

action

Canada *France*

Jun 1977

Lettre au Maire de Paris

Canada's priority markets

Le Budget Fédéral

Le coup de main qui facilite les voyages.



Put yourself
in our
hands.



AIR FRANCE

M LES HÔTELS
MÉRIDIEN

La chaîne internationale des hôtels Air France:
Paris, Nice, Tours, Le Caire, Dakar, Khartoum, Tunis,
Mohammeda (Maroc), la Guadeloupe, la Martinique,
Bahia, Rio de Janeiro et Montréal

Nos prochains numéros à thèmes spéciaux seront en 1977:

— Les biens d'équipement (juillet)

— l'énergie (octobre)

— l'automobile (décembre)

Éditorial	G. Legrand	3
La conjoncture au Canada	H. Mhun	5
Lettre au Maire de Paris	J. Drapeau	7
Canada's priority markets	C. T. Charland	11
L'épopée Davidoff	Z. Davidoff	15
Convention fiscale Canada-France 0%, 10%, 15% ou 20%, voilà la question (suite)	MA. Morin	17
Présentation Budget Fédéral		20
A travers la Presse	M. Beunat	22
La Bourse		25
French Trade Shows		26
Les Salons français		27
Nouvelles — News		28
Communiqués de la Chambre de Commerce Française au Canada		30
Notre Carnet		32

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.



Telemecanique

Contrôle et Automatismes Industriels

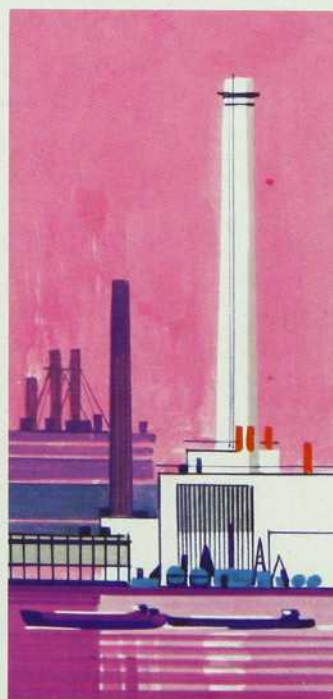
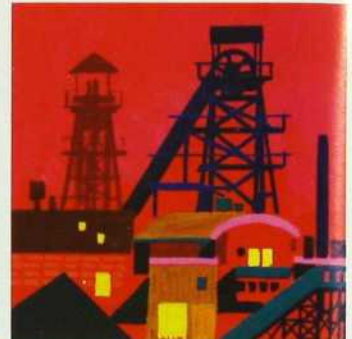
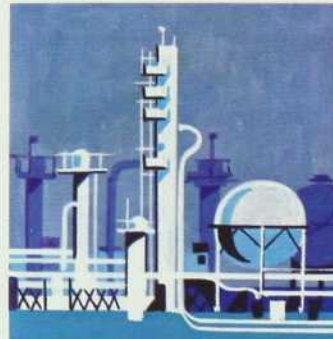
Groupe International

- À VOTRE SERVICE, AU CANADA DEPUIS PLUS DE 10 ANS
- SIÈGE SOCIAL, FABRICATION ET STOCK À MONTRÉAL
- RÉSEAU DE DISTRIBUTION À LA GRANDEUR DU PAYS

(Centres de contrôle moteurs, démarreurs, contacteurs, relais auxiliaires de commande)



QUALITÉ FIABILITÉ



Siège Social:

Telemecanique Canada Ltée Ltd.

580, Lépine, Dorval,
Qué. H9P 1G2
Tél.: (514) 636-9560
Tlx: 05-821849

Succursales:

Toronto
303 Lesmill Road,
Don Mills
Ontario M3B 2V1
Tél.: (416) 449-4877
Tlx: 06-966513

Québec
675 Marguerite-Bourgeois,
Québec,
Qué. G1S 3V8
Tél.: (418) 688-0207

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
Guy Bazinet, Vice-Président
Bertrand Namy, Secr.-Trés. / Édité.
Gaston Brown, Administrateur (Québec)
Lucien L'Allier, Administrateur (Toronto)

ADMINISTRATION / MANAGEMENT

Didier Calvez et Dominique Pot
1080, Beaver Hall, suite 826
Montréal H2Z 1S8
Tél. 866-2797
ou 866-0178

PUBLICITÉ / ADVERTISING

1080 Beaver Hall Hill, suite 826
Montréal H2Z 1S8
Tél. (514) 866-2797
ou 866-0178

ABONNEMENTS / SUBSCRIPTION RATES

Canada \$ 8 an / year
Autres Pays / Other countries \$ 10 an / year

Le numéro / single copy \$1.00

ACTION CANADA FRANCE remplace, à partir de 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) 866-2797. 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 replaces 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) 866-2797. Second class mail: registration no. 3700. Legal registration: Bibliothèque Nationale du Québec. ISO number: CN ISSN 0318-7306.



ÉDITORIAL

Une "Analyse Structurelle à Moyen Terme de l'Économie du Québec" publiée récemment par l'OFFICE DE PLANIFICATION ET DE DEVELOPPEMENT DU QUEBEC projette avec intérêt sur 1985 les tendances actuelles des relations intersectorielles de notre économie dont l'on devrait — conclut l'étude — essayer au plus tôt d'infléchir la trajectoire: en effet, en terme d'importance relative par rapport au Produit Intérieur Brut, les secteurs primaire et surtout secondaire régresseraient de respectivement 4.7% et 31.8% en 1974 à 3.2% et 25.8% vers 1985, au profit d'un secteur tertiaire hypertrophié passant quant à lui de 63.5% en 1974 à 71% en 1985 du Produit Intérieur Brut; or, pour situer les idées, ce secteur tertiaire ne représente par exemple, toujours en 1974, que près de 50% du P.I.B. dans les pays de l'Europe de l'Ouest, 54% au Japon... et 40% tout au plus dans les pays de l'Est (pour autant que les statistiques de référence soient vraiment comparables).

La complexité des relations intersectorielles, dans un pays de surcroît aussi ouvert que le CANADA au commerce extérieur, ne rend pas en ce domaine la tâche des gouvernants facile ... Au moment où le souci politique d'industrialisation rapide et systématique de certaines nations en voie de développement d'une part, le besoin vital d'exporter de tous les pays frappés par la crise de l'énergie d'autre part, modifient peu à peu profondément les données de base des courants d'échanges internationaux.

Comme dans d'autres domaines mieux connus — lutte contre l'inflation, politique des changes — il est probable que nous sommes à la veille d'un réajustement important des relations économiques internationales, supposant de plus en plus une concertation de tous les agents économiques impliqués, et par voie de conséquence un minimum de compatibilité des actions menées à cet égard aux différents plans nationaux.

Gérard Legrand

PEUGEOT 604 SL



**Cette voiture se compare à
la Mercedes-Benz 280 E, la BMW 530i et la Jaguar XJ6L,
sauf pour le confort...**

... car sur ce point, la Peugeot 604 les surpasse toutes. D'ailleurs, la presse européenne est unanime: "La voiture au confort sublime." (revue Motor, Angleterre). "La tenue de route de cette voiture est imbattable." (Auto Motor Und Sport, Allemagne). "La Peugeot 604 n'est pas seulement la voiture la plus confortable de sa catégorie... en réalité, c'est l'une des voitures les plus confortables au monde." (revue Kurier, Autriche).

Le secret d'un tel confort: le système d'amortisseurs à longue course, une exclusivité brevetée par Peugeot, la suspension indépendante aux quatre roues, les ressorts hélicoïdaux, le

différentiel "flottant", les barres stabilisatrices à l'avant comme à l'arrière, la direction assistée à pignon et crémaillère et les freins à disque assistés aux quatre roues.

Quant au luxe, c'est l'évidence: l'épaisse moquette moelleuse, les banquettes orthopédiques avec appuie-tête à l'avant comme à l'arrière, la climatisation, les glaces électriques sont toutes des caractéristiques offertes en équipement standard.



Les options: les banquettes en cuir véritable et le toit ouvrant électrique.

Le génie mécanique de la Peugeot 604: son moteur 6 cylindres en V, silencieux, nerveux et plein de fougue. Et pour rouler en première classe, la 604 vous offre le choix entre une transmission automatique ou manuelle à quatre vitesses.

Élégance, luxe, confort et performances placent à juste titre la Peugeot 604 dans la catégorie des voitures de grande classe... sauf pour le prix!

Vous retrouverez sur tous les modèles Peugeot le même génie mécanique qui a fait la renommée Peugeot à travers le monde.

PEUGEOT

Personne ne construit ses voitures comme nous.

LA CONJONCTURE AU CANADA



Henry Mhun

Pour la quatrième fois en six mois, la Banque du Canada, le 6 mai, a abaissé son taux d'escompte de 1/2%. A 7 1/2% il est à son niveau le plus bas depuis le printemps de 1974. Les banques commerciales ont emboîté le pas et leur taux de base privilégié a été réduit d'autant, de 8.75 à 8.25%, au 1er juin. Toute la structure des taux d'intérêt a d'ailleurs été ajustée à la baisse. Seuls les prêts hypothécaires n'ont pratiquement pas varié, la demande de crédit sur le marché des hypothèques étant très forte.

La décision de la Banque du Canada a été motivée surtout par le fait que la croissance de la masse monétaire est demeurée au-dessous de l'objectif qu'elle s'est fixé, soit une fourchette de 8-12%, et ceci en dépit des trois précédentes baisses successives du taux d'escompte. La banque centrale espère que cette nouvelle réduction du loyer de l'argent aura pour effet d'accroître l'expansion monétaire et, partant, de stimuler la croissance de l'économie.

Celle-ci, qui avait été légèrement négative au quatrième trimestre de l'an dernier, semble avoir connu un certain redressement au début de cette année. La production industrielle, soutenue par un regain de vigueur des exportations, est notamment plus ferme. Bien que le chômage reste élevé l'emploi augmente, mais l'aggravation du chômage est due au fait que la population active continue de s'accroître à un rythme rapide. La forte conjoncture aux États-Unis vers lesquels le Canada dirige 70% environ de ses exportations, assurera cette année une bonne demande extérieure aux matières premières et aux pâtes et papiers du Canada.

A l'exception de certains secteurs, comme l'automobile, la demande intérieure reste toutefois assez faible. La croissance des revenus est affectée par le chômage, la construction de logements faiblit, les investissements du secteur privé plafonnent toujours et l'inflation s'est accélérée au début de l'année. La hausse de l'indice des prix à la consommation s'établit à un taux annuel de 9.8% au premier trimestre, en comparaison de 7.5% pour toute l'année 1976. Certains facteurs sont temporaires mais l'objectif que s'était fixé le gouvernement canadien, soit une baisse de 6% en 1977, ne pourra certainement pas être atteint.

Dans cette conjoncture, la stimulation de l'activité, objectif de la politique monétaire actuelle de la banque centrale, se justifie donc. Elle est appuyée par le dernier budget d'Ottawa, qui n'est cependant que peu stimulant. Les autorités fédérales et les provinces, y compris le Québec, s'en tiennent à des politiques économiques très modérément expansionnistes, afin de ne pas attiser davantage l'inflation qui demeure menaçante. Entre l'inflation et le chômage, le pilotage de l'économie reste délicat.

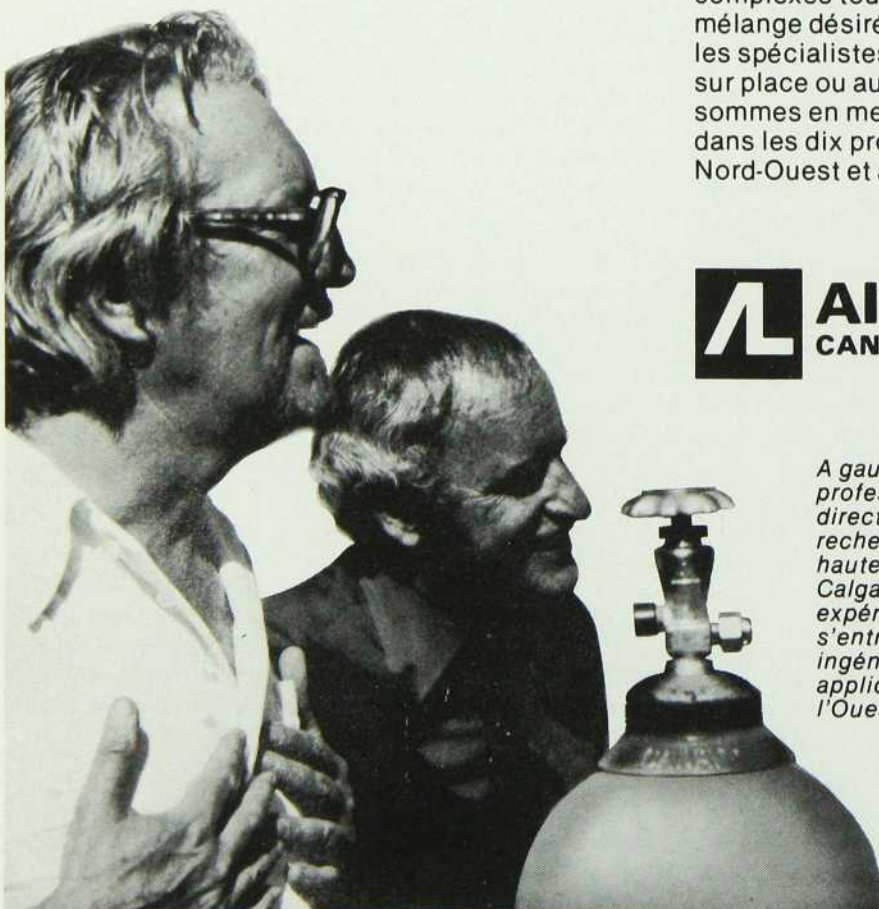
Pour remplir cette commande nous avons mélangé 15 gaz et en vitesse

L'été dernier, la société Foothills Pipe Lines Ltd voulait une certaine quantité de gaz naturel de l'Arctique pour faire une expérience d'ingénierie très importante sur un pipe-line. Comme le gaz n'était pas encore exploité, et donc toujours enfoui dans les entrailles de la Terre, Foothills nous a demandé si nous pouvions en faire la synthèse. C'était un problème difficile à tous points de vue. Et pourtant, en un temps record, nos spécialistes des gaz spéciaux ont réussi à produire un mélange comparable à celui de Mère Nature. Ce mélange contenait du méthane, de l'éthane, du propane, du gaz carbonique, de l'azote et un soupçon de 10 autres gaz et liquides. Par surcroît, toutes les proportions devaient être mesurées avec beaucoup de précision.

Les ingénieurs de la société Foothills ont été ravis.

Il ne restait plus qu'un seul problème à résoudre: comme ce gaz naturel sera acheminé de l'Arctique à 25°F, il fallait reproduire cette température pour mener l'expérience à bien. Faute de temps, on ne pouvait pas recourir à la réfrigération conventionnelle. Les cryogéniciens d'ALC ont donc prêté leur concours à l'équipe de recherche en concevant un système de refroidissement à base d'azote liquide et de méthanol pour les 120 pi. de pipe-line utilisés pour l'expérience. Tout s'est bien déroulé, en douceur et l'expérience fut un succès. Elle a permis de vérifier les calculs théoriques indispensables à la prévention des axes de propagation des fractures sur de longs tronçons de pipe-line.

Lorsqu'on songe aux gaz spéciaux d'Air Liquide Canada, il faut toujours se rappeler d'une part qu'ALC peut se conformer aux spécifications les plus rigoureuses et les plus complexes tout en produisant rapidement le mélange désiré; d'autre part, nous avons tous les spécialistes et tous les techniciens voulus sur place ou au laboratoire; enfin, nous sommes en mesure de desservir nos clients dans les dix provinces, dans les Territoires du Nord-Ouest et au Yukon.



 **AIR LIQUIDE**
CANADA

A gauche, M. Trevor K. Groves, professeur de génie mécanique, directeur du laboratoire de recherche sur les explosifs et les hautes pressions à l'université de Calgary et responsable des expériences sur le pipe-line s'entretient ici avec Jack Ayton, ingénieur et directeur des applications des gaz pour ALC dans l'Ouest canadien.

LETTRE AU MAIRE DE PARIS

par Jean Drapeau*



Cher collègue,

Je ne pense pas devoir aujourd'hui vous présenter Montréal. Et quant à l'essor des relations franco-canadiennes, il a dépassé de loin, ces dernières années, tous les vœux que jadis nous formions.

Plutôt que le changement d'échelle, c'est le changement d'esprit, de ton, qui doit retenir l'attention; c'est lui qui a donné sa valeur et son prix véritables à l'expansion aussi bien de Montréal que des rapports de toutes sortes entre nos pays. Ce qui importe, vous le sentez bien, ce n'est pas que Montréal ait "grossi" au cours des vingt dernières années, se soit étendue et développée, que sa population ait augmenté sensiblement: c'est plutôt qu'un esprit nouveau s'est manifesté et qu'une vocation s'est réaffirmée dont la consécration en 1967 et en 1976 nous a révélé à nous-mêmes ce qui dans ce monde doit définir notre place et faire notre authenticité.

Dans le grand mouvement qui emporte notre monde vers la coopération et la solidarité, conditions obligées de la paix et du progrès, nous sentons tous, nous constatons tous que les villes, et singulièrement les grandes villes, ont une responsabilité éminente et redoutable. Selon qu'elles sauront ou non être les artisans d'un nouvel équi-

libre et d'un nouvel humanisme, la civilisation post-industrielle marquera un nouvel élan ou au contraire un asservissement de l'homme. Par la masse de population qu'elles concentrent, par leur influence directe sur des régions de plus en plus vastes, par le style et le mode de vie qu'elles diffusent, par leur caractère de lieu de passage, de confrontation et d'échanges, les grandes villes sont comptables en définitive du destin de l'homme.

Elles assument cette responsabilité d'abord dans leur propre région, puis à l'échelle de leur pays; pour certaines d'entre elles, il s'y ajoute une dimension internationale qui tient à leur place dans l'histoire, dans l'économie, dans la politique mondiale, dans l'activité culturelle ou dans plusieurs de ces domaines à la fois. La position tenue par ces villes est généralement le fruit d'un long processus historique, mais il arrive que la situation géographique ou une certaine conjoncture confèrent à d'autres villes une vocation analogue et des responsabilités similaires.

Je crois pouvoir dire que c'est ce qui est arrivé pour Montréal. Et j'ajoute aussitôt que nous n'avons certes pas la prétention de rivaliser avec les très grandes villes du monde, moins encore l'intention d'être la réplique de l'une quelconque d'entre elles. Dans notre monde en rapide transformation, Montréal peut remplir un rôle original et répondre à un besoin particulier: pour cela, elle n'a point à rechercher systématiquement le nombre ou la richesse, d'autant que le rayonnement ou la place d'une ville — comme d'un pays — n'a que fort peu à voir avec son nombre et sa richesse matérielle. Il ne suffit pas de rassembler quelque part cinq ou dix millions d'hommes dans un ensemble ultra-moderne de verre et de béton pour créer une grande ville:

elle sera grande dans la mesure où elle aura une âme et apportera un témoignage.

Aussi, n'est-ce pas pour Montréal le fait que sa région soit passée en vingt-cinq ans de un million à deux millions et demi d'habitants qui lui a valu d'accéder depuis une dizaine d'années à une place sur la scène internationale qu'elle n'aurait pu rêver, que peut-être elle ne souhaitait même pas jadis.

Cette transformation qui a soudain donné à la ville de Montréal une âme dynamique et un visage rayonnant, à quoi tient-elle? La géographie et l'histoire, il est vrai, paraissent avoir réuni les conditions favorables pour que Montréal soit une sorte de ville-relais et un carrefour à la fois; l'essor extraordinaire des moyens de transport et de communication du dernier quart de siècle devait permettre de tirer pleinement parti de ces conditions. Mais je crois qu'il y a eu plus que cela: l'essentiel a été l'apparition dans cette ville d'une conscience et d'une personnalité et la volonté d'ouverture au monde, en même temps que la conviction de pouvoir faire quelque chose de neuf et de différent.

Cette aspiration s'est affirmée dans le cours du mouvement de réveil qui se manifestait d'autre part à travers tout le Canada français: une sorte de symbiose commençait de se réaliser entre notre passé, notre culture propre d'une part, notre appartenance de fait à l'ensemble nord-américain, de l'autre. On était d'Amérique du Nord sans être Américain, de culture française sans être Français: de cette situation à plusieurs égards inconfortables, du déchirement qui en avait longtemps résulté et

* Extraits de l'allocution de J. Drapeau, Maire de Montréal, à la Chambre de Commerce Française au Canada à Montréal le 24 mars 1977.

qui pouvait aboutir à quelque chose d'hybride, on allait désormais tirer, par un effort de synthèse, quelque chose d'original. C'est bien, je crois ce qui est en voie de se faire et qui donne à Montréal à la fois sa personnalité naissante en même temps que sa place spéciale parmi les villes que l'on peut dire internationale.

Chacune de ces villes a sa façon propre de l'être: Montréal semble devoir trouver la sienne dans une sorte d'aptitude éminente à l'assimilation de ce qui vient des Etats-Unis et de ce qui vient d'Europe, à l'accueil des idées et des modes de l'un et l'autre continent, à la convivence chez elle des civilisations anglo-américaine et française: de cette assimilation, de cette convivence, elle est ensuite en mesure de tirer ou d'inventer quelque chose qui soit sa marque propre et sa contribution au monde.

C'est l'exposition universelle et la tenue des Jeux Olympiques qui auront révélé cela à nos visiteurs, mais aussi qui l'auront révélé aux Montréalais eux-mêmes. Et il s'est trouvé par exemple chez nos voisins américains et même en Grande Bretagne nombre de grands reporters et commentateurs pour écrire dans des articles consacrés à l'Exposition ou aux Jeux Olympiques suivant le cas, que la sorte d'exposition réalisée à Montréal et la sorte de succès remporté à Montréal par les Jeux Olympiques avaient quelque chose de typique, dû selon eux au caractère de notre ville et notamment à la communauté canadienne-française. Non pas que tout avait été facile. Oh que non pas!

Cette affirmation était jadis beaucoup moins sensible: si elle est désormais perceptible, si elle semble devoir être de plus en plus éloquente, cela tient d'une part à la promotion culturelle et sociale des Canadiens-français au cours du dernier quart de siècle, cela tient à l'accroissement des échanges avec l'extérieur et qui ne sont plus à sens unique.

Une ville qui soit un témoignage de l'homme et pour l'homme du XXe siècle, voilà ce que nous entendons faire: c'est cela notre acception de l'expression "ville internationale". Lorsque nous avons décidé de choisir comme thème de l'Exposition universelle de 1967 "TERRE DES HOMMES", on a souri en certains milieux ou marqué quelque étonnement: on s'était visiblement plutôt attendu qu'une grande ville nord-américaine en 1967 eût choisi un thème relatif à la conquête de l'espace, au monde du XXIe siècle ou à tout autre aspect de l'essor foudroyant de la technologie. Tout en reconnaissant certes l'importance et les implications de tels développements, nous pensions que l'essentiel restait quand même notre terre encore à humaniser, à embellir et à rendre fraternelle pour tous.

Nous pensions que la plus haute et la plus riche leçon consistait encore à faire révéler par chaque pays ce qu'il avait accumulé de sagesse et de beauté et ce qu'il proposait pour répondre aux espoirs, aux interrogations, aux problèmes, voire aux angoisses des hommes de ce temps. Et je crois bien qu'il ne se trouve personne aujourd'hui pour contester le bonheur, voire l'utilité, de ce choix ni pour contester la réussite de l'Exposition de 1967; et je pense là évidemment bien moins à la réussite en termes de nombre de visiteurs qu'en termes d'un certain climat, d'un certain enrichissement culturel et moral, d'une certaine amitié dont l'Exposition et dont Montréal furent le haut lieu. Elles le furent et elles entendent le rester.

Car l'exposition universelle et les Jeux Olympiques n'ont pas été pour nous qu'un grand moment, quelque chose de merveilleux mais d'un peu artificiel et en tout cas d'éphémère, une sorte de feu d'artifice. Pour la municipalité, comme pour la plupart des équipes qui ont travaillé avec nous, ces deux grands

événements mondiaux se situaient dans le cours d'une évolution de Montréal en marche vers sa personnalité, étaient le premier et le deuxième temps de la consécration d'une vocation à l'universel et devaient marquer et réitérer la volonté formelle d'un nouveau départ. En 1967, le thème et l'emplacement de l'Exposition universelle donnaient le sens et la mesure de notre dessein. En 1976, la conception architecturale et technologique de nos installations olympiques et certaines innovations à la présentation même des jeux, ont témoigné de notre fidélité au même sens, à la même mesure, de notre même dessein.

D'autres expositions universelles, depuis un siècle environ qu'elles ont lieu, ont marqué à leur façon l'histoire des idées, de l'architecture, de la mode, sont devenues en quelque sorte des points de repère, ont servi à consacrer l'image d'une ville, à créer un symbole identifié désormais à la ville ou au pays hôte. Celle de Montréal aura servi à créer un lieu permanent de rencontre, de confrontation et de dialogue qui répond à une aspiration, à un besoin de l'époque et aura en même temps fixé à notre ville son rôle propre parmi les grandes villes: celui de trait d'union, de relais, de lieu permanent de rendez-vous des peuples et des institutions.

Il n'est certes pas indifférent à la cause de la paix et à celle de la coopération internationale qu'il y ait dans le monde un tel lieu et un pareil témoignage. Placé historiquement et géographiquement au point de rencontre de deux des plus grandes cultures mondiales, Montréal est en mesure d'assumer ce rôle: c'est là ce qui fera sa justification et lui donne déjà son caractère de grande ville internationale, non point le gigantisme ou la richesse matérielle.

Lorsque l'on pense au chemin parcouru par Montréal depuis une vingtaine d'années, à la transformation extraordinaire

qu'elle a connue sur tous les plans, à l'effort d'invention et de réalisation qu'a représenté l'édification du cadre physique de l'Exposition et des Jeux Olympiques, on a toutes raisons d'être optimiste sur ce qu'elle continuera de devenir, non point là encore quant à son développement matériel, mais en termes de qualité d'être et de témoignage. Car l'exposition permanente, le haut message de la TERRE DES HOMMES ne sauraient être quelque chose d'extérieur à la ville elle-même, d'accroché en quelque sorte artificiellement à Montréal: s'il en était ainsi, tôt ou tard, un certain malaise se manifesterait, le sentiment d'un mensonge, sinon d'une imposture, qui entraîneraient l'avortement de l'entreprise.

C'est dans sa vie quotidienne, dans toute sa vie quotidienne et profonde, que Montréal doit et entend marquer sa vocation particulière en terre nord-américaine qui en est une de rencontre et aussi de primauté de l'esprit ou plutôt de synthèse entre les valeurs spirituelles et le progrès technique, sur un continent qui projette trop souvent l'image d'être préoccupé uniquement du second et guère des premières.

Le primat de l'efficacité et du fonctionnel au moindre coût, s'il devait triompher en Occident, aboutirait à faire de nos grandes villes des lieux sinistres qui secrèteraient le désespoir et déboucheraient sur l'anti-humain. Ainsi, par exemple, lorsque nous

avons décidé de doter Montréal — enfin — d'un métro, nous avons voulu non pas simplement mettre à la disposition des citoyens un mode de transport en commun efficace, rapide, mais aussi un mode de transport agréable et attrayant.

Le transport en commun avait une tradition de tristesse, de pauvreté qui ne faisait que rendre plus pénible le départ pour le travail ou la fatigue du soir. Nous avons estimé qu'il fallait réhabiliter le transport en commun à un moment surtout où son développement devient l'arme principale contre l'asphyxie ou l'engorgement de nos grandes villes.

Tout cela vous fait voir que notre effort s'inscrit dans une double perspective: d'une part, faire de Montréal une ville humaine et humanisante, où la notion du progrès retrouve sa nécessaire dimension spirituelle, sans quoi les techniques les plus perfectionnées et la prospérité matérielle la plus grande aboutiraient à une catastrophe; d'autre part, en faire une ville internationale en ce sens que, par tout ce qu'elle entreprend, elle soit un témoignage sans cesse renouvelé de l'universel, un lieu de dialogue, je dirais même une sorte de conférence permanente de la paix au niveau des individus et des peuples.

Ces réalisations et ces perspectives de Montréal doivent, me semble-t-il, retenir particulièrement l'attention des pays de langue française, car ce qui en

Amérique du Nord confère à Montréal son originalité, c'est précisément son appartenance au monde culturel français. Ce n'est pas diminuer l'apport de nos concitoyens anglophones que de le souligner.

Il y a quelques années, dans une conférence qu'il faisait à Paris, un ministre africain disait de la langue française qu'elle est un "facteur de rapprochement des peuples et de communion des civilisations". Je ne pense pas que l'on puisse donner de plus haute ni de plus belle définition de cette langue qui nous rassemble tous un peu comme dans une patrie spirituelle.

Et je crois pouvoir dire que c'est précisément notre héritage français, la tradition d'accueil et d'humanisme de la culture française qui sont à l'origine de cette vocation de Montréal à l'universel et du grand dessein que je vous ai exposé: faire de Montréal une ville internationale selon un mode original, en faire une grande ville humanisante et en même temps y installer, entre autres, sous la forme de notre exposition permanente et de nos installations olympiques, un rendez-vous des peuples sous le signe du progrès partagé, de l'enrichissement culturel et d'une coopération qui est la loi et l'espoir par excellence de notre temps. Ainsi Montréal pourra, pour employer la très belle expression de monsieur Malraux décrivant le rôle ultime des maisons de la culture en France, "accueillir le génie du monde".

BUREAU D'EXTRÊME-ORIENT:
ALEXANDRA HOUSE
31 ST FLOOR, 20 CHATER RD, HONG KONG
TÉLÉPHONE 5-251202
TÉLEX NO. 802-74073 "AMLAW" HX
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE "HONGOBSJAC"

BUREAU EUROPÉEN:
36, RUE MARBEUF, PARIS 75008, FRANCE
TÉLÉPHONE 720-3357
TÉLEX NO. 640236 "PAROBSJ"
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE "PAROBSJAC"

Phillips & Vineberg
Avocats

Edifice de la Banque Royale du Canada
1, Place Ville Marie, Montréal H3B 2S5

Téléphone (514) 866-8541
Télex No. 05-25587 - Adresse télégraphique "Objac"

QU'IL S'AGISSE D'OPÉRATIONS AU CANADA OU EN FRANCE CONSULTEZ LA BANQUE DE COMMERCE

À Paris, notre succursale est située au 19, avenue Montaigne. Elle bénéficie de la coopération de nos 1700 succursales du Canada et de nos 80 bureaux situés à l'étranger et dans les autres centres financiers du monde.

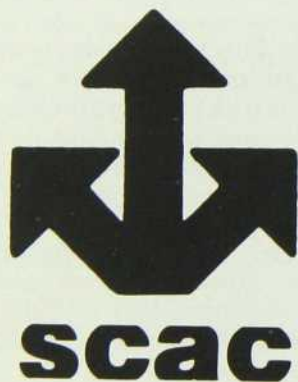
La Banque de Commerce assure aux hommes d'affaires du Canada et de France les services bancaires qui leur sont nécessaires pour assurer le succès de leur commerce et de leurs investissements, tant entre nos deux

pays qu'avec le reste du monde.

Il suffit de vous rappeler notre adresse à Paris et les 1700 autres au Canada.



BANQUE DE COMMERCE
CANADIENNE IMPÉRIALE



Industriels Importateurs Exportateurs

scac transport canada inc.

620, rue St-Jacques Ouest, suite 410, Montréal
Téléphone: (514) 288.89.56 Téléc: 055.60314

vous offre

les **90** années d'expérience et
les bureaux en **FRANCE** du réseau de

SCAC TRANSPORT INTERNATIONAL

Transitaires établis dans **45** pays



le Permanent

Fiducie Canada Permanent Trust
à votre service depuis 1855 pour vos

INVESTISSEMENTS COMMERCIAUX ET INDUSTRIELS

135 bureaux à travers tout le Canada

spécialisés dans les domaines suivants:

gestion, location et vente d'édifices commerciaux et industriels, centres d'achats, motels-hôtels, terrains, propriétés à revenus et commerces.

4964 Ch. Queen Mary Rd, Montréal. P.Q. H3W 1X2 Tél. (514) 735-2761 Téléc CANPERM 05560694

CANADA'S PRIORITY MARKETS

by C.T. Charland*

United States and Western Europa

I should preface my remarks by saying that there is nothing static about our current perceptions. Indeed, we are very much aware of the extremely fluid trading environment within which we have to operate and of the need to adapt to rapidly changing circumstances.

You are, of course, well aware of Canada's traditional dependence on the United States as an export market. Between 60 and 65 per cent of our exports go to the United States. This has been the pattern for some thirty years. Until 1948, one-third of our exports were destined to that country, with the bulk going to the United Kingdom and other Commonwealth countries. In the late '40s, the proportion jumped to 49 per cent and soon after to current levels.

This heavy concentration of our trade with one single country carried with it some elements of vulnerability and prompted our government to conduct a comprehensive review of Canada's role in the world. That in turn led to what is now regarded as the cornerstone of our foreign policy, namely the "third option". As you know, this policy consists in rejecting two extreme positions: complete integration with the United States or complete insulation from all American influence. In practical terms, the policy is aimed at facilitating harmonious and mutually beneficial relations with that country, while trying to diversify, in a geographic and sectoral sense, our export trade with other parts of the world, thus producing counter-weights to the strong North-South attraction forces.

Another factor is that until 1963, less than 10 per cent of our exports to the United States were in the fully-manufactured field. In order to improve the composition

of our sales, a series of measures were taken. Already in 1958, Canada had signed a defence production sharing agreement with the United States. In 1965, the auto pact was concluded. These steps have resulted in boosting the proportion of fully-manufactured exports from 11.5 per cent in 1963 to 33.3 per cent in 1976, with a high of 37.1 per cent in 1969. Obviously, this evolution has been closely linked with the economic situation in the U.S.A., and is not in itself sufficient to sustain the thrust of the two main objectives of the "third option", namely, geographic and sectoral diversification.

On both the multilateral and bilateral front, measures have also been taken.

In the multilateral forum, Canada has modified its traditional attitude. During the "Kennedy Round", our efforts were directed towards a better access to the American market. Now, in the current round of multilateral trade negotiations taking place in Geneva, our objectives are to obtain a freer movement of the high-technology goods between all participating countries and a better access for those agricultural products where we have a comparative advantage.

Bilaterally, Canada is attempting to intensify its trade relations with industrialized countries, other than the United States, as well as with developing countries. Let us look at the State of play in our trade relations with the United States and then with Western Europa.

UNITED STATES

We in the trade department feel it is essential that Canadian exporters be given guidance as to which U.S. region offers the most suitable marketing opportunities for their products. In attempting to do so, our officials are usually up against two misconceptions:

(A) That most Canadian export firms are well established south of our border,

(B) That the United States is a natural extension of the normal marketing activities of Canadian firms and therefore requires a relatively low level of assistance to enter this familiar market.

We feel that none of these points are entirely valid. Although it is true that a good deal of the great volume of exports to the U.S. has been long-established, access for Canadian exporters to the U.S. market is becoming increasingly complex in the face of a broad spectrum of regulations including new ones such as endangered species and environmental protection as well as consumer legislation. The recent U.S. recession has tended to generate additional administrative barriers to the entry of Canadian goods and services. Without careful surveillance of these factors and the negotiation or development of measures to counteract them, this enormous volume of trade can be significantly affected. One of our top priorities, then, is the maintenance of our current and established trade activity with the U.S.A., which is crucial to Canadian industrial and commercial life.

The assumption that marketing in the U.S. is a relatively simple matter for Canadian enterprises is sometimes true for large corporations, particularly when U.S.-owned and in the resource field. As for the smaller firms, we have identified a distinct, indeed urgent need to continue to assist them in expanding often restricted fields of operations.

One of our prime marketing objectives is, therefore, to

* Assistant deputy minister export development

** Extract of the speech to French Chamber of Commerce in Toronto - ou March 14, 1977

broaden the participation by smaller canadian firms in the U.S. market and to develop compatible marketing programs with provincial governments.

As for the diversification of our export markets, this is a useful and positive objective for our experienced export firms. However, our experience has shown us that many firms should "wet their feet in minneapolis before heading for zaire". The intricacies of customs procedures, transportation, packaging and labelling, advertising, distribution and terms of payment are more quickly learned in an intensely competitive market, which is foreign and yet close to home, without the added problems of costly travel or little known tongues.

Whereas much of the department's trade promotion activity in 1976 only resulted in

maintenance of sales levels during a period of economic pause, 1977 programs will be geared to making gains in the more buoyant conditions anticipated. The current year will be crucial for establishing and consolidating the position of several canadian industry sectors as permanent suppliers to the U.S. among these sectors, we have identified high technology equipment, auto parts, urban mass transit systems, as priority areas. Departmental activity will also be concentrated on maximizing the returns from substantial off-set arrangements resulting from recent and expected canadian military spending in the U.S.; in negotiating improvements in the auto pact; in coordinating a program to increase canadian sales in the after-market sector of the automotive business; and in promoting urban mass transit systems and equipment, based upon Canada's

strong leadership position in the required technology.

In addition to the above priority sectors, established programs supporting furniture, clothing and footwear, pleasure craft, selected food items and the entire range of industrial machinery, equipment, components and sub-assemblies will be continued. We will be placing special emphasis on facilitating participation of canadian firms in american-sponsored capital projects in third countries.

In addition, a great deal of effort will be spent on improving Canada's image in the U.S. business community by explaining canadian commercial, economic and trading interests.

Finally, great attention will be given to a number of bilateral trade issues such as legislation on unfair trade practices, anti-dumping, countervail, anti-trust



Gérard Parizeau, Ltée

410 rue Saint-Nicolas, Montréal
Tél. 282-1112

Bureau affilié:

J. E. Poitras Inc.

2 Place Québec, Québec
Tél. 647-1111

Expertise et administration de portefeuilles d'assurances.

Correspondant en France:
Le Blanc et de Nicolay
Assurances—Réassurances
51 rue Cambon, Paris 1er
Tél. 073-37-24

as well as bilateral problems in the agricultural field.

WESTERN EUROPE AND FRANCE

Now the world's largest trading entity, accounting for approximately 44 per cent of world trade, the enlarged E.E.C. is by far Canada's largest trading partner after U.S.A. In 1976, 12 per cent of our total exports went to member countries. This also represents 37 per cent of our exports outside the U.S. Coupled with the other Non-E.E.C. countries of Western Europe, this region comprises a very important trading area for Canada (13.5 per cent of our exports). However, our export trade with these countries averages less than 3 per cent of their total imports, and only about 10 per cent of our total exports are in a fully-manufactured form.

Our trade initiatives in recent years have been geared not only to improving the composition of our exports but to the broadening and deepening of our trade relations with these countries.

Of these initiatives one of the most important was the signing last summer of a framework agreement for commercial and economic cooperation with the E.E.C. The agreement came into effect on October 1st, and the first meeting of the joint cooperation committee set up under the agreement to promote and review Canada/E.E.C. trade activities, took place last December.

It is important to note that the agreement with the European community does not establish preferential relations. Our trade relations will continue to be conducted according to the most favoured nation principles of the GATT. The agreement tends to encourage concrete and practical initiatives in the field of economic and industrial cooperation by favouring a dialogue between our respective business communities. As a result, we hope to see an increase in scientific and tech-

nical exchanges, in joint investment, and in joint trade and economic ventures in third countries.

To date several missions have been exchanged representing major business interests in the areas of forest products, nonferrous metals, plastics and construction. This missions program will continue during 1977. We also intend to increase our activities with respect to bilateral forms of industrial cooperation with individual European countries.

We do not expect this dialogue to mature overnight and lead to spectacular results in the immediate term. For that reason, we intend to maintain on-going promotional activities and indeed intensify them. As an indication of the importance we attach to Western Europe, more than 40 per cent of the department's trade fairs and missions program is being devoted to projects in this region. In the case of trade fairs the proportion goes up to 55 per cent.

Now, if I may, I will turn to the subject of France/Canada trade relations. As you know, France vies with Japan as the world's third largest trading nation after the U.S.A. and Germany. Canada is also a member of this elite group of leading trading nations. However, and despite our respective importance in world trade, trade exchanges between our two countries are relatively modest. In 1976, Canadian sales to France reached \$383 million while our imports from France stood at \$438 million. This represents a little more than one per cent of both our exports and imports, while for France it is far less.

However, Canadian exports have been progressing at a rapid rate and have nearly doubled since 1973 when they stood at \$211 million. Between 1975 and 1976, our exports to France increased by 15 per cent despite the sluggish state of the French economy. If we add to this total,

Canadian goods shipped to France through ports such as Amsterdam and Antwerp (and therefore not credited to France by Statistics Canada), the overall situation of our export trade with that country is even more encouraging. Indeed these indirect shipments are estimated to be in the order of \$250 million.

During the last meeting of the joint France-Canada economic commission which took place in Ottawa last January, both parties were unanimous in concluding that there was substantial scope for broadening and deepening our trade relations. However this can only be done if our respective business communities are prepared to show a little more imagination and persistence in their efforts.

Under the aegis of the commission, working groups have been set up to examine in detail the opportunities that might exist. The following sectors have been identified as promising: marine and oceanography, air and rail transportation, avionics, electronics and telecommunications, agricultural machinery, forest industries and the field of new sources of energy.

You will readily agree with me that these initiatives can only bear fruit if we get active participation and support from Canadian industry. Government will need advice from groups such as yours on how best to proceed. We will also count on you, individually, to do some missionary work among your colleagues in the business community who might not be as involved, interested or informed as you are, as to the real and challenging opportunities that exist in our trade and economic relations with France.

In conclusion, I would like to caution that this brief overview of our main export markets is far from complete. I need only remind you that we maintain trade commissioners in some 66 countries who will be pleased to help you sell your products in any part of the world.



St-Arnaud Bergevin Limitée

COURTIERS EN DOUANES ET TRANSITAIRES INTERNATIONAUX

- EMBALLAGE
- FRET AÉRIEN
- ENTREPOSAGE
- SERVICE DE CONTAINERS
- CONSEILLERS EN DOUANES
- EXPORTATION

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

*Correspondants
autour du monde*

MONTRÉAL
SUCCURSALES QUÉBEC
TORONTO

Membre de la Chambre de Commerce Française au Canada.

Courtiers en douanes
et transitaires
officiels des
Jeux Olympiques
de 1976

CANADIAN KELLOGG Co. LTD

Société Internationale
d'Études et de Construction

recherche

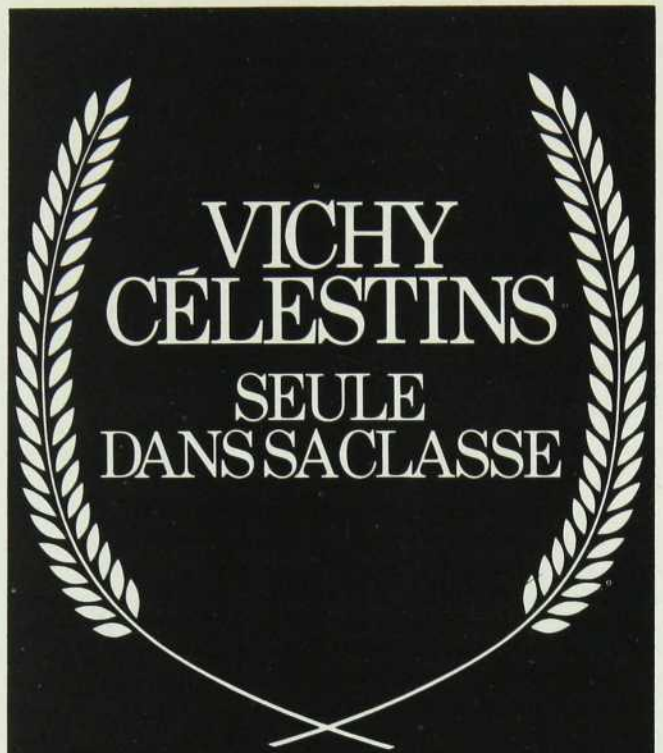
INGÉNIEUR BILINGUE

Français Anglais

Le candidat devra avoir au minimum 6 ans d'expérience dans le domaine de la Pétrochimie: Mécanique et Procédé.

Il devra avoir travaillé dans les deux langues et être capable de traduire: plans, feuilles techniques, manuels d'opérations, etc., pour des projets Outre-Mer en Pays de langue française.

Adresser C.V. 20 Eglinton W. TORONTO M4R 1K8 au Service du Personnel. Prière de ne pas téléphoner.



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.

**VICHY
CÉLESTINS**
Importée de France

L'ÉPOPÉE DAVIDOFF*



L'histoire d'une réussite est difficile à narrer, surtout lorsqu'il s'agit d'un petit commerce — des millions de petits commerçants besogneux existent de par le monde et restent toute leur vie "petits".

Pourtant, exceptionnellement, quelques noms sont sortis du lot en Europe, davantage aux Etats-Unis. Des épiciers, des bottiers, des confiseurs et même un marchand de cigares.

Pourquoi ceux-ci et pas ceux-là? Est-ce le travail? — Sont-ce les circonstances? — Y a-t-il une part de chance? — Faut-il connaître son *métier*? —

Je vais vous narrer quelques épisodes clefs de mon épopée qui vous permettra, je l'espère, d'ouvrir la discussion et tâcher de répondre à vos questions.

1. En travaillant avec mon père, j'ai appris à connaître les tabacs d'orient et le mélange des tabacs pour la cigarette. C'est une connaissance difficile à obtenir si on n'est pas né dans le milieu des planteurs de tabacs (Mer Noire, Grèce, Turquie, Bulgarie).

Le collège terminé, autrement dit, sans grandes connaissances, ne sachant rien faire, mais n'ayant aucune envie de poursuivre des études, je me décide à partir pour l'Amérique du Sud, sans

savoir au juste ce que j'allais y faire. J'arrive en 1926, sans argent, en Argentine, et après un mois de recherches, je suis embauché dans une fabrique de cigarettes, "Picador & Cie". On ne fabriquait que des cigarettes en tabac brun. Après deux mois de travail comme manoeuvre, très mal payé, j'ai demandé à voir le directeur de l'usine et lui ai soumis ma proposition de faire des cigarettes en tabac d'Orient. J'ai fait venir des échantillons de tabac de chez mon père, j'ai confectionné le mélange et j'ai fait moi-même les cigarettes à la main — échantillon goûté et accepté, me voilà chef de fabrication d'une section de tabac d'Orient, et avec un salaire cinq fois supérieur à celui que j'avais précédemment.

2e PHASE:

Parmi les spécialistes du tabac noir que j'ai rencontrés dans la même usine, un vieux planteur brésilien qui m'a conseillé l'étude des tabacs de son pays. Avec les quelques pesos gagnés, je quitte l'Argentine pour le Brésil, j'y travaille quelques mois seulement, car j'apprends que le meilleur tabac pour le cigare se trouve à Cuba. Je repars pour La Havane cette fois, où pendant près de 5 ans, je travaille à la terre pour le semis, à la grange pour le séchage, puis à la fermentation et enfin la fabrication du cigare.

3e PHASE:

Je reviens enfin au pays. J'ai 27 ans et de l'ambition. Avec l'accord de mon père qui a toujours sa boutique où il fabrique des cigarettes à la main au goût du fumeur, nous déménageons le magasin en plein centre de la ville. Papa continue à

faire des cigarettes et moi, j'importe des cigares de La Havane. Je fais des installations d'humidification pour la conservation des cigares et l'aventure commence péniblement d'abord. Tous mes cigares sont marqués "sélectionnés par Davidoff". Les fumeurs se renseignent sur le pourquoi de cette signature alors que les noms de marque devraient suffire. J'ai immédiatement compris que cette signature devrait être respectée puisqu'elle frappait le fumeur.

4e PHASE:

En 1939 les événements se précipitent, les frontières se ferment et les touristes sont absents. Les affaires deviennent calmes en 1940 — La guerre — le gouvernement de Vichy et toutes les ambassades viennent se ravitailler à Genève. Mon magasin voit défiler tous les ministres de l'époque — j'ai de la marchandise et tout marche normalement avec succès.

5e PHASE:

1946 — Une idée me vient à l'esprit, lors d'une visite d'un fabricant Cubain. Faire des cigares meilleurs, changer la boîte classique plate par une boîte cubique et appeler ces cigares "les grands crus de La Havane de Davidoff". Avec les cinq noms prestigieux de Château Yquem, Margaux, Latour, Haut-Brion et Lafite. Ces appellations misent dans le commerce avec l'accord des propriétaires de Bordeaux furent et sont toujours un succès de qualité et de prestige pour Bordeaux et Genève. Les revues, les

* Principaux Extraits de l'exposé de M. Davidoff, fondateur de la célèbre maison de cigares, le 12 mai dernier devant la Chambre de Commerce Française au Canada.

magazines du monde entier font paraître des articles en m'accordant des titres extraordinaires: le Tsar du cigare, le Napoléon, le Pape, le Maréchal.

6e PHASE:

En 1965, Robert Laffont a publié "Le livre du connaisseur du cigare" qui a eu un succès fou même

auprès de non-fumeurs. Et en 1967, la parution d'un cigare Davidoff No. 1, No. 2 et Ambassadrice, cadeau royal du Cubatobaco qui a crée ce cigare en mon nom pour me remercier des soins que j'apporte à la diffusion du cigare de La Havane.

La dernière phase est la création d'un cigare dont le nom est Davidoff Dom

Pérignon. Le plus prestigieux de tous et dont la primeur a été donnée à la Régie Française des Tabacs à Paris et cela, la semaine dernière.

Voilà en quelques lignes, la création d'une image de marque, pour laquelle jusqu'à présent, il n'y a eu ni planning, ni marketing.

**BERNSTEIN, FEIFER,
BEAUPRE & SAVOYAN
AVOCATS**

MAÎTRE DAVID M. BERNSTEIN

625 Ouest, boul. Dorchester — Suite 800 — MONTREAL H3B 1R2
TEL.: (514) 871-3856 CABLE: "CORPLAW"

BUREAU : A/S DUPRE, MEYSSON — 53 AVE. MONTAIGNE
DE PARIS 75008 PARIS, FRANCE TEL.: 225-8390
CABLE: "JURIDUME PARIS 086"

BUREAU : BANK CHAMBERS — 185 WARDOUR ST.
DE LONDRES LONDRES W1V 4EL, ANGLETERRE TEL.: 01-437-8545
CABLE: "CORPLAW — LONDON W1"



- *Le café des connaisseurs*
- *Tout pour la bonne table*

**GERARD
VAN HOUTTE
INC.**

1042 ouest Laurier - 274-5601



CREDIT LYONNAIS

CANADA LIMITÉE

MONTREAL

1 Place Ville Marie, Suite 1525
Tél.: (514) 879-1090
Telex: 05- 25 245

TORONTO

Royal Bank Plaza, South Tower, Suite 2875
Tél.: (416) 865-0100
Telex: 06-52 396

FILIALE DU CREDIT LYONNAIS
(fondé en France en 1863)

CONVENTION FISCALE CANADA-FRANCE 0%, 10%, 15% OU 25%, VOILÀ LA QUESTION

(Suite)**

Par: Marc-André Morin*

4.4 Intérêts

La convention limite à 15% le taux d'imposition sur les intérêts payés par un résident d'un état contractant à un résident de l'autre état, en autant que ce dernier soit le bénéficiaire effectif des intérêts.

La convention prévoit qu'il n'y a aucun impôt payable dans le pays de résidence du débiteur; premièrement sur les intérêts payés sur une obligation émise par un état contractant ou par l'une de ses subdivisions politiques ou collectivités locales, deuxièmement sur les intérêts qui sont des pénalisations pour paiement tardif et enfin, sur les intérêts payés entre deux entreprises non associées sur une créance créée lors de la vente à crédit d'un équipement ou de marchandises quelconques. Pour les fins de la convention, deux entreprises sont associées si l'une d'elles participe directement ou indirectement à la direction, au contrôle ou au capital de l'autre entreprise.

Pour les fins de la convention, le terme "intérêt" inclut les revenus qui sont réputés être des intérêts en vertu des lois fiscales de chacun des pays. Ainsi en vertu de la Loi de l'impôt canadienne les montants payés à titre de frais d'utilisation ou frais de garantie sont réputés être des intérêts.

Si par suite de relations spéciales existant entre le débiteur et le créancier, le montant des intérêts payés est supérieur au montant qui lui aurait été payé si le débiteur n'avait

pas de relations spéciales avec le créancier, la convention précise que la limite du taux d'imposition de 15% ne s'applique qu'au montant d'intérêts qui est jugé raisonnable. Ainsi, à titre d'exemple, si une filiale canadienne paie à sa corporation-mère française, \$20,000 d'intérêts alors que le montant d'intérêts serait raisonnablement de \$15,000, la limite du taux d'imposition de 15% ne s'appliquerait que sur le premier \$15,000 et l'excédent soit \$5,000, devra être imposé au taux de 25%. De plus, en fonction de la Loi canadienne, il est probable que les ministères du revenu ne permettraient pas de déduire cet excédent dans le calcul du revenu de la corporation canadienne.

De plus, la Loi de l'impôt canadienne exempte de l'impôt canadien, les intérêts perçus par un non-résident sur une obligation qui rencontre tous les critères suivants:

- i) elle a été émise entre le 24 juin 1975 et le 1er janvier 1979;
- ii) il n'y a pas de lien de dépendance entre le créancier et le débiteur;
- iii) les modalités de l'obligation prévoient que le débiteur ne peut être obligé de verser plus de 25% du principal dans les cinq (5) années de son émission sauf en cas de non-observation des modalités;
- iv) le débiteur est une corporation résidente au Canada.

4.5 Redevances

La convention limite à 10% le taux d'imposition sur les redevances payées par un résident d'un pays contractant à un résident de l'autre pays, en autant que ce dernier en soit le bénéficiaire effectif. Aux fins de la convention, l'expression "redevances" signifie:

"les rémunérations de toute nature payées pour l'usage ou la concession de l'usage d'un droit d'auteur sur une oeuvre littéraire, artistique ou scientifique, y compris les films cinématographiques, d'un brevet, d'une marque de fabrique ou de commerce, d'un dessin ou d'un modèle, d'un plan, d'une formule ou d'un procédé secret, ainsi que pour l'usage ou la concession de l'usage d'un équipement industriel, commercial ou scientifique et pour des informations ayant trait à une expérience acquise dans le domaine industriel, commercial ou scientifique."

Toutefois, la convention prévoit explicitement que les redevances à titre de droits d'auteur et autres rémunérations similaires concernant la production ou la reproduction d'une oeuvre littéraire ne sont imposables que dans l'état de résidence du bénéficiaire effectif. Également, les redevances concernant certains films ciné-

* c/C.A. Raymond, Chabot, Martin, Paré et Associés.

** Pour le début du texte voir texte revue ACF Avril.

matographiques culturels ne sont imposables que dans le pays de résidence du bénéficiaire à la condition que ce dernier soit assujéti à l'impôt dans son pays.

Si par suite de relations spéciales existant entre le débiteur et le créancier, le montant des redevances payées est supérieur au montant raisonnable, la limite du taux d'imposition de 10% ne s'applique qu'au montant raisonnable. Tout excédent est imposé au taux de 25% lorsque le débiteur est résident du Canada.

4.6 Gains provenant de l'aliénation de biens

4.6.1 Biens immobiliers

La convention prévoit que les gains réalisés lors de la vente de biens immobiliers sont imposables dans l'état où ces biens sont situés. Les gains réalisés par un résident d'un pays lors de la disposition d'actions d'une corporation ou d'une participation dans une société sont imposables dans l'autre pays, uniquement si les biens de cette corporation ou de cette société sont constitués principalement de biens immobiliers situés dans cet autre pays.

4.6.2 Actions

Uniquement les gains provenant de l'aliénation

d'actions d'une corporation résidente dans un état contractant (à l'exception de ceux décrits à 4.6.1) dans lequel le détenteur, seul ou avec d'autres personnes associées, possède plus de 25% des actions d'une catégorie quelconque, sont imposables dans cet état, mais le taux d'imposition ne peut excéder 25% du montant du gain. Dans tous les autres cas, les gains ne seront imposables que dans le pays de résidence du détenteur d'actions.

4.6.3 Participation dans une société de personnes ou dans une fiducie

Les gains provenant de l'aliénation d'une participation dans une société de personnes ou dans une fiducie résident d'un état contractant sont imposables dans cet autre état, mais le taux d'imposition ne peut excéder 25% du montant du gain.

4.6.4 Autres biens

Les gains provenant de la vente de tous biens autres que ceux mentionnés aux paragraphes 4.6.1 à 4.6.3 ne sont imposables que dans le pays de résidence du vendeur.

4.6.5 Exception

Malgré les limites décrites dans les paragraphes

précédents, un état contractant pourra imposer un gain provenant de l'aliénation d'un bien par un particulier résident de l'autre état si les deux conditions suivantes sont remplies:

- i) le particulier possède la nationalité de l'état contractant ou a été résident de cet état pendant au moins dix ans avant l'aliénation du bien, et
- ii) a été résident de cet état à un moment quelconque au cours des cinq (5) années précédant immédiatement l'aliénation.

5. Échange de renseignements

La convention prévoit que les autorités compétentes des états contractants peuvent échanger les renseignements nécessaires pour appliquer les dispositions de la présente convention. Toutefois, les renseignements sont limités à ceux que chacun des deux états contractants peut obtenir par l'application de sa propre loi fiscale.

Par conséquent, en vertu de l'article XXVI de la convention, le Ministère du Revenu National du Canada peut demander au gouvernement français d'obtenir des documents ou des informations détenus par une corporation relativement à

LETTE, MARCOTTE, BIRON, SUTTO & GRAVENOR

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 Bocador
75008 Paris
Tél. 723-6203
Télex: 640274 "Lette"

des opérations commerciales ou financières effectuées par un résident canadien en France.

Présentement, il apparaît, à l'exception d'un pays, que les échanges d'informations entre le gouvernement canadien et les autres pays qui ont ratifié une convention fiscale avec le Canada, ne se font que sur une base de demande formelle de la part des autorités compétentes de chacun des pays. Il semble également que le Canada désire négocier avec les pays qui ratifient une convention avec le Canada, une base d'échanges d'informations annuelles telle qu'une liste indiquant le nom et le montant versé par un résident d'un pays à un résident canadien et vice-versa.

6. Entrée en vigueur

La convention fiscale Canada-France est entrée en vigueur le 29 juillet 1976 et prend effet:

- le 1er janvier 1976 pour les montants payés qui sont sujets à l'impôt retenu à la source, tels que les dividendes, les redevances;
- pour tout exercice financier d'une corporation commençant à compter du 1er janvier 1976; et

c) dans tous les autres cas, pour toute année d'imposition commençant à compter du 1er janvier 1976.

Par conséquent, si un résident français a été sujet à un impôt retenu à la source plus élevé que celui mentionné dans la convention fiscale, il peut exiger le

remboursement dans les deux ans, à compter de la fin de l'année civile où le montant a été retenu. Ces demandes de remboursement s'appliqueront surtout sur les impôts retenus sur les montants payés entre le 1er janvier 1976 et le 29 juillet 1976, période où la majorité des taux étaient fixés à 25%.

Barème canadien des taux d'impôt de non-résidents qui sont actuellement en vigueur pour les résidents de la France et de la Belgique et qui seront en vigueur lors de la ratification des conventions avec la Suisse et l'Allemagne.¹

	France		Allemagne		
	(3)	(4)	Suisse	Belgique	
Frais de gestion ou d'administration	15%	25%	25%	25%	25%
Intérêts	15%	15%	15%	15%	15%
Loyers	15%	25%	25%	25%	25%
Redevances	15%	10%	10%	10%	10%
Pensions alimentaires	—	—	—	—	—
Ristournes	15%	25%	25%	25%	25%
Dividendes ²	15%	15%	15%	15%	15%
Films cinématographiques	10%	10%	10%	10%	10%
Paiements périodiques de pensions et rentes	—	25%	15%	15%	25%
Paiements forfaitaires des fonds de pensions, rentes ou paiements semblables	15%	25%	25%	25%	25%
Contrats de rentes à versements invariables	15%	25%	25%	25%	25%

(1) Ce barème représente les taux d'imposition maximums généralement exigés sur les genres de revenus énumérés. Toutefois il se peut que les conventions ou les lois fiscales de chacun des pays prévoient des exemptions d'impôt sur certains de ces revenus si des conditions spécifiques sont remplies. La convention et la loi fiscale doivent être examinées attentivement à chaque occasion.

(2) Ce taux est diminué de 5% si la corporation est dans une certaine mesure d'appartenance canadienne (tel que défini au paragraphe 4.3.4)

(3) Avant le 1er janvier 1976.

(4) Depuis le 1er janvier 1976.

DE GRANDPRÉ, COLAS, AMYOT, LESAGE, DESCHÊNES & GODIN AVOCATS

PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.
ÉMILE COLAS, C.R.
BERNARD M. DESCHÊNES, C.R.
RENÉ-C. ALARY, C.R.
ANDRÉ PAQUETTE, C.R.
JEAN-JACQUES GAGNON
OLIVIER PRAT
LOUIS A. TOUPIN
BRUNO BERNARD
GILLES FAFARD
J.-LUCIEN PERRON
JEAN-PIERRE LORTIE
BERNARD CORBEIL
GABRIEL KORDOVI
PIERRE CHESNAY

RENÉ AMYOT, C.R.
ROBERT LESAGE, C.R.
GILLES GODIN, C.R.
BERNARD LASNIER, C.R.
JEAN CRÉPEAU, C.R.
GAËTAN DROLET
RICHARD DAVID
PIERRE LESAGE
MARC DESJARDINS
ROBERT DÉCARY
HENRI MASSUE-MONAT
PIERRE MERCILLE
M. CHRISTINE L. PAPILLON
JEAN LAURIN

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

55 D'AUTEUIL
CASE POSTALE 879, HAUTEVILLE, QUÉBEC, G1R 4T5
TÉL. (418) 692-3911 ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE: MULTILEX
TELEX: 051-3057 MULTILEX-QUÉBEC

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

Budget Fédéral

I. Objectifs des mesures budgétaires

- i) favoriser l'investissement privé;
- ii) ranimer le marché canadien des actions comme moyen de financement des entreprises;
- iii) accroître l'auto-financement des entreprises pour compenser la stagnation des bénéfices et les distorsions causées par l'inflation;
- iv) encourager la petite entreprise et l'innovation;
- v) promouvoir la croissance dans les régions du pays à développement économique relativement lent;
- vi) soutenir la consommation;
- vii) alléger le fardeau fiscal des Canadiens;
- viii) simplifier le régime fiscal.

II. Plan et programmes pour atteindre ces objectifs

- * maintien de la politique de mise en valeur de l'énergie, conjuguée à de meilleures pratiques de conservation de l'énergie
- * maintien des contrôles par la Commission de lutte contre l'inflation sur les prix et les revenus au moins jusqu'au 14 octobre 1977
- * augmentation de \$100 millions des programmes directs de création d'emplois du gouvernement, incluant les nouveaux programmes importants Canada au travail et Jeunesse Canada
- * maintien du programme de contrôle des dépenses publiques
- * politique monétaire fondée sur une croissance modérée de la masse monétaire, conjuguée au maintien d'une poli-

tique fiscale axée sur le financement du déficit dans le but d'apporter les stimulants requis pour une croissance économique.

- * allègement du fardeau fiscal des travailleurs canadiens à revenu modeste et élargissement du crédit d'impôt à l'investissement.

III. Points saillants des mesures fiscales

Aucun changement important dans les taux des particuliers et des corporations.

Impôt des entreprises

- * Une déduction de 3% des stocks sera permise dans le calcul du revenu tiré d'une entreprise.
- * La période d'application du crédit d'impôt à l'investissement de 5% sera prolongée de trois ans, soit jusqu'au 1er juillet 1980. Les investissements admissibles comprendront les dépenses relatives à la recherche scientifique. Le crédit sera de 7½% ou de 10% à l'égard de nouveaux investissements dans les zones à développement économique lent.
- * Le surplus désigné sera éliminé et des changements importants seront apportés aux comptes de surplus corporatifs.
- * Le gain en capital réalisé à la vente de certains biens d'entreprise ou d'entreprise agricole pourra être reporté si le produit de disposition est réinvesti dans des biens analogues.
- * L'exploration pétrolière et gazière dans les régions frontalières donnera droit à des stimulants fiscaux.

Maheu, Noiseux & Associés

comptables agréés



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

SOCIÉTÉ NATIONALE COLLINS BARROW, avec bureaux à Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, Toronto et Halifax; AFFILIATION INTERNATIONALE DOUGLAS FOX KIDSONS INTERNATIONAL

J. Emile Maheu, C.A.	Paul Noiseux, C.A.	Bernard Robert, C.A.	Pierre Bédard, LL.L., C.A.	Marcel Hurtubise, C.A.
René Senécal, C.A.	Guy Amideneau, C.A.	Marcel Demers, C.A.	Guy Landry, C.A.	André Rochette, C.A.
Antonio R. Faggiolo, C.A.	Georges Audet, C.A.	André Côté, C.A.	Gilles Poupart, C.A.	Lucien Jarry, C.A.
Jacques Franco, C.A.	Michel Riccio, C.A.	Michelle Hardy, C.A.	Claude D. Henry, C.A.	Marcel Lecourt, C.A.
Gaétan D'Aoust, C.A.	Régent Watier, C.A.	Gaétan Véronneau, C.A.	Jean-Claude Bérard, C.A.	Gilles Emond, C.A.
Jean-Claude Lefebvre, C.A.	Yvon Boyer, C.A.	Pierre Desharnais, C.A.	Yves Robitaille, C.A.	Jean-Guy Cloutier, C.A.
Denis Bergeron, C.A.	Robert Deslauriers, C.A.	Pierre Laberge, C.A.	Robert Leclerc, C.A.	Alain Laporte, C.A.
Romeo Grenier, C.A.	Gilles Murray, C.A.	Charles Frenette, C.A.		

Jean-Pierre Pellerin, C.A.	André Bastien, C.A.	André Bernard, C.A.	Claude Lussier, C.A.	Gilbert Beaulne, C.A.
Gilles Guay, C.A.	Jacques Tremblay, C.A.	Pierre Dalcourt, C.A.	Adamo Di Staulo, C.A.	Jacques Larichellière, C.A.
Serge Lavallée, C.A.	Julien Fauteux, C.A.	Claude Girard, C.A.	Raymond Houle, C.A.	André Hurtubise, C.A.
Marcel Forest, C.A.	Johanne Blanchard, C.A.	Jean-Claude Coutu, C.A.	Gilles Simard, C.A.	Gilles Gariépy, C.A.
Carole Bélanger, C.A.	Richard Dalcourt, C.A.	Rémi Deschambault, C.A.	Diane Lanciault, C.A.	Guy Lapointe, C.A.
Jean Ouellette, C.A.	Gilles Tremblay, C.A.	Yvon Béchard, C.A.	Louise Cousineau, C.A.	Claude Dussault, C.A.
Claude Senécal, C.A.	Marc Brouillette, C.A.	Paul Guay, C.A.	Robert Longtin, C.A.	Gérard Gareau, C.A.
Pierre Barbeau, C.A.	Michel Drouin, C.A.			

Adonias Dagenais, C.A.	Jean Lussier, C.A.	Roger Lyonnais, C.A.
Rodolphe Maheu, C.A.	Aurélien Noël, C.A.	Jean Valiquette, C.A.

* L'imposition des corporations d'assurance-vie et des titulaires de polices d'assurance-vie sera modifiée de façon substantielle.

* L'exemption actuelle de la retenue d'impôt sur les non-résidents à l'égard des intérêts payés sur les obligations

gouvernementales et sur les dettes à long terme des corporations sera prolongée jusqu'à la fin de 1982.

* *Présentation des principaux points du budget fédéral du 31 mars 1977.*



MORRIS & MACKENZIE LIMITÉE

Montréal

Toronto

Vancouver

Courtiers d'assurances générales au Canada depuis plus de 80 ans

Correspondants :

en France: S.A. Christian de Clarens, Paris

en Grande-Bretagne: C. E. Heath & Co. (North America) Limited, Londres

Arthur Andersen & Cie.

Comptables Agréés

800 ouest, boul. Dorchester, Montréal
Tél. (514) 861-1641

Toronto
Winnipeg

Vancouver
Calgary

**BREVETS D'INVENTION,
MARQUES DE COMMERCE**

EN TOUS PAYS

ROBIC, ROBIC

ET ASSOCIÉS

ci-devant

MARION & MARION

(Fondée en 1892)

2100, rue Drummond — Montréal H3G 1X5
Téléphone : 288-2152

RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ & ASSOCIÉS

Comptables agréés / Chartered Accountants

Jacques Raymond, C.A.
L.-Philippe Rondeau, C.A.
Jean Brissette, C.A.
André Paquette, C.A.
Gérald Langlois, C.A.
Serge Chevalier, C.A.

Jacques Girard, C.A.
Jean-Paul Giguère, C.A.
Raynald Deslandes, C.A.
François Joly, C.A.
Luc Manseau, C.A.
Gilles Malette, C.A.
André Ethier, C.A.
Michel Morrier, C.A.
Serge Chamberland, C.A.
Robert Prud'Homme, C.A.
Réjean Côté, C.A.
Densi Houle, C.A.

17ème étage
La Tour de la Bourse
C.P. 301, Place Victoria
Montréal, Québec H4Z 1G9
Téléphone: (514) 878-2691

Guy Chabot, C.A.
Jean-Pierre Roy, C.A.
Robert Gagnon, C.A.
Gaston Tessier, C.A.
Guy Masset, C.A.

Léo Provencher, C.A.
Louis A. Bastien, C.A.
Georges Reid, C.A.
Jean Legault, C.A.
Pierre Ostiguy, C.A.
Louis Martin, C.A.
Jacques Lamothe, C.A.
Monique Besner, C.A.
Jean Grimard, C.A.
Daniel Danino, C.A.
Ronald Dansereau, C.A.
Edmond Lavallée, C.A.
Daniel Valiquette, C.A.

Guy Martin, C.A.
Serge Saucier, C.A.
Michel Guertin, C.A.
Gabriel Groulx, C.A.
Bernard Verronneau, C.A.

Germain Chapdelaine, C.A.
Marc-André Morin, C.A.
Serge Huot, C.A.
Jean-Pierre Brault, C.A.
Gilles Lamothe, C.A.
Michel Bombardier, C.A.
Jean-Pierre Bélanger, C.A.
Michel Auclair, C.A.
Robert Juneau, C.A.
Yvan Rondeau, C.A.
Luc Deaudelin, C.A.
Pierre Tessier, C.A.
Jacques Latreille, C.A.

Jacques Paré, C.A.
Robert E. L'Abbé, C.A.
Claude St-Denis, C.A.
Hubert Cloutier, C.A.
Claude Bégin, C.A.

Jean Pilon, C.A.
Roger Bacon, C.A.
Jacques J. Grandmont, C.A.
Danielle Dansereau, C.A.
Michel Daviault, C.A.
Daniel Williams, C.A.
Louise M. Filion, C.A.
Robert Brien, C.A.
Pierre Poirier, C.A.
Claude Théorêt, C.A.
Claude Gauthier, C.A.
André Biron, C.A.

5340, 1ère avenue
Charlesbourg
Québec G1H 2V4
Téléphone: (418) 623-5421

RAYMOND CAMPBELL & CIE — Montréal, Québec, Ottawa, Toronto

À TRAVERS LA PRESSE

En France, pour l'heure, le débat politique demeure circonscrit à l'économie. Dans "L'Expansion", Jean Boissonnat s'en prend au programme commun de gouvernement et à son application par des partenaires, socialistes et communistes, qui ne sont parvenus à un accord qu'au prix de concessions réciproques. "Écrit, note-t-il, à l'usage des militants et pour donner une forme au compromis entre les états-majors, ce document reste un merveilleux réservoir d'arguments pour la droite contre la gauche. C'est ainsi qu'on apprend, poursuit-il, en lisant l'excellent livre de Franz-Olivier Giesbert sur François Mitterrand, que les socialistes ont échangé la nationalisation de neuf groupes industriels contre la sauvegarde de la force de dissuasion et du Marché commun (page 272)!"

L'arrivée de la gauche au pouvoir poserait donc un premier problème: comment maîtriserait-elle les engagements contradictoires consignés dans le Programme commun? Deuxième problème: comment se comporteraient, sur le terrain, les militants étourdis depuis plusieurs décennies de proclamations révolutionnaires que leurs chefs seront bien en peine de concrétiser, sauf à "casser la baraque"? Et, enfin, quels rapports de force s'établiraient à la base, c'est-à-dire dans les entreprises et dans les cités, entre les différentes composantes de la gauche (PC, CGT, PS, CFDT, gauchistes)!

L'éditorial de Jean Boissonnat ne conclut pas et montre le scepticisme de son auteur devant un hypothétique sursaut de la majorité au pouvoir.

Il faudra néanmoins attendre que les signataires du programme commun l'aient réactualisé, ainsi qu'ils en ont exprimé l'intention, avant de conclure qu'il est inapplicable. Depuis le forum, organisé précisément par "L'Expansion", au cours duquel François Mitterrand et les économistes du PS ont rencontré les grands patrons français, ceux-ci ont bien été obligés d'envisager de "pactiser éven-

tuellement avec le diable", c'est-à-dire de composer avec un gouvernement de gauche. À cet égard, le parallèle avec le Québec où, toutes proportions gardées, une situation comparable a été créée avec l'élection d'un gouvernement indépendantiste et surtout social-démocrate, serait intéressant à établir. Voici donc les patrons dans le collimateur de l'opinion. Le livre que viennent de leur consacrer en France les anciens journalistes de télévision André Harris et Alain de Sédouy — les auteurs des films "Français si vous saviez" et "Le chagrin et la pitié" — a retenu l'attention de nombreux commentateurs dont Roger Priouret de "L'Express". "Le sentiment le plus fort de ces patrons (ceux qui ont été interrogés) — à l'exception de Jacques Maisonrouge, président d'I.B.M. Monde, qui "pense américain" — est celui d'être assiégés (...) Les assaillants sont au nombre de deux: les syndicats et l'Etat. Les patrons français n'ont pas comme leurs homologues américains, pris conscience de ce que pourrait représenter comme force paralysante les organisations de consommateurs et d'écologistes. Ils divergent seulement sur le point de savoir lequel des deux est le plus dangereux.(...) On comprend alors la dimension dramatique que prend la victoire éventuelle de la gauche. Certes, le patronat a à se plaindre de la majorité. Mais celle-ci est elle-même combattue par les syndicats. Si l'opposition l'emporte, les deux assaillants vont faire leur jonction et se confondre en un ennemi fort et impitoyable. Les entreprises dont les problèmes, et les difficultés, ne sont à aucun moment pris en compte par le programme commun, auront à payer."

Ces mal-aimés, souligne Roger Priouret, ont pourtant bonne conscience puisqu'ils sont parvenus à hisser la France au rang de cinquième puissance économique du monde. Ils posent, en tout cas, de graves problèmes aussi bien à la majorité qu'à l'opposition: "à la majorité parce qu'il ne semble pas que les patrons français soient prêts ni à investir en s'endettant,

ni à engager des jeunes qu'ils ne pourront plus licencier(...) A l'opposition ensuite, parce qu'une fois les nationalisations faites, l'essor de l'économie qu'elle souhaite repose largement sur le secteur privé qui gardera encore 75% des salariés... l'investissement et l'impôt, ces clefs de l'expansion durable, supposent un retour à une certaine forme de confiance après l'inévitable dévouement qui suivra la victoire de la gauche."

Sans l'avouer ouvertement, et peut être sans se l'avouer à eux-mêmes, les adversaires du programme commun en arrivent à souhaiter une mythique entente entre Valéry Giscard d'Estaing et François Mitterrand. Le Président de la République, dont l'engagement dans la bataille pré-électorale demeure fort discret pour le moment, et le chef de l'opposition ne sont-ils pas, au fond, tous deux de tendance social-démocrate? C'est-à-dire adversaires des aventures idéologiques et, possédant au plus haut point le sens de l'Etat?

Ne seraient-ils pas amenés à une entente provisoire sous l'empire des nécessités du moment? Mais tous deux ne sont-ils pas fragiles en face des partisans, à l'assemblage parfois hétéroclite, qui les soutiennent?

L'hebdomadaire britannique "The Observer" consacrait récemment un article de fond à François Mitterrand qualifié par lui de "Secretive". A propos du livre de F.O. Giesbert, déjà cité ci-dessus, notre confrère anglais remarquait: "His biographer rightly emphasises the fragility of the Union of the Left. The danger comes not only from the Communists, uneasy at their's partners' progress, but from the inchoate mix that makes up the Socialist party. It also comes from both sides' dependence on a politician so little doctrinaire as sometimes to appear opportunist, a tactician whose immense skill is liable to be sabotaged by sudden blunders of his own, a man who seems, even in the pages of a biography that purports to extrapolate if

not explain him, at once secret and secretive.

En dépit des tiraillements internes au sein du PS, entre François Mitterrand et l'aile gauche du parti regroupée dans le CERES, ce sont tout de même les communistes qui représentent l'inconnue principale de la vie politique française. Le même "The Observer" ne s'y est pas trompé qui titrait récemment: *France's Communists are learning to love Europe, may be*, avant d'écrire: *The leader of the French Communist party, Georges Marchais, produced a major surprise when he said in a radio interview that his party was now prepared to support direct elections to the European parliament. That leaves the left wing of Britain's Labour party as the only major political force in Europe still opposed to the elections on principle.... The Communists have changed tack for a number of reasons. First, they had become increasingly embarrassed by disagreeing with the Socialists, who have always been in favor of direct elections. Since the two parties are hoping to govern France together after next year's French parliamentary election, an open split on this would not be unhelpful. Second, the bellwether Italian Communists have always been for direct elections.... More recently the CGT has applied for membership of the predominantly social democratic European Trade Union Confederation, based in Brussels. Its application is still being considered. It looks as though the French Communists are coming round.*

La France se trouve donc actuellement placée en vedette de l'actualité du fait de l'incertitude qui marque son avenir immédiat. Aussitôt après la réunion des chefs d'Etat et de gouvernement des pays industrialisés qui s'est tenue à Londres, le Premier Ministre canadien y a fait une visite-éclair de 48 heures beaucoup plus, quoiqu'on en ait dit officiellement, afin de faire pièce au récent séjour de M. Claude Morin, ministre québécois des affaires intergouvernementales, que pour des raisons de calendrier précis. C'est sans doute le soutien apporté à la cause indépendantiste par le Maire de Paris Jacques Chirac qui a dû inciter M. Trudeau à rappeler que jusqu'à preuve du contraire le Canada demeurait un

pays uni par le lien fédéral entre les provinces. D'ailleurs la position française de non ingérence dans les affaires intérieures des autres états n'a jamais varié sur ce point.

Les Canadiens se préoccupent certes du problème posé par le Québec mais ont toujours l'oeil fixé sur le baromètre de leur économie en proie au danger inflationniste. Syndicats et milieux d'affaires poursuivent leur offensive en vue de l'abolition des contrôles sans se préoccuper apparemment des indices inquiétants enregistrés depuis le début de l'année. Le "Nation's business" du "Financial Post" du 7 Mai dernier expliquait "Why controls should end" par le raisonnement suivant: "Price/income controls should probably be dropped with the same suddenness that they were announced. Any method of stage-by-stage decontrol involves the question of definition and equity that have bedeviled the 18-month program and rendered business hesitant about innovation.

Mais, reconnaît "The Financial Post", there are, of course, some dangers in an abrupt end for Canada's controls. It courts the possibility of a minor explosion in wage increases, maybe in product prices, too. But business and labor both know the government's wage target for this year basically an 8% increase. If they don't already appreciate the importance of keeping wages and prices competitive, especially with those in the U.S., the temporary retention of controls will only lead to bigger explosions later.

Le gouvernement fédéral se voit alors reprocher son immobilisme: *Ottawa's particular failure has been its lack of firm planning for the decontrol process and total forgetfulness that controls were supposed to provide time for structural changes that would make the market economy function more effectively—changes for example, in energy policies, agricultural policies, competition policies and labor-management relations.*

En conclusion, *The profit/unemployment relationship is obviously more than coincidental, and the need for profits in a healthy economy is something Ottawa can expect business and labor to agree on. But if the res-*

possibility is to be pinned successfully, somebody has to stay "This is how it will be" — and that's what Ottawa should now do, firmly and clearly.

Pour sa part, l'hebdomadaire "Les Affaires" transcende les difficultés actuelles entre Ottawa et Québec en donnant la parole au président du Conseil du patronat du Québec Pierre DesMarais II qui évoquait dernièrement devant "The Chicago Council of Foreign Relations" la création d'un nouvel ensemble économique et politique entre le Canada et le Québec. "Les Etats-Unis, confiait-il à ses auditeurs, ont sur leur flanc nord un pays qui reste à faire. Le pacte confédéral, conclu ne l'oublions pas entre un vainqueur et un vaincu, avait peut être encore quelque chose d'artificiel. Des incidents regrettables, comme l'hostilité parfois déclarée de certains Canadiens de l'Ouest, ou la regrettable bataille du bilinguisme dans les communications aériennes, ont joué pour beaucoup dans l'accession du Parti québécois vers le pouvoir...

Toutefois, chacun a remarqué que les leaders de l'actuel gouvernement ne parlent jamais de "séparation" et de moins en moins d'indépendance. On parle beaucoup de renégociation du pacte canadien, d'un nouveau type d'association, de "marché commun" et même d'Union douanière. Ce que veut, peut être, le Parti québécois — encore que je sois très mal placé pour interpréter ses volontés secrètes — n'est-ce pas de renégocier le Canada, cette fois d'égal à égal?

Ce diagnostic appelait son corollaire économique, car c'était là que finalement le président du CPQ voulait en venir: "Cesser, ou même suspendre, tout investissement au Québec dès maintenant, est-ce que ce ne serait pas, pour la communauté financière internationale, prendre pour acquis, et même décréter unilatéralement, la "séparation économique" du Québec d'avec le reste du Canada?...

Toujours réticents en période d'incertitude politique, les investisseurs sont-ils prêts à faire l'acte de foi qui leur est demandé envers un nouvel ensemble stable au nord des Etats-Unis?

Mario BEUNAT



Une filiale du groupe
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (FRANCE)

EuroNat

Financement à terme d'équipements industriels et commerciaux
Crédit-Bail — Vente conditionnelle — Prêts conventionnels

Projet commun
Société Générale (France)
et Banque Canadienne
Nationale

EuroNat

*Pour de plus amples renseignements,
veuillez communiquer avec:*
Euronat Ltée
360, Saint-Jacques
Bureau 1520
Montréal, P.Q. H2Y 1P5
Tél.: (514) 282-1895
Télex: 05-27342

Lorenzo Bélanger.

Gardner, McDonald & Cie./Co.

COMPTABLES AGREES

1155 Ouest, rue Sherbrooke,
Montréal, Qué.
Tél.: (514) 288-9564

Toronto
Edmonton Vancouver
Calgary Prince-George

Firme internationale

Clark, Gardner, Wolf and Company

Votre spécialiste pour
tout transport

FRANCE — CANADA

A&G Valcke Canada Ltée/Ltd.

360 rue St-Jacques Ouest, Suite 1514
Montréal — P.Q. H2Y 1P5
Tél.: (514) 845-8158 — TLX: 05.24849

**Containers groupages
Maritimes et aériens
Transports industriels**

Principaux bureaux en France:

**Chateauroux, Grasse, Grenoble,
Le Havre, Lyon, Marseille,
Paris, Roubaix, Strasbourg.**

et aussi à:

**Johannesburg, Luxembourg,
New-York, Teheran.**

LA BOURSE

Dans cette année de transition, la conjoncture économique et financière reste médiocre. L'activité est plus encourageante, les perspectives de bénéfices des sociétés sont bonnes, mais l'expansion ne semble pas devoir être vigoureuse. Les bourses sont anémiques: le volume des transactions à Toronto, depuis le début de l'année, est inférieur de 20% à celui de l'an passé. De plus l'allure prudente de Wall Street s'est traduite récemment par un léger repli des bourses canadiennes.

En ce qui concerne les politiques, certains aspects positifs, pour l'homme d'affaires, du budget fédéral du 31 mars ne se reflètent pas sur la bourse, car l'investisseur moyen demeure hésitant. Dans le domaine monétaire, par suite de la lente progression de la masse monétaire, la Banque du Canada vient d'abaisser son taux d'escompte pour la quatrième fois depuis novembre de ½% jusqu'à 7½%. Cette réduction au début de mai coïncide avec une augmentation du taux de chômage à 8.3% en avril.

On relève toutefois plusieurs indicateurs économiques positifs. Les ventes au détail augmentent régulièrement et les achats d'automobiles sont nettement supérieures à ceux de l'an dernier. Nos exportations se sont accrues d'une manière sensible et la balance commerciale du premier trimestre affiche un excédent de \$731 millions. Le surplus commercial pourrait donc dépasser cette année \$2 milliards. La tendance du produit intérieur

brut (très proche de celle du PNB) autorise à penser que son gain annuel pourrait être d'environ 4% au premier trimestre, alors que le PNB avait marqué le pas au cours des trois mois précédents. Lorsque les chiffres du PNB du premier trimestre seront publiés au début de juin, on constatera donc un redressement par rapport au dernier trimestre de 1976.

La performance des principaux secteurs de l'économie étant relativement bonne, c'est donc l'influence des États-Unis qui continue d'affecter les bourses canadiennes. Dans ce pays, la bonne conjoncture économique est ignorée fréquemment par les investisseurs qui sont plus sensibles aux craintes d'une reprise de l'inflation et à l'incertitude concernant l'énergie. Face à cette situation l'indice des industrielles Dow Jones est toujours très irrégulier.

De fait, le climat de l'investisse-

ment est perturbé par la situation énergétique qui, entre autres, est largement responsable du déficit considérable de la balance commerciale américaine au premier trimestre. Les approvisionnements et les besoins en énergie soulèvent en effet des incertitudes, ne serait-ce qu'à cause de la durée des débats que suscitera le programme énergétique de l'administration. Il en résulte que les décisions de nombreux observateurs financiers sont conditionnées par des perspectives à plus long terme que de coutume. Les propositions du programme énergétique de Washington auront en effet des implications à longue échéance. Il est probable, par conséquent, que les bourses américaines et canadiennes continueront prochainement d'être irrégulières, aussi longtemps en tout cas que l'on aura pas évalué de manière plus précise la situation énergétique.

SAMSON, BELAIR & ASSOCIÉS

Comptables agréés

Montréal — Québec — Rimouski — Sherbrooke —
Trois-Rivières — Ottawa — Sept-Îles

Suite 3100, Tour de la Bourse
Montréal H4Z 1H8
861-5741



GREENSHIELDS INCORPORÉE

4 Place Ville Marie, Montréal

- Gestion de portefeuilles
- Analyse économique et financière
- Opérations sur le marché monétaire
- Distribution privée de titres
- Souscription et distribution d'émissions
- Planification financière pour les sociétés
- Membres des principales bourses canadiennes

Montréal Toronto
St. John's Halifax Saint John Québec Ottawa Hamilton
Sudbury Winnipeg Edmonton Calgary Vancouver
New York Londres Zurich

FRENCH TRADE SHOWS

INTERNATIONAL MEN'S AND BOYS' WEAR TRADE SHOW

The stream of visitors exceeded the 35,000 mark at the February 1977 SEHM. This is an increase over last year (February 1976 show) of 4%.

In spite of the present situation the French professionals were clearly more numerous than in 1976 as their number reached 21,463, 8% more than last year.

The international visitors converged in Paris from 82 countries (as compared to 62 in 1976) and their total number reached 13,726. 203 Canadians visited the show.

A slight reduction in the number of visitors from Northern Europe was noted (due probably to the Scandinavian show being held in Copenhagen at the same dates, instead of being scheduled a week later than SEHM as in the previous years).

Conversely, there was a sharp pickup in the number of visitors from other parts of the world: Near East, (with in particular, the return of the Lebanese), Spain, Portugal, U.S.A., Japan, Africa and South America.

Next sehm, rendez-vous of the International Men's Fashion in Paris: from Saturday September 10th to Tuesday 13th 1977.

INTERNATIONAL LEATHER WEEK

After the mecanelem show has closed its doors in June the Paris Exhibition Halls will have their summer break too.

The 77-78 season will open with the leather week from september 8th to 12th at the Porte de Versailles - Paris 1 500 exhibitors will work in August to be ready for the big event. It concerns not only manufactured articles but machinery and raw hides as well.

Last year 39 000 visitors went to the "Semaine Internationale du Cuir", among them were 655 canadians. In 1977 manufacturers of Mukluks from Canada are going to test the European markets in Paris.

SICOB 1977

The 28th SICOB Exhibition will be held from Wednesday 21st to Friday 30th September, 1977 at the Centre National des Industries Techniques (C.N.I.T.), in Paris-La Défense.

Wednesday 21st, Thursday 22nd and Friday 23rd September will be reserved to trade visitors.

SICOB will be open to the public from Saturday 24th to Friday 30th September, 1977, except on Sunday 25th as the exhibition will be closed.

Hours of opening: 9:30 a.m. to 6:00 p.m.

Foreign visitors will be able to get in at any time freely, on presentation of their passports. They will also have to fill in a form at the entrance.

The "Convention Informatique" will take place from Monday 19th to Friday 23rd September, 1977 at the Centre International de Paris (C.I.P.) at Porte Maillot.

The theme, this year, will be: "Control over Data-Processing".

18TH EQUIP' MAG EXHIBITION

More than 400 exhibitors, in which a quarter are foreigners, will be gathered together at the EQUIP'MAG Exhibition (*International Retail Trades Equipment Show*), held from November 6th to 11th, 1977, at the Parc des Expositions, Porte de Versailles in Paris.

A Complete Panorama:

Every two years this exhibition presents various materials and equipment, services and equipment techniques such as:

- Shop fittings
- Technical and frigorific equipment for grocery stores
- Delivery and transport vehicles
- Display
- Signs and Lighting
- Structural Design
- Security, theft and fire

EQUIP'MAG will allow the trade management (at all levels) to study, compare, choose the various exhibits and therefore ameliorate their business productivity.

An exhibition of efficiency:

The French and foreign trades will be strongly attracted by EQUIP'MAG where the world products will be on display.

The presentation and the quality of exhibits (shown on 35 000 sq.m.) as well as the very important and regular attendance (32 500 visitors in 1975) should impress.

Desjardins, Ducharme, Desjardins, Bourque & Pratte Avocats

GUY DESJARDINS, c.r.
PIERRE BOURQUE, c.r.
CLAUDE BENOIT, c.r.
ALAIN LORTIE
MAURICE LAURENDEAU
DANIEL BELLEMARE
DENIS ST-ONGE
JEAN L.C. AUBERT
NICOLE CLOUTIER
LUC O. DESY
JEAN-RENE GAUTHIER

CHARLES J. GELINAS, c.r.

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

CLAUDE DUCHARME, c.r.
JEAN A. DESJARDINS, c.r.
JEAN-PAUL ZIGBY
FRANCOIS BELANGER
CLAUDE BEDARD
REJEAN LIZOTTE
C. FRANCOIS COUTURE
MARC LEONARD
PHILIPPE FERLAND
ANDRE WERY
ZENAIDE LUSSIER

CONSEILS
ARMAND PAGE, c.r.

YVES PRATTE, c.r.
CLAUDE TELLIER, c.r.
PIERRE A. MICHAUD, c.r.
MICHEL ROY
ANDREE LIMOGES
MICHEL BENOIT
JACQUES PAQUIN
ANDRE J. BOURQUE
LOUISE B. BOISSE
PAUL R. GRANDA

GODEFROY LAURENDEAU, c.r.

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

LES SALONS FRANÇAIS

SISEL

Le salon professionnel international des articles de sports et loisirs de plein air aura lieu à Paris du 11 au 13 septembre. Il se tiendra au Parc des Expositions Du Bourget au lieu de la Porte de Versailles — En effet son expansion se trouvait limitée par les surfaces disponibles à la Porte de Versailles. Désormais toute la section des tentes de camping pourra présenter sa production avec l'espace nécessaire. Les visiteurs auront l'avantage d'avoir un stationnement facile pour leur voiture.

EXPOSITION DE PHYSIQUE

Organisée par la SOCIÉTÉ FRANÇAISE DE PHYSIQUE, la 67^{ème} EXPOSITION DE PHYSIQUE se tiendra dans les halls du Parc des Expositions de la Porte de Versailles, à Paris, du 29 novembre au 3 décembre 1977.

Elle réunira, comme elle le fait depuis des années, les stands des grands laboratoires de recherche et ceux des établissements industriels spécialisés dans la recherche et la fabrication des appareils de physique.

En 1976, la 66^{ème} EXPOSITION DE PHYSIQUE a reçu la visite de 12 000 visiteurs de haut niveau et a obtenu un réel succès.

L'intérêt de cette manifestation scientifique tient, à la fois à la qualité des appareils exposés par l'industrie et à l'originalité des expériences présentées par les laboratoires de recherche.

Exceptionnellement, l'EXPOSITION DE PHYSIQUE va avoir lieu deux années de suite, afin de permettre, une fois encore, sa jonction avec le Salon du Laboratoire 1977 qui est triennal. Ce regroupement des deux manifestations complémentaires et du Congrès de Chimie Analytique, 33^{ème} Congrès du G.A.M.S., est apprécié aussi bien des visiteurs que des exposants.

L'ensemble des présentations des deux Salons fournit, en effet, aux physiciens, aux chimistes et aux biologistes, la réponse aux problèmes d'instrumentation qu'ils peuvent se poser aujourd'hui.

JUIN 1977

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.

SALON DU LABORATOIRE 1977

Le salon du Laboratoire, organisé par l'Association pour le Salon du Laboratoire, se tiendra à Paris, Porte de Versailles, du 29 Novembre au 3 Décembre 1977.

Cette manifestation internationale, véritable reflet du dynamisme de la profession qui en est l'instigateur, présente les techniques, méthodes, équipements et produits dans le domaine du laboratoire.

Triennale, elle donne aux spécialistes une vue d'ensemble des différentes techniques dans un contexte à leur mesure.

En effet, le Salon du Laboratoire 1974 occupait une surface de 24 800 m² (dont 10 300 m² de stands) soit 825 exposants représentant 20 pays et accueillait 25 000 visiteurs professionnels (chiffres OJS) dont de nombreux étrangers (29 pays) sensibilisés par Promosalons.

APPROFAL 78 — UN STYLE NOUVEAU

Les résultats encourageants de la session 1976 ont conduit les organisateurs d'APPROFAL à viser des objectifs plus ambitieux.

Il s'agit de réaliser en France une grande manifestation internationale (32% d'exposants étrangers en 76) présentant tous les matériaux, matériels et procédés nécessaires à la fabrication de meubles, sièges et literie. L'orientation nouvelle sera l'élargissement de l'éventail des matériels présentés, d'une part, à l'aménagement et la décoration des appartements privés fixes et mobiles, des collectivités et bâtiments publics, et d'autre part, à l'installation et la décoration des magasins de toutes catégories.

Salon international agréé par le Ministre du Commerce et de l'Artisanat, APPROFAL a désormais à sa disposition un réseau de représentants dans 27 pays différents.

Ainsi, à la clientèle traditionnelle

des fabricants de meubles, sièges, literies, aux ébénistes, aux tapissiers et aux décorateurs, s'ajouteront les architectes, prescripteurs et agences-installateurs.

APPROFAL 78 aura lieu du 31 Mars au 5 Avril 1978 au Parc des Expositions de la Porte de Versailles. Il partagera avec EXPOBOIS le hall 2, niveau 1, les deux salons totalisant ainsi 42.000 m² de surface d'exposition. Un éventail plus large, un style nouveau, APPROFAL répond aux besoins de sa clientèle internationale.

CIP PALAIS DES CONGRÈS PARIS CALENDRIER DES MANIFESTATIONS

JUIN

13 au 17 INNOVA 77
22 au 24 Congrès Mondial des Engrenages

AOÛT

4 au 8 Convention Mondiale de l'Ordre des Rosicruciens A.M.O.R.C.

SEPTEMBRE

8 au 13 Exposition Moving Design
19 au 23 Convention Informatique
20 au 23 2^{ème} Congrès Mondial de Réanimation
22 au 24 Congrès Experts Comptables

OCTOBRE

2 et 3 Festival de la Coiffure de Paris
8 et 9 Exposition féline du Cat Club de Paris
11 au 13 Congrès annuel de la Fédération Nationale des Transporteurs Routiers
15 au 18 4^{ème} Assises du CNPF
19 au 22 Congrès de Parfumerie
20 Journée Internationale de l'Industrie Pharmaceutique

NOVEMBRE

5 et 6 Journées nationales de l'Assoc. des Pharmaciens Directeurs de Laboratoires
5 au 7 Congrès Podologues de Paris
15 au 18 Journées Nationales de Radiologie
23 au 26 Congrès National de l'Association Dentaire Frsè

1441 BOEING 727 VENDUS

La vente de 31 Boeing 727 à trois des plus grandes compagnies américaines portent le nombre total des Boeing 727 achetés à 1441, chiffre record, dans l'histoire de l'aéronautique depuis la guerre.

Une production telle sur un avion aussi connu et éprouvé (il y a 13 ans d'âge), entraîne une considérable abaissement des coûts. Boeing peut donc baisser le prix de cet avion sans perdre de l'argent.

Douglas, Lockheed et les firmes européennes d'aviation s'inquiètent de plus en plus de cette ascension irrésistible, face à ce monopole de fait dans la grande série qui leur ôte toute chance d'être compétitif au niveau des prix.

ASBESTOS RECHERCHE UN PRODUIT FINI

La compagnie Asbestos Corp. cherche présentement un nouveau produit renfermant une proportion élevée d'amiante qui pourrait éventuellement être fabriqué au Québec dans le cadre d'une politique de transformation sur place de ce minerai.

La compagnie n'a pas encore trouvé le créneau par lequel elle pourrait s'engager dans la voie de la transformation de l'amiante au Québec.

Il lui faut trouver un produit qui soit nouveau et qui corresponde à un besoin du marché tout en étant économiquement rentable.

Présentement l'amiante de Thetford et de Asbestos Hill au Nouveau-Québec est exporté vers une soixantaine de pays et entre surtout dans la fabrication de l'amiante-ciment. Or il serait difficile de fabriquer au Québec ce produit compte tenu du fait que l'amiante ne représente que 15% des matériaux nécessaires à l'amiante-ciment.

LE CRÉDIT FONCIER PASSE LE CAP DU MILLIARD

Le bilan du Crédit foncier franco-canadien a atteint \$1,022 millions à la fin du mois de mars dernier soit une augmentation de 23% par rapport au résultat du premier trimestre de 1976.

La compagnie de prêts hypothécaires et de fiducie du Square Victoria, dans la métropole, devient aussi la cinquième institution francophone à passer le cap du milliard: elle suit ainsi la Fédération des Caisses populaires, la Banque Canadienne Nationale, la Banque Provinciale et tout récemment, la Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal.

La répartition des prêts en cours selon les diverses régions du Canada est la suivante: Colombie-Britannique (19%), les

Prairies (21%), l'Ontario (21%), Québec (35%) et les Maritimes (4%).

Les quelque 866,000 actions du Crédit Foncier se transigent aux bourses de Montréal et de Paris. Près de 80% des actions sont entre les mains d'investisseurs européens. L'entreprise fut fondée en 1880 par des grandes institutions financières françaises et ces dernières en demeurent les principaux actionnaires.

REGROUPEMENT DES PRODUCTEURS DE LAIT AU QUÉBEC

La Fédération des Producteurs de Lait industriel a adressé à la Régie des Marchés agricoles du Québec, une requête visant à la création d'un organisme unique pour représenter les deux fédérations de producteurs qui existent actuellement (lait nature et lait industriel).

D'autre part, cette même Fédération de producteurs de lait industriel dénonce la politique laitière du Ministère de l'Agriculture qui ne permet qu'une augmentation de .58 cents par livre alors que les producteurs exigent .61 cents.

Actuellement, le revenu brut par livre payé aux producteurs s'élève à 9,25 cents, contre 8,64 cents l'an dernier pour le lait industriel.

Les 4000 producteurs de lait "nature" perçoivent un revenu brut plus avantageux de 12,75 cents par livre.

NORTHERN TELECOM LTÉE, UNE GRANDE MULTINATIONALE

Après s'être détachée progressivement de sa compagnie mère BELL CANADA, pour devenir une compagnie publique, NORTHERN TELECOM, dont le siège social est à Montréal, entend devenir une grande multinationale. Elle basera son expansion sur une stratégie d'acquisition qui a déjà fait ses preuves avec l'achat des compagnies américaines COOK Electric et Télécommunication Systems of America Inc.

Selon les responsables de NORTHERN, c'est là un bon moyen d'acquérir des technologies nouvelles et de s'ouvrir de nouveaux marchés. Dans le domaine des télécommunications, la compagnie est bien implantée sur certains marchés, en particulier, aux États-Unis.

Elle possède 42 usines réparties sur les cinq continents.

FABRICATION DE REMORQUES EN ALUMINIUM

Les Industries VANOX Ltée à St Joseph de Beauce, sont devenues le premier fabricant canadien de remorques en aluminium rivetées. Une autre compa-

gnie canadienne, RAVENS TRAILER d'Orangeville, en Ontario, fabrique des remorques en aluminium, qui sont soudées.

Le produit a été développé en collaboration avec ALCAN Aluminium; les pièces principales sont d'ailleurs fabriquées par ALCAN et assemblées par VANOX.

L'avantage de la remorque en aluminium est que son poids est de 30% inférieur à celui d'une remorque en acier, pour une durée de vie équivalente de 10 à 15 ans.

PARTICIPATIONS CANADIENNES À TRANSPORT-EXPO

Une dizaine d'entreprises canadiennes, dont quatre québécoises, participent à l'exposition française, sous l'égide du Ministère de l'Industrie et du Commerce fédéral.

Les entreprises québécoises sont: MARINE INDUSTRIE LTEE, (wagons de marchandises), TERRA JET (véhicule à quatre roues, tout terrain), CANFARGE Ltée, filiale de Ciments LAFARGE du Canada Ltée (traverses de chemin de fer en béton précontraint) et Société d'Études et de Consultations du Canadien Pacifique (développement de systèmes ferroviaires et formation de personnel de chemin de fer).

PRENOR SUR LE POINT D'ACQUÉRIR ARMAND DES ROSIERS

Des négociations sérieuses ont été amorcées récemment en vue de l'acquisition par le Groupe Prenor d'une participation majoritaire dans le capital de la firme de courtage immobilier Armand Des Rosiers Inc. Le besoin de capitaux nouveaux aurait incité les Des Rosiers à rechercher un solide partenaire. La transaction se fera par l'intermédiaire de Fiducie Nord Amérique, une filiale du Groupe Prenor. Armand Des Rosiers est la plus importante maison de courtage francophone de la métropole, possède également un service de location industrielle et commerciale.

LE PILOTE OUBLIÉ

"LE PILOTE OUBLIÉ" qui retrace les grandes lignes de l'existence riche en émotions et en courage de Gaston Vedel un des pionniers de l'aéropostale, est un précieux documentaire sur une époque où chaque envolée était un défi à la chance. Un nouveau prix vient de couronner cet ouvrage extraordinairement humain, le prix "G. Guynemer".

La remise officielle a eu lieu dans les salons d'Air France à Paris, le 23 Mai. Gaston Vedel sera à Montréal du 15 au 26 Juin pour présenter son ouvrage.

EUROPE LOOKS FOR JOBS FOR ITS RESTLESS YOUTH

The Commission of the European Community is urgently seeking fresh ideas for the next four years to combat rising unemployment among youth.

The money was set aside late last year by EC ministers of Education, alarmed by the recent spectacular increase of young people among the unemployed whose numbers have reached levels unprecedented since the depression of the 1930s. Total unemployment in the EC is more than five million, and more than one in every three jobless is under 25, may never have been employed.

The EC ministers envisaged a variety of schemes for preparing young people for employment after it has been said that more than 60% of the young unemployed had been out of work for more than six months in some countries and that a high level of youth unemployment was likely to become a long-term fact of economic life.

The New York Times recently warned that a revolution by embittered and unemployed young Europeans may be around the corner.

Such fears would be unjustified if industry were likely to need a huge reserve of labor some time in the future. But the

contrary is true. Both sides of industry throughout the West are erecting barriers, for conflicting reasons, to job seekers. The plight of the young jobless thus become a political embarrassment and an excuse for bureaucratic organization in national youth employment programs.

QUEBEC'S CONSTRUCTION INDUSTRY IS FACING A DIFFICULT YEAR

The industry provides approximately 22% of the total value of Canadian construction output. It also contributes 18% of the total production of goods in the province and employs 6% of the work force.

The residential sector accounted for more than 50% of the total value of building permits in Quebec last year, particularly in Montreal. However, a decline from this record performance is expected.

The institutional and government sector is suffering from the inevitable post-Olympics slump. But this is compounded by the \$50 million cut in autoroute construction contained in Quebec's new budget and the earlier halt to further expansion of the Montreal subway.

Signs of the construction slowdown are not hard to find. Firms which were involved in large commercial projects have laid off staff and are competing ferociously for whatever contracts are being tendered.

Hotel building, which added 10,000 rooms to the province's capacity in the past two years, is now at low ebb. Montreal's Desjardins Complex is finished and the Hyatt Hotel is almost complete. A Holiday Inn project was suspended at the third floor after the developers ran into financial problems.

QUEBEC GETS EUROPEAN LOAN

The Quebec government has obtained a \$300 million loan on European money markets — one third of the province's total projected borrowing for the year.

The U.S. dollar loan will be made through the Orion Bank of London, Chase Manhattan bank, National Westminster Bank, Credito Italiano and west deutsche Landesbank.

The loan has a seven-year term and a floating interest rate. For the first two years the rate will be 1½ per cent above the six month London Interbank Offer Rate and for the remaining five years 1¼ per cent above that rate.

The Interbank offer rate or "Libor" is the rate at which most of the major European banks lend money to each other and is often used in setting the term of Eurodollar loans, says a local investment banker. The province and the City of Montreal arranged similar floating rate loans in the New York market to pay for their share of the Olympic deficit.



Les affaires internationales, c'est notre affaire

Pour avoir des renseignements, veuillez contacter nos bureaux:

Montréal 514-877-8456
 Toronto 416-867-5542
 Calgary 403-261-9369
 Vancouver 604-665-2740



La Première Banque Canadienne

Banque de Montréal

Nous aimerions vous faire connaître nos services de financement commercial. Au Canada et tout autour du monde.

COMMUNIQUÉS

de la Chambre de Commerce Française au Canada

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.

Nouveaux membres Membres Montréal

Actifs Corporatifs:

Morris & Mackenzie
délégués
M. Jean D. ROLLAND
A. L. DRUMM
Frank DOUGAN
Scac Transport Canada Inc.
délégués
M. Henri HERVE
M. André BARRETTE

Actifs Individuels:

M. Harold MAILHOT
Comité Intermunicipal de Développement Industriel
M. Robert VOLDERS
Hydro-Québec
M. Jacques SANGUIN DE LIVRY
Jacques de Livry Enrg.

Section Québec

COSSETTE ASSOCIES COMMUNICATION MARKETING
Délégués:
Claude Cossette
Claude Lessard
Bernard Paquet
GENERAL DIESEL INC.
Guy Gilbert
François Barthe
Claude Michaux

Section Ontario

Corporate members:

ALRIGHT BUILDING PRODUCTS LTD
Louis Laurie
R.J. Wilson
BNP (CANADA) Inc.
David Morse
Bernard Granié
Michel Chevalier

CREDIT LYONNAIS CANADA LTD
James B. Cronyn
Christian Ramanoël

DUNWOODY LIMITED
Karel Jerabek
Z.P. Jerabek

GOODERHAM'S IMPORT COMPANY
Barnard Halstead
Jean-Pierre Cayer
W.M. Richards

GREAT NORTHWEST GREENHOUSES LTD
Frank Pattie
Graham Scrimgeour

SET PRODUCTS (CANADA) LTD
Paul R. Boude
Alain J. Boude

Individual members:

Carl J. BONGAERTS,
Bongaerts Textiles Ltd
J.H. Jean BOUTHILLIER
Canadian Imperial Bank of Commerce

Marten BREDEHOEFT
Inter-Traffic Ltd

Mme Odette BROWNSTONE
Odette de Paris

Mark FAINMEL
Lawson Graphics

Charles FISZMAN
Sun Life of Canada

S. James GASTON .C.A.
Price Waterhouse & Co

Ronald A. GUNN
Burns Fry Limited

Lorice J. HAIG

Michael A. HARRISON
The Canadian Banks' Assoc.

Gérard HEBRARD
Meadowvale Kai-SHIN Karate Club

L.D. HIVON
Canadian Imperial Bank of Commerce

Peter JEDLICKA
HOOK Industries Ltd

Guy LUCAS

Mme Irène MORIN-PARASCHUK

Kevin R. McDONNELL
International Wines & Spirits

Me Edward Alec McNEIL
McCarthy & McCarthy

Francis Pham-Van HUYEN
Kanata Development Group

L. Bruce PIERCE
Norflex Limited

Henri J. STALDER
UBS Representative Office (Canada)
Limited

Robert A. STEVENSON
Moulinex Canada Limited

Barry A. TISSENBAUM C.A.
Zittler, Sibling, Stein, Levine & Co

Siegfried WAURO
Ziggys Fantastic Foods

Mme Roy WHITTEN
Adelaide Translation Services

Me Norman L. WINTON
Winton, Altschuler

S.J. WALKER
Texaco Canada Ltd

Manifestations

Montréal

La Chambre de Commerce Française au Canada rappelle à tous les membres du Conseil d'Administration ainsi qu'à tous ses membres d'honneur qu'ils sont cordialement invités au cocktail en compagnie du conférencier Invité d'Honneur précédant les déjeûners-causerie.

Ontario, Section

The 30 May, D. Ross Peter, Economist of the Royal Bank
The 20 th of June, M. John Roberts, State Secretary

LISTE DES MEMBRES

La liste des membres pour l'année 1977 est actuellement en préparation. Les membres sont priés de signaler à notre secrétariat tout changement intervenu dans leur statut depuis le paiement de leur dernière cotisation.

MEMBERSHIP LIST

The 1977 membership list is now being prepared. Members are required to let our secretariat know about any status change since their last membership fees settlement.

COMMUNIQUÉS

de la Chambre de Commerce Française au Canada

Propositions d'affaires

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

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

OFFRES D'AGENCES OU DE PRODUITS FRANÇAIS

- A 1501 Bougies
- A 1502 Ferrures d'ameublement
- A 1503 Chevaux
- A 1504 Vin de Provence et Armagnac
- A 1505 Loquetaux et coulisses pour Vasistas "RBF"
- A 1506 Filtres à l'huile pour automobiles
- A 1507 Appareils pour la stérilisation et le lavage à usage médical
- A 1508 Serrures pour le bâtiment et l'ameublement

RECHERCHE DE FOURNISSEURS AU CANADA

- A 1509 Additifs pour fabrication de conserves alimentaires (aromates, épices, etc...)
- A 1510 Importateurs français recherchent produits à importer en France.



UGINE KUHLMANN DU CANADA LIMITEE
FRANCOLOR DYESTUFFS DIVISION

FRANCOLOR

Tél.: 683-8750-1-2-8
Tél.: (416) 252-3341 (Toronto)
Télex: 058-21655

2052 Trans-Canada Highway
Dorval, P.Q.
325 Evans Avenue
Toronto, Ontario

Trade Opportunities

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

FRENCH PRODUCTS AND/OR AGENCIES OFFERED

- A 1501 Candles
- A 1502 Furniture fittings
- A 1503 Horses
- A 1504 Wine from Provence and Armagnac
- A 1505 Opening and sliding window latches
- A 1506 Oil-filters for cars
- A 1507 Sterilizers and washers for medical use
- A 1508 Lockers for house and furniture

CANADIAN SUPPLIERS WANTED

- A 1509 Ingredients for preserved food processing (aromatic, spice, etc...)
- A 1510 French importers looking for Canadian products to import in France.

Demandes d'emploi

- D 1501 Employé de bureau, standardiste
- D 1502 Diplômé M B A
- D 1503 Etudiants cherchent stages d'été
- D 1504 MBA, 35 ans, 7 ans exp. canadienne marketing
- D 1505 BA, management, analyste de marché
- D 1506 Psychologue industrielle et relations humaines, sélection du personnel et psychopédagogie des adultes
- D 1507 Emploi technico-administratif dans entreprise connexe à construction

Offres d'emploi

- D 1504 Secrétaires exécutives bilingues
- D 1505 Représentant en fonderie
- D 1506 Comptable français

MARTINEAU, WALKER, ALLISON, BEAULIEU, MacKELL & CLERMONT

AVOCATS

Robert H. Walker, C.R.
Peter R.D. MacKell, C.R.
Robert A. Hope, C.R.
F. Michel Gagnon
Richard J.F. Bowie
Serge D. Tremblay
James G. Wright
Stephen S. Heller
Lise Lagacé
David W. Salomon
Marie Sullivan-Raymond
Jean-François Buffoni
Wilbrod Claude Décarie
Andréa Francoeur Mécs
Martin J. Greenberg
Richard J. Clare
Eric M. Malloff
David Powell

George A. Allison, C.R.
André J. Clermont, C.R.
J. Lambert Toupin, C.R.
Edmund E. Tobin
Robert P. Godin
Michael P. Carroll
Claude Lachance
Pierrette Rayle
John H. Adams
Jean-Maurice Saulnier
Serge F. Guérette
Susanne R. Charest
Robert B. Issenman
Dennis P. Griffin
François Rolland
Alain Contant
Xeno C. Martis

Roger L. Beaulieu, C.R.
John H. Gomery, C.R.
Bertrand Lacombe
C. Stephen Cheasley
Jack R. Miller
Claude H. Foisy
Maurice A. Forget
Robert E. Reynolds
Pierre E. Poirier
André T. Mécs
André Larivée
Michel Messier
Marc Nadon
Donald M. Hendy
Graham Nevin
Marie Giguère
Ronald J. McRobie

AVOCATS-CONSEILS

Le Bâtonnier Jean Martineau, C.R., C.R.
L'Honorable Alan A. Macnaughton, C.P., C.R.
Le Bâtonnier Marcel Cinq-Mars, C.R.

Téléphone: 395-3535

Tour de la Bourse, suite 3400, Place Victoria, Montréal H4Z 1E9
Télex 05-24610 BUOY MTI

Adresse Télégraphique: -CHABAWA

NOMINATIONS

Monsieur Olivier LECERF, Président Directeur Général de LAFARGE S.A. vient d'être nommé Président de la Chambre de Commerce France-Canada. Il succède à M. Pierre LEDOUX, Président de la Banque Nationale de Paris qui devient Président d'Honneur en remplacement de M. Alexander de TAKACSY, Président Directeur Général de The Royal Bank of Canada (France).

M. George P. Destounis, Président, Famoux Players Limitée est heureux d'annoncer la nomination de M. Claude Ducharme. C.R. au bureau de direction.

Ciments Canada Lafarge Ltée annonce la nomination de John D. Redfern aux fonctions de président et directeur de l'exécutif. M. Redfern succède à J. Taylor Kennedy qui a quitté la présidence le 9 mai 1977. M. Kennedy a travaillé au service de la compagnie pendant 38 ans dont les neuf dernières années en qualité de président. Il continuera à siéger au conseil d'administration de la compagnie et exercera les fonctions de président de Canfarge Ltée.

M. R.A. Bandeen, président-directeur général, annonce la nomination de M. Lach au poste de vice-président, Camionnage et Messageries CN, à Montréal. M. Lach continuera d'exercer les fonctions de vice-président Hôtels et Tour CN.

Le président-directeur général de Téléglobe Canada, M. Jean-Claude Delorme, a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Marcel Perras au poste de vice-président, Affaires internationales.

Téléglobe Canada est la société de la Couronne chargée d'établir, de maintenir et d'exploiter les services de télécommunications internationales du Canada.

Me Marcel Lizée, directeur général de Fiducie du Québec, est heureux d'annoncer la nomination de M. Michel Dumas, au poste de directeur général adjoint, Communications et de M. Paul Gauthier, à celui de directeur général adjoint, Placements.

La Compagnie Noranda Exploration Limitée fait part de la nomination du Dr Robert Sabourin au poste de gérant de leur division du Québec.

Northern Telecom Limitée annonce la nomination de M. Charles G. Millar aux postes de président du conseil, président et chef de la direction de Northern Telecom Canada Limitée.

DÉPARTS

Le Consul de France à Montréal, M. Thillaye du Boullay, l'Attaché Commercial de France à Montréal, M. R.S. Marty quittent le Canada prochainement. Nous apprenons également le départ de M. Dreville, Ingénieur Conseil, ancien Président de l'Association des Ingénieurs Civils de France, section Canadienne.

A tous qui ont su se faire apprécier par leur dévouement et leur action, nous souhaitons bonne chance dans leurs nouvelles fonctions.

DÉCÈS

Nous apprenons avec tristesse le décès de M. Ernest Bouthillier, président de LAVO Limitée et membre particulièrement actif de la Chambre de commerce Française au Canada. A sa femme et à toute sa famille, nous adressons nos sincères condoléances.

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

\$ 8 Canada

\$10 France et autres Pays/France and other countries

Veuillez me facturer
Please bill me

Retourner à Revue ACTION CANADA FRANCE Inc.
Address to 1080, Côte du Beaver Hall, suite 826
MONTREAL, P.Q. H2Z 1S8
Canada

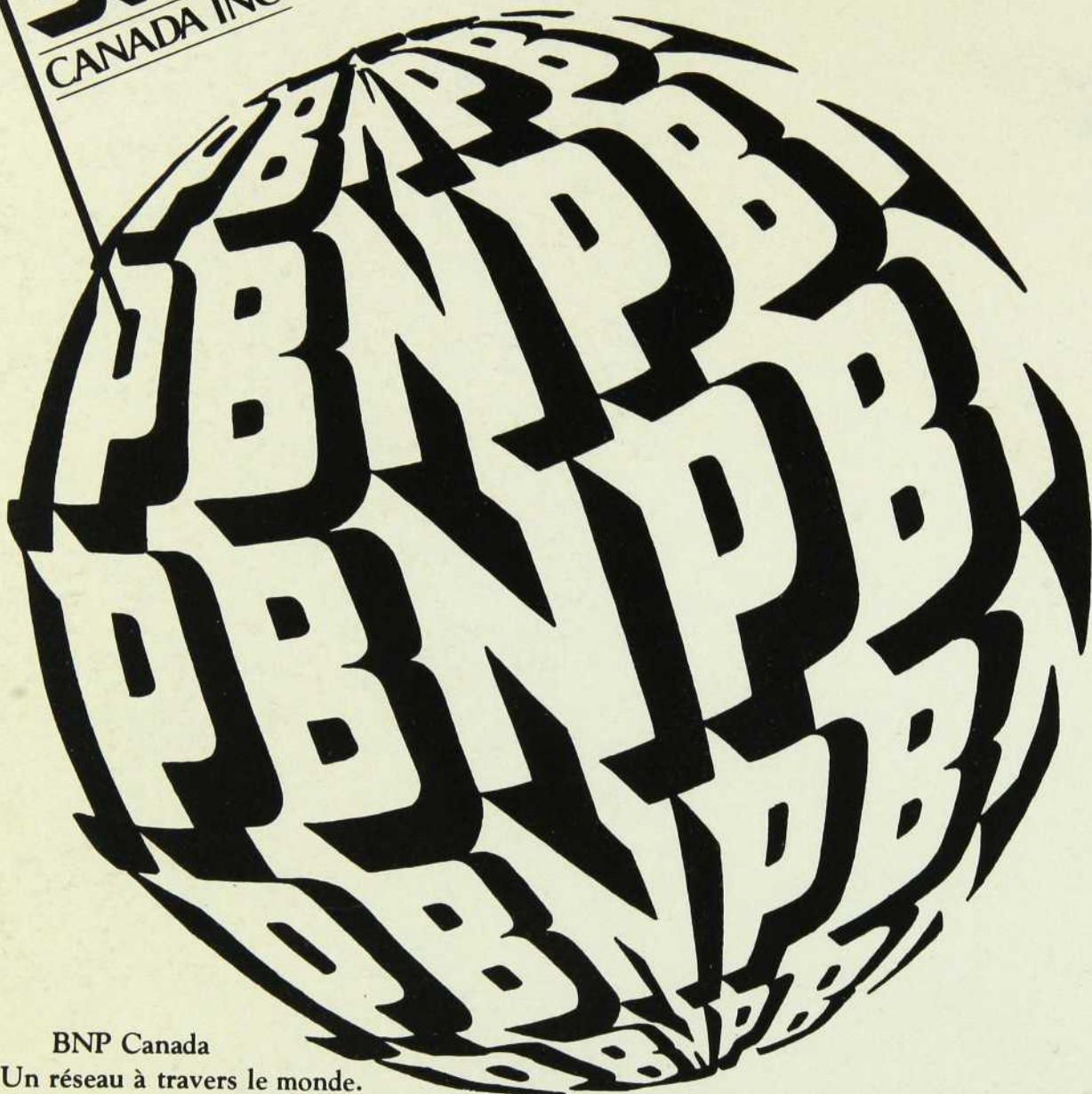
Du plus petit
au plus grand
Un symbole
d'excellence
dans le
monde entier!



MICHELIN



BNP
CANADA INC.



BNP Canada

Un réseau à travers le monde.

BNP Canada bénéficie des ressources financières et humaines de tous les spécialistes du groupe de la Banque Nationale de Paris à travers le monde. À ce titre, BNP Canada est un interlocuteur financier des plus efficaces pour les entreprises qui désirent développer leurs opérations locales ou internationales.

Consultez-nous à Montréal:

C.P. 248, Tour de la Bourse,
Place Victoria: (514) 866-8712

à Québec: 500 est,
Grande Allée: (418) 647-3858

à Toronto: 145 ouest,
rue King (416) 360-8040

à Vancouver: IBM Tower, 701 ouest,
rue Georgia, bureau 1570 (604) 688-2212

BNP CANADA INC.