

PER
C-4
con

Action

Canada • France

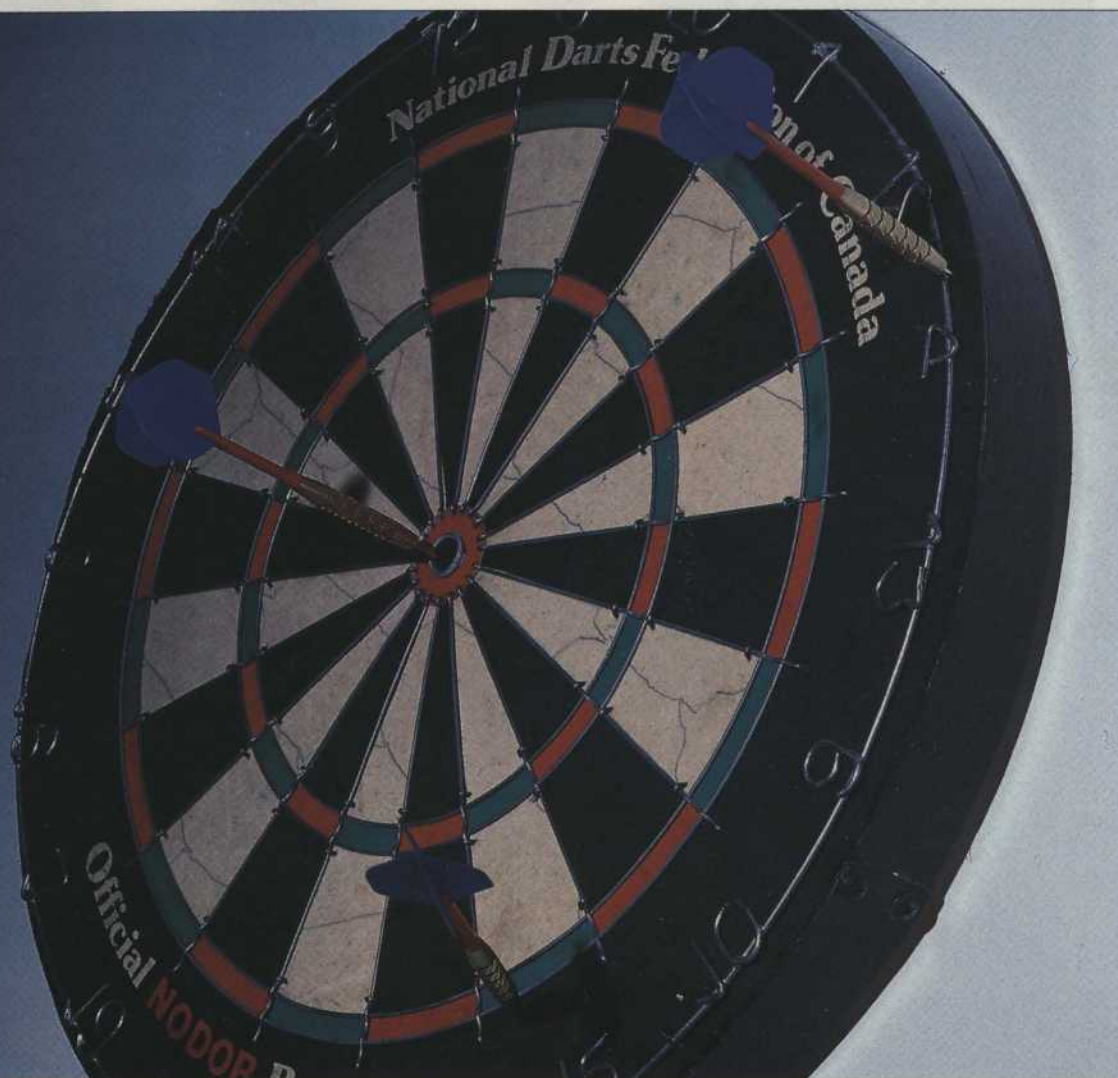


Photo Jean-Michel Jannet

Le capital risque au Canada Communiquer pour mieux gérer Un héros montréalais méconnu

No 142
SEPTEMBRE 1990
2.50\$

Revue de la Chambre de Commerce Française au Canada
Rapports commerciaux, industriels et financiers entre la France et le Canada.
Commercial, industrial and financial exchanges between France and Canada.

Cacharel

Loulou

LE NOUVEAU PARFUM DE CACHAREL.

© Cosmair Canada Inc. 1988

5 COMMUNIQUER POUR MIEUX GÉRER À L'ÉCHELLE DU MONDE



6 LE CAPITAL RISQUE AU CANADA

L'endettement des petites et moyennes entreprises innovatrices

11 UN HÉROS MONTRÉALAIS MÉCONNU

L'anniversaire du 1er meeting aérien au Canada

12 NOUVELLES TECHNOLOGIQUES DES ENTREPRISES FRANÇAISES

Goutteur auto régulant
 Franixquerre
 Protection des logiciels
 Système modulaire de distribution d'énergie
 Système d'éclairage et d'étalagisme
 ABAL

13 CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA

Composition du Bureau et du Conseil d'administration élus lors de l'assemblée générale du 19 juin 1990

14 ACTUALITÉS

DEJEUNERS-CAUSERIES
 MERCREDIS DE LA CHAMBRE
 NOUVELLES DES SECTIONS
 NOUVEAUX MEMBRES
 OFFRES DES ENTREPRISES FRANÇAISES
 MOUVEMENTS
 L'EUROPE DE 1992
 LIBRE-ECHANGE

**17 CHRONIQUE JURIDIQUE
 CONCURRENCE DÉLOYALE**

Par Raymond Lette, c.r.

19 CONJONCTURE

Par François Jonathan
 Président BNP Canada

**21 SALONS FRANÇAIS
 De 1990 à 1991**



22 TABLEAU DE BORD

Économie française et canadienne

Le Canada n'occupe pas encore la place qui devrait lui revenir dans les grands réseaux internationaux de Capital-Risque. Toutefois, dans ce domaine d'importants projets sont en train de se réaliser et des relations se tissent notamment entre institutions françaises et canadiennes du secteur financier.

Il s'agit d'un terrain nouveau de coopération et Hervé Mignot, Attaché de coopération scientifique et technique au Consulat de France à Montréal nous dit que les promesses sont grandes. Il explique le Capital-Risque au Canada, démontre son importance grandissante et constate qu'il favorise des projets industriels à fort contenu technologique.

Pour Michel Dumas, communicateur conseil, la communication doit être de plus en plus conçue dans une perspective internationale. A l'heure du Libre Echange, de l'Europe de 92 et de l'ouverture des marchés de l'est, la communication doit tenir compte de la notion de "village global".

On connaissait Ferdinand de Lesseps mais le plus grand nombre ignorait qu'il avait eu un fils prénommé Jacques et que ce dernier fut le héros en 1910 -il y a 80 ans- du premier meeting aérien au Canada. Gilles Duguay, représentant permanent du Canada à l'Organisation de l'Aviation civile Internationale, raconte avec talent la vie extraordinaire de cet aviateur méconnu.

Jean-François Pichard du Page

ACTION CANADA FRANCE

Fondateur :
 BERTRAND NAMY
 Président du conseil d'administration :
 JEAN-FRANÇOIS PICHARD du PAGE
 COMITE DE LA REVUE
 Président :
 JEAN-FRANÇOIS PICHARD du PAGE
 Rédactrice en chef :
 HELENE TIROLE
 Conseiller à la rédaction :
 JEAN-PAUL LEJEUNE

Membres :
 ISABELLE CHASSIN
 CLAUDE JANET
 HERVE MIGNOT
 JEAN-CHARLES RAINAUD
 JEAN-PAUL SEMEILLON
 JACQUES WEYLAND

Infographie : NIDORF Inc.
 Impression : GRAPHIQUE-ALPHA Inc.

REGIE PUBLICITAIRE ET COORDINATION :

360, St-François-Xavier, 1er étage
 Montréal (Québec) H2Y 2S8
 Tél.: (514)281-1246
 Fax.: (514)289-9594

* Photo couverture avec l'aimable collaboration de la boutique AU MASCULIN, Pl. Bonnaventure

Photographie : STUDIO J-M JANNET
 Distribution : JONCAS/LMPI

ACTION CANADA FRANCE, dont les antécédents remontent en 1886, est publiée 10 fois par an par "Revue Action Canada France inc.", 360, Saint-François-Xavier, 1er étage, Montréal, Québec, Canada H2Y 2S8, téléphone (514)281-1246. Courrier de deuxième classe ; enregistrement no. 3700. Dépôt légal : Bibliothèque Nationale du Québec. Numéro de l'ISO (Organisation Internationale de Normalisation) : CN 0318-7306

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

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".

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

CRÉDITS CORPORATIFS
à court et moyen terme
FINANCEMENT
DU COMMERCE INTERNATIONAL
Change, lettres de crédit, cautions
Accueil des sociétés françaises
Montréal – Toronto – Calgary – Vancouver



Filiale à 100% du
CRÉDIT LYONNAIS
(France)
une des plus grandes
banques mondiales
avec un très important
RÉSEAU INTERNATIONAL



CREDIT LYONNAIS CANADA

MONTRÉAL
(514) 288-4848
2000 Mansfield,
Montréal, Québec
H3A 3A6
Télécopieur (514) 288-5679

TORONTO
(416) 979-5454
Sun Life Centre
200 King Street West,
Toronto, Ontario M5H 3T4
Fax: (416) 979-9791

CALGARY
(403) 263-1080
Suite 1670, Bow Valley Square 1, 202 sixth Ave S.W.,
Calgary, Alberta
T2P 2R9
Fax: (403) 263-4095

(à Vancouver)
(604) 685-3300

Communiquer pour mieux gérer à l'échelle du monde

par Michel Dumas

Nous sommes tous des mutants, et la société québécoise, comme les autres, se transforme en profondeur à un rythme accéléré. Cela est particulièrement vrai dans la conjoncture économique-politique actuelle. Plus que jamais, les organisations et particulièrement celles qui projettent de s'implanter ici, doivent donc mieux connaître et bien comprendre les structures sociales, les systèmes de valeurs, les références culturelles et les mentalités. Une réalité continue à laquelle s'attachent les communicateurs-conseils.

Les années '80 ont été fertiles en événements de toutes sortes (économiques, politiques, technologiques, sociaux), tandis que la très large diffusion des moyens de communication alliée à la multiplicité de l'information constituait l'un des phénomènes majeurs de la société actuelle. Deux évidences qu'il faut bien rappeler pour saisir l'importance sans cesse croissante de la gestion de l'opinion publique et celle, parallèle, de ses artisans: les communicateurs-conseils.

Deux évidences qui s'imposent alors que le Québec, société hier très fermée s'est incroyablement ouverte sur le monde, que les entreprises et organisations vivent dans des maisons de verre face à une opinion publique ondoyante, incertaine, et que l'entreprise vedette aujourd'hui adulée peut être demain remise en question, critiquée et ses dirigeants vite désavoués.

La communication et l'entreprise

Fragilité de l'opinion, et fragilité de l'image. Un face-à-face permanent sur fond de globalisation des marchés, de mondialisation des entreprises et des façons de faire, fond qui ne doit pas occulter les particularismes propres à chaque société, à chaque public.

Ainsi, par exemple, cet énorme défi qu'est la sauvegarde de l'environnement, préoccupation mondiale mais dont l'acuité diffère selon les pays et qui prend de plus en plus pour les entreprises une importance capitale.

A ces besoins externes, répondent des préoccupations internes à l'entreprise, dont les principales naissent, d'une part, des bouleversements importants que provoquent les fusions et acquisitions et, d'autre part, de la circulation abondante d'informations. Trop souvent encore, les cadres considèrent l'information comme source de pouvoir et hésitent à s'en départir, à la communiquer.

En bref, une des problématiques importantes de la communication de l'entreprise, et donc de l'action du communicateur-conseil repose sur la réalité suivante:

* Le progrès technologique a suscité l'avènement de la société de la communication et a permis à chacun d'accéder à une masse énorme d'information. Mais, dans le même temps, les flux de communication qui se déversent sur la société actuelle fonctionnent généralement dans un seul sens;

* en conséquence, cette masse même d'information limite paradoxalement les échanges entre les individus, alors que les exigences du travail aujourd'hui dans les entreprises viennent réduire d'autant le temps disponible pour véritablement communiquer.

On assiste cependant à une renaissance de la vie associative, comme des regroupements d'intérêts particuliers, forme de corporatisme en marge des appareils traditionnels jugés trop lourds ou trop dépendants.



Michel Dumas est président de Bazin, Dumas, Dupré, Sormany, communicateurs-conseils.

Face à cette complexité grandissante de nos sociétés, le communicateur-conseil est pour l'entreprise un décodeur, un interprète. Il cherche, bien sûr, à faire remonter l'information de la base afin de contribuer à sa façon à une meilleure gestion. Mais il cherche également à bien faire connaître les objectifs et les activités de l'entreprise. En somme, une communication bi-directionnelle sans quoi les organisations d'aujourd'hui sont de plus en plus difficiles à gouverner.

Au-delà de la circulation de l'information, le communicateur-conseil vise, en bout de ligne, la création pour l'entreprise d'un capital de sympathie par des relations constantes, précises, chaleureuses. Non seulement cette sympathie est utile dans le management quotidien mais elle pourra s'avérer capitale en période de crise.

La communication internationale

Les défis de communication sont particulièrement marqués pour ces entreprises qui ont élargi leur champ d'opération en s'établissant à l'étranger. Qu'il s'agisse, par exemple, d'entreprise d'ici rayonnant en France, l'intégration au milieu devient un impératif sur le chemin de la réussite.

C'est pourquoi un cabinet-conseil comme le nôtre, très solidement implanté au Canada mais

sans bureaux propres à l'étranger, a choisi d'appartenir à un réseau dont l'ampleur lui permet d'offrir à sa clientèle les services de communicateurs-conseils qui connaissent bien leur milieu.

Avec ses 100 bureaux dans 60 pays, Worldcom est le plus important réseau de cabinets-conseils en communication, et Bazin, Dumas, Dupré, Sormany, avec ses bureaux à Montréal et à Québec, y représente le Québec. Ce réseau est très efficace aussi au Canada même, car à travers Worldcom Canada, dont j'assume la présidence, il est possible de compter sur les services de communicateurs chevronnés de St-Jean (Terre-Neuve) à Vancouver.

Worldcom présente des caractéristiques originales, particulièrement efficaces pour l'entreprise, et se compare avantageusement aux cabinets internationaux de relations publiques. En effet, bien que les cabinets membres n'aient pas d'interconnexions financières entre eux, ils sont tous profondément ancrés dans leur milieu respectif. Cette formule, d'une grande souplesse, permet des échanges continus d'affaires et d'informations et le réseau, extrêmement actif, peut réagir rapidement aux situations les plus pressantes sur tous les continents.

Il est intéressant de signaler que Worldcom a été la première organisation de relations publiques à ouvrir un bureau dans les pays de l'Est. Depuis l'automne dernier, notre affilié de Varsovie a réalisé plus d'une dizaine de mandats pour les autres bureaux du réseau. Au cours de la récente assemblée annuelle de Worldcom à Londres, on y a entendu ce partenaire et d'autres nous entretenir des défis de communication dans les différentes régions du globe.

Nos partenaires européens se réunissent aussi régulièrement et leur dernière assemblée avait lieu en juin à Paris. Signalons aussi que les cabinets associés en Amérique du Nord réalisent actuellement une importante recherche sur la perception que peuvent avoir les milieux d'affaires américains et canadiens du grand marché européen de 1993. Les membres du réseau en France sont l'entreprise CORP (Communication et relations publiques), à Paris, et CBO Côte d'Azur, à Nice.

A n'en pas douter, nous vivons véritablement dans le "village global". Alors qu'il y a encore peu de temps, les communicateurs-conseils se limitaient à des activités de relations publiques et d'affaires publiques pour des clients locaux avec des problématiques régionales, ils doivent aujourd'hui répondre aux besoins grandissants d'entreprises étrangères établies ici ou d'entreprises canadiennes à l'étranger qui cherchent à bien s'implanter dans leur nouveau milieu pour mieux atteindre leurs objectifs.

Il reste à souhaiter que cette communication dont les entreprises et les chefs politiques, à l'Est comme à l'Ouest, sont de plus en plus sensibles, ne cesse de s'amplifier, et qu'ainsi la vie économique et politique du "village global" se développe harmonieusement.

Le capital risque au Canada

Comparaisons inter-provinciales Coopération Franco-québécoise

Le "capital-risque" est un terme nouveau, qui désigne une activité financière apparue dans les pays développés vers la fin de la décennie 70. Le congrès de l'Association Canadienne des Sociétés d'investissement de capital risque, qui s'est tenu à Québec en Mai 1990, s'est penché sur les problèmes du développement de cette activité au Canada ; elle semble y être parvenue à un stade de maturité, où les opportunités du début des années 80 se font de plus en plus rares ; ce contexte est d'autant plus préoccupant que le krach boursier de 1987 en a perturbé le fonctionnement traditionnel.

L'enjeu de cette activité au plan industriel, n'est ni plus ni moins que l'endettement des petites et moyennes entreprises innovatrices.

Cet article donne du capital risque une définition précise, et décrit les types d'opérations auxquelles il a donné lieu au Canada dans les dix dernières années. Il s'interroge également sur les perspectives de long terme, mettant notamment en exergue les contradictions naissantes entre les stratégies des détenteurs de liquidités et les réalités du marché.

Dans un souci de clarté, il a été adopté un plan didactique.

1- DEFINITION DU CAPITAL-RISQUE¹ :

1.1- Origine du terme:

"Capital risque" est la traduction du terme anglo-saxon "Venture Capital". Cette traduction met l'accent sur l'aspect risque (donc perte !), alors que l'expression anglo-saxonne signifie plutôt "capital associé à une entreprise nouvelle", soulignant en quelque sorte le caractère "aventurier" et plus optimiste. Si bien que le terme de "venture capital" est aujourd'hui largement plus utilisé en France et dans les pays d'Europe. Les auteurs qui adoptent ce terme utilisent aussi parfois celui de "venture capitalists" (?), qui désigne soit des fonds d'investissement, soit des sociétés financières d'investissement, soit des personnes physiques. Il n'existe pas de traduction française précise, et nous retiendrons ici les termes d' "investisseurs de capital risque" (ICR) et "sociétés de capital risque" (SCR), auxquelles les premiers confient leurs liquidités pour les investir dans un projet industriel.

Dans sa définition la plus générale, l'investissement de capital risque comporte quelques caractéristiques qui le distinguent des investissements traditionnels :

i) l'investissement comporte une participation aux fonds propres.

Si l'entreprise échoue ou disparaît, ces capitaux sont perdus pour l'investisseur. Si elle réussit, ces capitaux sont rémunérés par les profits. La rémunération est donc aléatoire.

Il n'y a ni caution personnelle, ni hypothèque ou nantissement sur quelque bien que ce soit. Les meilleures garanties sont donc fondées sur la qualité du projet et celle de ses promoteurs.

Par Hervé Mignot

On remarquera que dans la mesure où ces capitaux consistent en une prise de participation au capital, l'opération n'obère pas l'autofinancement de l'entreprise cible. Ce sont en effet des tiers, industriels ou financiers qui, rachetant les actions détenues par les SCR, leur permettent de récupérer leurs fonds en encaissant à ce moment la plus-value de cession.

ii) Consiste en un placement à terme limité (3 à 8 ans en moyenne).

iii) Les investisseurs souhaitent en général une participation minoritaire, mais également faire bénéficier l'équipe dirigeante de leur savoir faire, jusqu'à ce que la croissance du projet justifie la cession de l'actif. Il s'agit, selon le terme anglo-saxon, d'une injection de "smart money".

1.2- Les différents types de capital risque :

Il convient de distinguer deux types d'intervention bien différents selon les entreprises auxquelles elles s'adressent.

1.2.1- Le capital de démarrage. ("start up" capital).

Il s'agit, pour un organisme financier, d'accompagner financièrement un créateur ou une équipe de créateurs. Pour espérer obtenir un financement de ce type, le projet répond en règle générale à des critères précis. Il doit en effet :

i/ Etre présenté par un créateur disposant d'une forte crédibilité personnelle (antécédents professionnels, compétence technique et gestionnaire, capacité de conviction).

ii/ Se situer dans un secteur en fort développement où le projet met de l'avant un avantage technologique.

iii/ Présenter une rentabilité potentielle importante à relativement court terme.

En effet, l'investisseur sait qu'un certain nombre de ses placements sera inévitablement voué à l'échec. Il faut donc, pour équilibrer les risques, que les réussites soient suffisamment profitables et rapides pour compenser, et au-delà, les échecs.

Les auteurs de la littérature consacrée au sujet s'accordent à admettre que la recherche du partenaire financier est toujours longue et assez rarement couronnée de succès.

1.2.2- Le Capital de développement:²

On est, dans ce cas, en présence d'une entreprise existante qui doit, pour diverses raisons, ouvrir son capital. En France, l'introduction de l'entreprise sur le second marché peut être assimilée à la recherche d'un tel capital, et cette seconde catégorie d'opérations constitue la majorité des opérations réalisées par les sociétés de capital-risque.

Si les mêmes conditions qu'en cas de "start-up" sont souhaitables, on doit en ajouter trois autres. L'entreprise cible doit :

i) avoir dégagé, au cours du passé, des résultats satisfaisants qui sont la démonstration à la fois du bien fondé des choix stratégiques de l'affaire, et de la capacité de son équipe dirigeante ;

ii) offrir aux nouveaux associés potentiels une voie de sortie à terme (même à terme lointain); par exemple, dans le cas de la France, par une introduction ou une revente sur le second marché boursier ;

iii) offrir aux futurs partenaires l'espoir de revenus réguliers.

1.3- Les partenaires en présence.

1.3.1- Les investisseurs :

On peut grossièrement les catégoriser en deux groupes.

i) Les sociétés publiques et para-publiques, parmi lesquelles on rangera les sociétés et agences créées à l'initiative des Etats, des Régions et/ou des Provinces.

On y trouvera éventuellement des départements de ministères voués au développement industriel ou organismes sous tutelle, et des organismes financiers étroitement liés aux banques publiques (telle la Banque Fédérale de développement au Canada, dont la division du capital risque constitue le seul fonds d'envergure du Gouvernement Fédéral).

Citons également :

Au Canada : le Ministère de l'industrie, des sciences et de la technologie du Canada (ISTC), dont on pourra prendre connaissance de la nature des interventions au paragraphe suivant.

En France : les Sociétés financières d'innovation, créées en 1979 à la suite d'une étude de l'ANVAR, (Agence Nationale pour la Valorisation de la Recherche), les Instituts régionaux de participation et les Fonds communs de placements à risques.

Au Québec : la SDI (Société de Développement Industriel), la CDP (Caisse de Dépôt et de Placement), l'AQVIR (Agence Québécoise pour la Valorisation de la Recherche), le Fonds de Développement Technologique du MICT (Ministère de l'industrie du commerce et de la technologie).

Nous rangerons également dans cette catégorie des Sociétés mixtes, plus ou moins créées à l'initiative des états et qui ont pour vocation de redynamiser le tissu industriel. Certaines de ces sociétés sont spécialisées sectoriellement, d'autres se chargent de régler les problèmes de redéploiement de certains groupes.

ii) les sociétés de capital risque créées par des investisseurs indépendants. Parmi elles, on trouvera :

- des filiales de banques privées et de groupes industriels qui souhaitent diversifier leurs activités dans le secteur financier ; - des sociétés de capital risque à vocation purement financière, dont l'objectif premier est la rentabilité, qui n'ont aucune vocation sectorielle particulière a priori.

Aux Etats Unis, la rentabilité moyenne de l'investissement de ce type d'intervention, incluant dividende et plus-value, oscille entre 20 % et 50 % pour une durée moyenne de quatre ans³.

Toutes ces sociétés en France, au Canada comme ailleurs bénéficient d'avantages fiscaux particuliers et incitatifs⁴, de même que leurs bailleurs de fonds (sociétés d'assurances, caisses de retraites, personnes physiques, etc...).

1.3.2- Les demandeurs de capital risque.

Il s'agit évidemment soit de détenteurs d'un projet industriel, basé en général sur une technologie innovante dont on entrevoit un fort marché potentiel (produit ou procédé) ; il peut s'agir également d'universitaires "aventuriers", de cadres d'entreprise souhaitant voler de leurs propres ailes⁵, etc...

Les autres, c'est le cas le plus fréquent correspondant au capital développement, sont les actionnaires d'une firme industrielle en butte aux problèmes traditionnels de la vie de leur entreprise. Leurs motivations peuvent inclure telle ou telle catégorie des problèmes indiqués à la suite :

- assurer le financement de la croissance. De nouveaux fonds peuvent régler le problème d'une insuffisance de fonds propres. Ce recours est difficilement renouvelable et, en général, pour une part limitée du capital (20 à 30 %). Le recours au capital risque ne permettra donc, dans les cas les plus graves d'insuffisance de fonds propres, de résoudre le problème que si le nouvel apport permet à terme l'introduction sur le marché financier.

- Trouver des actionnaires de substitution. Les sociétés de capital risque peuvent parfaitement être les nouveaux actionnaires se substituant par exemple, dans le cas d'une entreprise familiale, aux héritiers du créateur qui souhaitent céder leur actif.

- Diversifier le patrimoine des dirigeants.
- Acquisition de "smart money". L'investisseur entre dans le capital de la compagnie et la fait bénéficier de son savoir-faire et de sa connaissance des nouveaux marchés visés ; en général, il s'agit de marchés étrangers.

2- LE CAPITAL RISQUE AU CANADA.

Même si elles existent depuis environ 40 ans, les sociétés de capital risque n'ont véritablement pris leur envol au Canada qu'au cours des dix dernières années. A la fin de 1989 l'activité de capital risque en ce pays était gérée par 75 SCR, qui se trouvaient à la tête d'un capital global de 3,3 milliards de dollars canadiens.

2.1- Les Acteurs :

La plupart de ces SCR sont regroupées dans l'Association canadienne des sociétés

d'investissement en capital risque (ACSICR). Cette association a été créée en 1974 dans le but de :

- promouvoir l'utilisation du capital risque pour la création et l'expansion des entreprises (cf. paragraphe 1),

- favoriser la communication et le regroupement des sociétés, corporations, syndicats, personnes, engagés dans ce type d'investissement.

Cette association tient un congrès annuel, dont le dernier a eu lieu à Québec en Mai 1990. Ces colloques constituent un moyen efficace de solliciter des fonds propres, puisque les jeunes entreprises y sont invitées à présenter leurs projets. Des conférenciers de renommée internationale y participent régulièrement.

Les fonds sont répartis comme suit⁶ :

Sociétés privées et indépendantes	54%
Filiales ou divisions des établissements financiers	20%
Sociétés industrielles	10%
Sociétés gouvernementales	16%

Les sociétés industrielles ont des objectifs à la fois financiers et stratégiques : elles cherchent non seulement à obtenir un rendement intéressant sur leur placement, mais aussi à investir dans les applications les plus récentes des techniques de pointe ou dans la mise au point de produits ou procédés pouvant intéresser leur société.

Dans le contexte de concurrence exacerbé par le développement technologique que connaît cette fin de siècle, le Ministère de l'industrie des sciences et de la technologie du Canada, comme d'ailleurs les ministères homologues d'autres pays ou provinces, s'intéresse évidemment de très près aux activités de ces sociétés.

Les programmes d'ISTC liés aux affaires comportent trois volets, qui se recoupent peu ou prou :

- l'appui aux technologies stratégiques (soit les techniques d'information, la biotechnologie, les matériaux avancés). Les entreprises sont encouragées par divers moyens à conclure alliances, créer des réseaux incluant les universités, acquérir et développer les technologies de pointe.

- Accroître la capacité concurrentielle des firmes sur le marché mondial (campagnes de promotion à l'export, promotion de placements spécifiques, etc...).

- Amélioration de l'accès à l'information concernant les nouvelles technologies et de leurs conditions d'acquisition.

2.2- Evolution et répartition des fonds disponibles

2.2.1- Répartition selon les provinces :

Au Canada, la répartition des fonds placés dans les diverses provinces est très inégale, comme en témoigne le tableau (1) suivant :

	1980	1988	1989
Alberta] -10 %	13 %] -23 %
Colombie Brit.		5 %	
Prairies		2 %	
Ontario	48 %	46 %	55 %
Québec	42 %	34 %	22 %
	380 Millions	2,5 Milliards	3,3 Milliards

Tableau (1): Evolution des répartitions régionales des capitaux à risque. Sources : Venture Economics Canada Ltd, 1989. Le Devoir, Montréal, 30 Mars 1990. Remarque : pour 1988, le chiffre exclut divers projets provinciaux.

Ce tableau met en exergue la forte croissance des fonds disponibles dans la décennie ; plusieurs facteurs ont contribué à cette progression. Les caisses de retraites, par exemple, sont devenues une source importante de capitaux. De nouveaux modes de placement sont apparus, ainsi que de nouveaux venus, comme le Fonds de solidarité de la Fédération des travailleurs du Québec ; puis, il y a eu l'apport de capitaux étrangers, encouragés par les autorités gouvernementales, surtout en provenance de Hong Kong en Colombie Britannique notamment, pour laquelle on observait en 1987 un taux de croissance de 190 % ; à la même date l'Ontario n'affichait "que" 117 %, et le Québec 80 %.

La répartition géographique des fonds montre aujourd'hui une répartition plus uniforme sur l'ensemble du territoire canadien ; celle-ci s'explique par les interventions plus nombreuses de groupes privés indépendants, qui se sont peu à peu ajoutés à la brochette des investisseurs bancaires et institutionnels du début de la décennie.

Le tableau montre par ailleurs une évolution comparative Ontario-Québec défavorable au Québec qui, en 1989 ne gère plus que 22 % des fonds disponibles. A contrario, l'Ontario a réussi en 1989 à passer le cap des 50 %.

On notera, pour l'ensemble du Canada, que le taux de croissance des fonds disponibles, qui atteignait 25 % l'an de 1985 à 1988, a ralenti à 7 % en 1989, soit +212 millions \$C. On s'interrogera plus loin sur les causes de cette moindre croissance.

2.2.2- Les principales sociétés :

Les sociétés "majeures" canadiennes (hors Québec), comprennent la Corporation canadienne de financement (CCFL), avec un actif de 300 M\$, Vencap Equities du Gouvernement de l'Alberta, avec 200 M\$, ainsi que Royal Bank Capital, TD Capital, Altamira Capital et Venture West, toutes dans la catégorie de 100 M\$ et plus.

Le Québec possède également ses propres vedettes : parmi elles, le Fonds de solidarité de la Fédération des travailleurs du Québec (300 M\$), la Société d'investissement DESJARDINS (100 M\$), ainsi que la Caisse de Dépôt et de Placement du Québec, dont les actifs totaux s'élevaient en 1989 à 37,5 Milliards de dollars, faisant d'elle l'un des investisseurs institutionnels les plus importants d'Amérique du Nord.

La taille moyenne des fonds gérés reflète la croissance globale du secteur, puisqu'elle est passée de 19 M\$ à 44 M\$ sur la décennie.



Fondé en 1892

55 St-Jacques

Montréal, Québec

Canada, H2Y 3X2

Télex: 05-268656

Fax: (514) 845-7874

Tél.: (514) 987-6242

**Agents de brevets d'invention
et de marques de commerce,
droit d'auteur, franchisage,
transfert de technologie,
informatique et domaines connexes**

2.3- La Nature des transactions :

Contrairement à leurs homologues américains, les investisseurs de capital risque canadiens ne s'intéressent pas seulement aux entreprises de pointe, comme le montre le tableau (2) ci-dessous. Les investissements sont très diversifiés et c'est plutôt la dynamique d'une société et de ses dirigeants qui sont déterminants dans la décision d'investir.

Technologies de pointe :

dont :	
Biotechnologies	1 %
Electronique	3,5 %
Télécommunications	4 %
Médecine	5 %
Informatique	18,5 %
Sous-Total	32 %

Industrie :

dont :	
Biens consommation	15 %
Fabrication	10 %
Construction	8 %
Ressources Naturelles	8 %
Secteur Industriel	7 %
Transports	7 %
Autres	7 %
Services Financiers	6 %
Sous-Total	68 %

TOTAL **100 %**
(346 M\$C)

Tableau (2) : Répartition Sectorielle des placements de capital risque au Canada en 1987.

Source : Venture Economics Canada Ltd.

La taille moyenne d'une opération, en 1987, était d'environ 1,2 M\$, soit 1 M\$ pour les technologies de pointe et 1,5 M\$ pour les secteurs traditionnels. De même, l'investissement de démarrage était d'une taille moyenne de 500 000 \$, nettement inférieure à celle de 1,4 million typique d'un investissement de développement.

On trouvera en * la référence d'un article où sont répertoriées, pour 33 sociétés canadiennes, les caractéristiques des investissements les plus courants qu'elles pratiquent : taille de l'entreprise cible, son stade de développement, la taille du placement, son degré de participation, les secteurs qu'elles privilégient.

On notera que de la somme de 3,3 milliards disponible en 1989, une part de 1,2 milliard a été utilisée pour des opérations de rachat ou pour financer des entreprises dont le développement était très avancé. Les fonds destinés au démarrage d'entreprises s'effritent d'ailleurs graduellement: 17 % seulement en 1989, alors que le montant investi est en baisse de 9 % par rapport à ce qu'il était il y a 5 ans !

3- LES FACTEURS LIMITANTS DU DEVELOPPEMENT DU CAPITAL RISQUE ET LES SOLUTIONS POSSIBLES.

Les chiffres précédents, qui illustrent la baisse de croissance des fonds disponibles, laquelle s'exprime plus particulièrement au Québec, conduisent à nous interroger sur quelques facteurs responsables.

3.1- Une situation préoccupante :

Une enquête effectuée par la société d'études Venture Economics auprès de 37 caisses de retraite, compagnies d'assurance, groupes de gestion de placements, révèle en effet qu'elles prévoient d'investir moins de

80 M\$ dans les sociétés de capital risque en 1990, alors que le besoin en liquidités s'avère beaucoup plus élevé. Cette somme est à comparer aux 500 M\$ que ces organismes ont investis dans ces SCR sur la période précédente.

Par ailleurs les opérations de placement ont été globalement affectées, en 1989, par un retour négatif puisque les montants injectés dans les entreprises, cette année-là, ont été plus élevés que le capital prélevé.

Les fonds de capital risque sont donc finalement pris en ciseaux par, en amont, un phénomène d'assèchement des sources financières traditionnelles et, en aval, par un retour négatif sur leur investissement. La levée des fonds auprès des caisses de retraite et des compagnies d'assurance est donc devenue nettement plus difficile.

Les gestionnaires de ces organismes s'interrogent d'ailleurs sur les capacités des sociétés canadiennes de capital risque à offrir des rendements satisfaisants. Ils se disent préoccupés par les frais de fonctionnement et le temps qu'exige leur gestion. Plusieurs estiment que l'investissement direct dans une entreprise, sans la phase d'intermédiation, est un mode de placement plus efficace.

3.2- Interprétation :

Selon M. Stanley PRATT, ancien président de Venture Economics, et aujourd'hui fondateur associé de Abbot Capital Management, (Massachusetts), les causes de cette désaffection pour le capital risque sont multiples :

- les investisseurs, dans cette activité qui parvient à maturité, où les "bonnes" opportunités se font de plus en plus rares, évaluent la performance des fonds dans un horizon trop court. Le capital risque est, dit-il, "un long processus qui s'échelonne sur une période de 10 ans. Mais, dans les faits, les investisseurs sont impatients et veulent obtenir un bon rendement en trois ans". La patience est donc érigée ici en règle d'or.

- L'industrie du capital risque est un marché inefficace, où l'information ne circule pas librement. Cette caractéristique est sélective car elle écarte les gestionnaires médiocres ; quant aux meilleurs, ils doivent parvenir à surpasser les indices boursiers.

- Les investisseurs doivent s'attacher à mieux combiner acquisition et capital de risque, et donc développer l'usage de la "smart-money". Les investisseurs devraient mieux concentrer leurs efforts sur la gestion de l'entreprise dans laquelle ils interviennent.

3.3- Cas spécifique du Québec :

En ce qui concerne cette province, des voix s'élèvent qui préconisent, en fait, une meilleure articulation entre le Régime d'Épargne Actions (REA), discrédité peut-être un peu trop rapidement après le krach boursier de 1987 (Bruno RIVERIN⁹) et les règles de droit inhérentes à la capitalisation des entreprises (Jacques MENARD¹⁰).

Le premier souligne en effet que le REA et le capital risque sont complémentaires. Ce programme représente pour le fournisseur de capitaux une excellente façon de se retirer dans un contexte boursier favorable, et de prendre une participation à bon prix dans une entreprise en croissance lorsque le contexte boursier est moins favorable.

Selon cette thèse, le krach boursier de 1987 a donc produit des effets négatifs sur la disponibilité des fonds de capital risque, puisqu'ils privent ses détenteurs d'une porte de sortie à terme (cf. paragraphe 1.2.2., où l'on

pourra effectuer un parallèle entre le REA et le second Marché Boursier Français).

Jacques MENARD est, quant à lui, plus pessimiste sur l'avenir du REA, et il suggère la mise en place d'un nouveau régime d'aide à la capitalisation.

Ce nouveau régime apporterait certains correctifs au REA en vigueur et permettrait aux institutions financières, caisses de retraite, fonds d'investissements, d'accéder au crédit d'impôt dont ils pourraient faire remise à leurs souscripteurs. Ces institutions seraient mieux à même de contribuer au succès des émissions d'action que les particuliers ne veulent plus aborder seuls aujourd'hui.

Jacques MENARD préconise également d'améliorer le régime des SPEQ, Sociétés de Placements dans l'Entreprise Québécoise, propres à les rendre plus attractives pour leurs bailleurs de fonds.

L'enjeu est, en fin de compte, de parvenir à limiter l'endettement des entreprises, et leur contrôle par des investisseurs en provenance de pays étrangers où le capital est moins cher, comme aux Etats-Unis notamment, et de favoriser leur accès aux marchés internationaux.

4- LA SYNDICALISATION INTERNATIONALE

Celle-ci peut également constituer une solution propre à combattre les tendances négatives évoquées au paragraphe précédent.

4.1- La globalisation des marchés:

En effet, la plupart des réseaux d'affaires s'unissent à l'échelle internationale. Et, à leur tour, les sociétés de capital risque ne peuvent se permettre d'échapper à cette tendance : la syndicalisation internationale permet, non seulement d'élargir le bassin des bailleurs de fonds, développer les réseaux d'information et de contacts, de compétences, mais aussi de partager les risques financiers.

La syndicalisation constitue en outre plus qu'une question monétaire : elle crée des synergies entre partenaires financiers et, dans une perspective de long terme il est préférable, pour les investisseurs, de se regrouper, pour faire face, notamment, aux appels de fonds ultérieurs qui interviennent en cas de succès. Ceux-ci correspondent à des sommes plus importantes en général que celles qui sont versées lors du démarrage.

Aux Etats-Unis, il est fréquent que plusieurs investisseurs prennent le contrôle en groupe d'un même projet, alors qu'au Canada, inversement, les SCR ont longtemps préféré agir seules.

C'est la raison pour laquelle l'ACSICR souhaiterait que plus de sociétés étrangères viennent s'établir au Canada, mettant de l'avant le traité de libre échange avec les Etats-Unis, qui fait du marché local un marché plus intéressant.

4.2- Les exemples de la société française SIPAREX et de la Caisse de Dépôt et Placement du Québec:

C'est dans le cadre de ces propos qu'il faut interpréter l'exemple de la Société Française SIPAREX, dont la caisse de Dépôt et Placement du Québec est actionnaire. Cette société, mise sur pied grâce à la participation financière de banques, de particuliers, de groupes industriels, tel MERIEUX, a connu,

dans le Sud-Est de la France, une croissance spectaculaire. Elle dispose de participations minoritaires en capital actions dans plus de cent entreprises, dont la société Québécoise MUX-LAB et la filiale française de CASCADES. Son succès l'a incitée à créer une autre société en Suisse pour le marché international, si bien qu'elle possède des actions dans neuf pays.

Depuis sa création, le rendement sur ses investissements avoisine les 25 %. La participation de la caisse des dépôts et de placement à son capital, s'explique par l'appui qu'elle pourrait apporter aux entrepreneurs québécois désireux de s'implanter en Europe.

A l'inverse, SIPAREX développe ses activités au Québec, comme le montre sa participation à la création de la société en commandite CAPITECQ, au côté des investisseurs suivants :

Caisse de Dépôt et Placement	500.000 \$C
Fonds de solidarité des travailleurs du Québec	500.000 \$C
Hydro-Québec	500.000 \$C
Fonds de Pension Bombardier-Canada	2.000.000 \$C
Bell-Canada Entreprises inc	100.000 \$C
Ordre des Ingénieurs du Québec	1.000.000 \$C
Régime des rentes de la corporation de l'École Polytechnique de l'Université de Montréal	500.000 \$C

L'apport de SIPAREX, qui intervient conjointement avec la Caisse des Dépôts et Consignations (France), est de 1 million \$C.¹¹

CAPITECQ pourra investir jusqu'à 10 % de son capital dans une même entreprise. Il souhaite se montrer partenaire dans le développement des projets ciblés (smart money). Les secteurs visés sont les secteurs connexes à l'énergie, notamment ceux qui mettent en oeuvre les technologies des nouveaux matériaux ; les télécommunications ; les systèmes d'information ; l'automatisation industrielle ; l'électronique et la bureautique. Il s'agit en fait de projets industriels à forte intensité technologique, et le fonds disposera d'un conseil scientifique. CAPITECQ ne souhaite cependant pas prendre trop de risques et s'attaquera en priorité à des projets déjà matures, au stade de la commercialisation. Le projet courant devrait faire appel à une enveloppe moyenne de 1,5 à 2 M\$.

Il y a lieu, bien évidemment, de se réjouir des relations qui se nouent ainsi entre institutions françaises et canadiennes du secteur financier. Il s'agit là d'un champ de coopération "sophisticated"¹², nouveau et prometteur, et qui de plus est lié au développement de technologies de pointe.

Il est d'autant plus intéressant pour le Canada que celui-ci est jusqu'à cette date, singulièrement absent des grands réseaux internationaux de capital risque. Les 3,3 milliards qu'il gère en 1990 ne représentent en effet qu'une faible part des 70 milliards que l'on estime gérés par l'ensemble des sociétés de capital risque à travers le monde.

Il reste que l'un des défis des promoteurs du Capital risque, au Canada comme ailleurs, va consister, pour les prochaines années, à ne pas laisser pour compte les opérations de démarrage (start up), dont on sait qu'elles sont les plus difficiles et les plus risquées. Les exigences de rentabilité immédiate et à court terme des investisseurs continueront-elles de s'imposer, face à celles qui prévalaient dans l'esprit des promoteurs du capital-risque, défini en tête de cet article ?

Ou alors, entre les deux extrêmes de l'aventure et du financement des opérations à risque... nul, les sociétés de capital risque sauront-elles trouver un créneau d'opérations qui les différencie plus nettement des investisseurs traditionnels ?

Hervé MIGNOT

Annexe

Le Programme Franco-Québécois d'innovation technologique conjointe. Ce programme, géré au Québec par le CRIQ (Centre de Recherche Industrielles du Québec) et, en France, par l'ANVAR (Agence Nationale pour la Valorisation de la Recherche) se développe sous les auspices de la coopération franco-québécoise. Lancé en 1981, il a fait l'objet en 1988 d'une nouvelle définition.

Il s'apparente, par ses modalités de fonctionnement, aux activités de capital-risque. Il ne s'adresse toutefois qu'aux petites et moyennes entreprises existantes du secteur manufacturier. Il s'agit donc d'un apport de capital de développement.

Selon les procédures en vigueur, deux entreprises, l'une française l'autre québécoise, souhaitant développer conjointement un produit ou un procédé nouveau doivent déposer un devis commun à l'ANVAR et au CRIQ respectivement. Un accord de partage sur les bénéfices en cas de succès est également exigé.

Le projet est alors examiné par les instances adéquates et, en cas d'approbation, l'ANVAR verse à l'entreprise française une avance remboursable en cas de succès, alors que le CRIQ procède par octroi à l'entreprise québécoise, d'une subvention non restituable quelle que soit l'issue de l'opération. Cet appui ne peut excéder deux ans.

Cet accord a donné lieu depuis 1981, comme il est normal, à quelques échecs, mais aussi à quelques réussites spectaculaires en termes d'emplois, d'investissements, de conquête de marchés.

ADRESSES UTILES :

ANVAR

Monsieur Jean Claude POREE, Directeur des Relations Internationales.

Madame Françoise LAMBERT
43, rue Caumartin, 75436, PARIS, France.

Tél : (1) 40 17 83 00

Fax : (1) 42 66 02 20

CRIQ

Monsieur Jean-Paul Brassard, Directeur Valorisation Internationale.

333, rue Franquet, C.P. No 9038,
STE-FOY, Qc, G1V 4C7, Canada.

Tél : 1 (418) 659 15 50

Fax : 1 (418) 652 22 51

8475, Rue Christophe Colomb
C.P.2000-Succursale Youville
MONTREAL, Qc, H2P 2X1, Canada

Tél : 1 (514) 383 15 50

Fax : 1 (514) 383 32 50

(1) Pour une information plus complète sur le capital risque, on pourra consulter, entre autres, l'ouvrage de Pierre BATTINI, "CAPITAL RISQUE, les règles du jeu", les éditions d'organisation, Paris, 1987. La collection "Que sais-je" a également consacré un volume au sujet.

(2) On peut y inclure le capital de "redressement".

(3) Cf. BRILMAN et MAIRE, "Manuel d'évaluation des entreprises", Editions d'organisation, Paris, 1988, p. 251.

(4) Cf. J.P. GAGNE, "Les Affaires", Montréal, 14 Avril 1990, ainsi que B. ROY-COURT, "Nouveau mode de financement des activités de R & D au Québec", P.E.E., Montréal, Juin 1989, Note BR/FT A340.

(5) Les auteurs anglo-saxons désignent souvent ces processus sous le terme de "spin-off".

(6) Cf. Denis DUBE, "Le capital risque et les perspectives internationales", Finances, Montréal, 14 Mai 1990, p. 25.

(7) Pour plus de détails, cf. Philippe JAUSSEURAND, "Le capital risque au Canada", Ambassade de France à Ottawa, 25 Juin 1990, p. 8. Ce rapport donne également la liste et les coordonnées des sociétés canadiennes de capital risque, avec leurs principaux types d'intervention et secteurs ciblés.

(8) Cf. "Finances", Montréal, 14 Mai 1989, tiré de RCMP, "Le guide Argent", Editions Pierre CANTIN Ltée, Montréal, 31 Janvier 1990.

(9) Bruno RIVERIN : Président de la bourse de Montréal, cf. "Finances", Montréal, 14 Mai 1990. Cité par G. BERUBE.

(10) Jacques MENARD : Président de la Chambre de Commerce de Montréal. Cf. "Les Affaires", 14 Avril 1990. Cité par J.P. GAGNE.

(11) Cf. TELBEC : "CAPITECQ, nouvelle société québécoise d'investissement dans les entreprises du secteur technologique", 21/03/90. Voir également Yan BARCELO : "Les Affaires", 24/03/90, p. 28.

(12) Cf. Allocation de Monsieur François BUJON DE L'ESTANG, Ambassadeur de France au Canada, devant les invités de la Chambre de commerce française à Montréal (cf. "La Presse", 20 juin 1990), ainsi que devant le Canadian Club de Toronto et la Chambre de commerce de Calgary (cf. Action Canada-France, No 140, Mai 1990).

Déménagez-vous en France ou à l'étranger?



Movers International

Quelle que soit votre destination dans le monde, que vous ayez beaucoup ou peu de meubles, nous déménageons vos biens avec rapidité et en toute sécurité. Nous nous occupons de tout: emballage, expédition, assurance, douanes. Nous assurons des services réguliers de groupage par conteneur vers le Royaume Uni, l'Europe, le Japon, l'Australie et la Nouvelle Zélande.

ESTIMATION GRATUITE

MONTRÉAL 636-8062 OTTAWA 521-6999 TORONTO 890-9111 VANCOUVER 273-2012 CALGARY 279-8030



Vancouver Calgary Toronto Ottawa Montréal New York Chicago Los Angeles - Compagnies-Associées Internationales

L'EXCELLENCE

*Sans
ambages...
à votre
avantage*

À Air Liquide Canada, nous savons l'importance d'exceller dans un marché hautement concurrentiel. Grâce à son affiliation au groupe international Air Liquide, notre société dispose d'un vaste réseau de connaissances techniques en gaz industriels et en produits de soudage de qualité. Nous pouvons donc participer de façon importante à l'essor de nombreuses entreprises canadiennes oeuvrant dans les domaines les plus variés.

En fait, que ce soit pour la production ou pour la distribution de nos produits, nous nous efforçons d'être à la hauteur de vos exigences car nous savons comme vous que le succès est fonction de l'excellence.

Air Liquide Canada... les partenaires de votre succès.



Siège social : 1155, rue Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec) H3A 1H8

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



SOCIÉTÉ GÉNÉRALE
(CANADA)

Québec
(418) 529-4504

Montréal
(514) 875-0330

Toronto
(416) 364-2864

Vancouver
(604) 689-2444

Un héros montréalais méconnu : Jacques de Lesseps

La ville de Montréal vient de fêter le 80^{ième} anniversaire du 1^{er} meeting aérien au Canada dont le héros était Jacques de Lesseps (1883-1927)

En 1883, à Paris, Ferdinand de Lesseps a le bonheur de voir naître son dernier fils, Jacques, lui qui est né quelques semaines avant la victoire de Napoléon I^{er} à Austerlitz en 1805, et qui réussira là où les pharaons avaient échoué: percer l'isthme de Suez, en 1869.

En 1910, séduit par l'aviation naissante, le jeune comte Jacques de Lesseps devient élève de Blériot, le premier aviateur à traverser la Manche, en 1909. Il se distingue sur son Blériot XI à l'occasion de meetings aériens qui sont monnaie courante en Europe à la même époque, et qui font courir les foules assoiffées d'émotions fortes.

Au Canada, c'est le 23 février 1909 que le premier aviateur canadien, McCurdy, réussira sur son "Silver Dart" à s'élever dans le ciel de la Nouvelle-Ecosse en décollant de la surface glacée d'un lac à Baddeck. Quelques mois plus tard, des hommes d'affaires montréalais décident d'organiser le premier grand meeting aérien en sol canadien et songent à opposer l'as canadien McCurdy aux meilleurs pilotes américains de l'époque, ainsi qu'à Blériot lui-même, universellement connu par son exploit de l'année précédente, et devenu en plus constructeur d'avions portant son nom.

Blériot ne pouvant accepter cette invitation, les organisateurs décident alors d'engager pour 10000\$ de l'époque (c'est-à-dire un quart de million en dollars d'aujourd'hui), la nouvelle vedette parisienne, le comte de Lesseps qui vient à son tour (21 mai 1910) de réussir l'exploit d'être le deuxième aviateur seulement à traverser la Manche.

Le meeting étant largement couvert par les journaux de l'époque et les organisateurs de Montréal n'ayant ménagé aucun effort pour assurer le succès de l'entreprise (aménagement d'une piste à Pointe-Claire, construction d'estrades pour 10000 personnes, trajets ferroviaires spéciaux prévus à partir de Montréal, etc...), c'est en véritable héros que de Lesseps, accompagné de sa soeur la baronne de la Bégassière et de son frère Bertrand, sans compter son médecin et son mécanicien, est accueilli à Montréal, où pendant dix jours, il sera la coqueluche des Montréalais.

Il est beau, jeune, élégant, célibataire! Il porte un nom célèbre et c'est un pilote habile, capable d'enchanter les foules par des manoeuvres toutes en finesse. Il utilise son premier avion pendant ses premières démonstrations, pendant que le "suspense" s'installe dans les esprits, car de Lesseps attend son deuxième aéronef, sur lequel il a accompli son exploit au dessus de la Manche.

Enfin, le samedi 2 juillet, en fin de journée, sur son Blériot XI, baptisé du nom de "Scarabée", (pour commémorer la carrière égyptienne de son père), enfin arrivé à Montréal et mis au point par ses mécaniciens, de Lesseps décolle, s'éloigne au dessus de Lac St-Louis et disparaît de la vue des milliers de spectateurs, lesquels se mettent à imaginer le pire, puisque tous les vols des journées précédentes se passaient au dessus de cette piste improvisée et ne duraient que quelques minutes.

Bientôt une rumeur incroyable se répand dans les gradins: de Lesseps est parti vers Montréal, à 25 kilomètres de Pointe-Claire et il ne reviendra que

dans près d'une heure! Stupéfaction, incrédulité, inquiétude, émerveillement se succèdent dans les esprits, d'autant plus que les autres vols durent de 5 à 15 minutes et que les avions s'éloignent très peu de l'aérodrome, lorsqu'ils réussissent à décoller, ce que McCurdy ne pourra accomplir!

De Lesseps trouve le canal de Lachine, suit le St-Laurent, tourne au dessus de l'île Ste-Hélène, survole l'Hôtel de Ville, Notre-Dame et l'édifice de la Presse, longe le Mont-Royal, passe au dessus de Westmont, retrouve le canal et revient à son point de départ, au soleil couchant, se posant en douceur devant une foule en délire. C'est le triomphe inattendu, préparé avec la complicité des journalistes qui ont essayé de suivre en voiture rapide. De Lesseps sera reçu à l'Hôtel de Ville. L'archevêque de Montréal viendra le voir voler. Il est un demi-dieu ailé pour les Montréalais des grands chefs.

Après un exploit similaire à Toronto, le 13 juillet, où il devient le premier aviateur à survoler la Ville-Reine, de Lesseps reviendra à Montréal, dans l'Est, où un aérodrome est aménagé pour l'accueillir, à la fin juillet. C'est à Montréal également qu'il vendra ses deux avions sans que l'on sache à qui ils l'ont été.

En octobre, à New-York, lors d'une course autour de cette statue de la Liberté que son célèbre père a offerte quelques années plus tôt aux Etats-Unis, au nom de la France, de Lesseps fera voler une belle voyageuse, Grace MacKenzie, qui devient ainsi la première canadienne à effectuer un vol sur un "plus lourd que l'air".

D'ailleurs, il épousera cette descendante du chef de la révolution de 1837 dans le Haut-Canada, lors d'un grand mariage mondain, à Londres en 1911.

Jacques de Lesseps, après une brillante carrière militaire au service de la France de 1914 à 1918, reviendra au Canada en 1926, à la demande d'un autre fils d'homme célèbre, le ministre Honoré Mercier, fils du grand nationaliste du même nom, qui fut Premier Ministre du Québec à la fin du dix-neuvième siècle.

Ministre des Terres et Forêts H. Mercier insiste pour que ce soit une compagnie française, dirigée par des pilotes français et utilisant des technologies et des termes français, qui soit chargée du relevé cartographique de la Gaspésie.

Les affaires vont bien et le travail s'effectue selon un calendrier acceptable, en dépit de difficultés juridiques soulevées par le gouvernement fédéral, lesquelles ne seront résolues que lorsque le Conseil privé de Londres reconnaîtra au début des années trente, que c'est Ottawa qui a juridiction complète sur l'aviation civile, au Canada et au niveau international.

Le 18 octobre 1927, par temps de brume au dessus de Val Brillant, dans la vallée de la Matapédia, où son hydravion devait se poser pour qu'il puisse rencontrer le ministre Mercier et le conduire à Québec, Jacques de Lesseps se voit obligé de voler jusqu'au St-Laurent, espérant se poser avant de manquer d'essence. C'est le drame. L'avion se casse au contact des vagues plus fortes que prévu, le valeureux pilote et son mécanicien disparaissent dans les eaux gelées.



Le corps du premier aviateur à survoler Montréal par ce beau soir de juillet 1910 sera retrouvé quelques semaines plus tard, à Terre-Neuve. Son corps repose, depuis le service funèbre du 14 décembre 1927, à Gaspé où un beau monument, le premier élevé au Canada à la mémoire d'un aviateur, lui sera consacré en 1932.

En 1958, la ville de Montréal nommera une place, en son honneur, dans le futur quartier olympique. La comtesse Elizabeth de Lesseps, fille de l'aviateur, sculpteur de réputation internationale, viendra sous peu inaugurer une stèle commémorative, offerte par Aérospatiale (Canada), en l'honneur de ce premier grand pionnier de l'aviation québécoise. En 1988, la ville de Gaspé a rénové le monument de Jacques de Lesseps et il y a quelques semaines, un écrivain français, M. Périot, a publié le résultat de cinq années de recherches avec la parution d'un ouvrage intitulé: "Jacques de Lesseps, La noblesse du vol" aux éditions Athanor, 1990. Montréal, capitale mondiale de l'aviation depuis 1945, avec l'installation en son sein de l'Organisation de l'aviation civile internationale, pouvait-elle, le 2 juillet 1990, ne pas commémorer le nom et l'exploit de Jacques de Lesseps? De toute évidence, non!

Aussi, faut-il saluer l'heureuse initiative du Maire Jean Doré et du Président Pierre Jeannot de la Société Air Canada, qui ont organisé ensemble, le 2 juillet 1990, un vol commémoratif de l'envolée du "Scarabée", quatre-vingts ans plus tôt. Et, lorsque les habitants et les gamins du quartier Mercier, où encore les curieux et les amoureux de l'aviation viendront s'arrêter, dans quelques temps et pendant des années, devant la stèle de Jacques de Lesseps, ce grand aviateur cessera alors d'être un héros mal connu des Montréalais et il prendra enfin sa vraie et grande place au firmament de l'histoire de l'aviation à Montréal et au Québec!

Gilles Duguay
Représentant permanent du Canada à l'OACI

NOUVELLES TECHNOLOGIQUES DES ENTREPRISES FRANÇAISES

Un goutteur auto régulant

La société française KULKER fabrique et commercialise un goutteur qui permet une irrigation permanente et régulière des cultures.

Ce goutteur peut se monter de 3 façons: clipsé soit:

- .sur une rampe d'alimentation
- .sur une rampe enterrée (l'eau étant conduite à la surface par un tube d'extension)
- .au bout d'un micro-tube de 5mm pour les cultures hors sol.

Ce produit est constitué de 3 pièces, dont 2 sont munies des écoulements turbulents, et la 3ème étant une membrane assurant régulation et étanchéité.

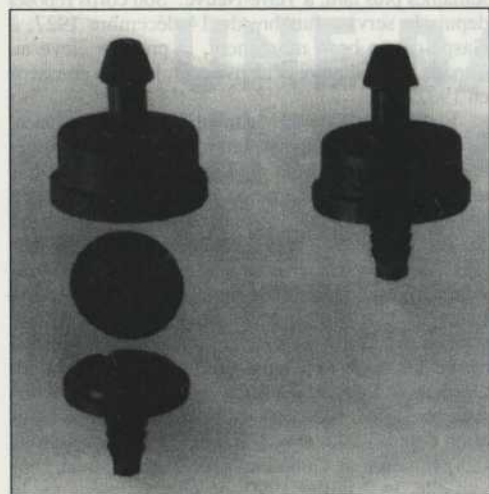
Il est disponible en 2 modèles, assurant respectivement des débits de 2 à 4 litres/heure pour des pressions allant de 1 à 4 bars.

KULKER recherche des importateurs non exclusifs.

Contacts:

M. Nicoulaud, KULKER, route d'Orléans, F-456000 Bully sur Loire, Tél: (16) 38 37 71 20, Fax: (16) 38 36 49 97

Mr Jackie Robbins, The Robbins association, RT3, Box 1241, Ruston, Louisiana 71270, Tél: (209) 485 71 71



Franixquerra

La société française DEMETER INTERNATIONAL a mis au point un produit contre les parasites dans le domaine de l'agriculture, afin de lutter contre les pucerons, cochenilles, araignées rouges, etc...

Ce produit, FRANIXQUERRA, est non toxique, polyvalent, biodégradable et ne détruit pas la faune environnante. Il agit par contact en dissolvant la protection naturelle des insectes, ce qui a pour effet de les exposer aux rayons ultra violets qui les détruisent.

Sa structure est composée de deux parties différenciées: la partie polaire (sulfosuccinate de sodium) agit sur le miella des arbres, la partie non polaire (dioctil) agit sur les cires et la chitine des insectes en la dissolvant.



La protection des logiciels

MICROPHAR fabrique et commercialise depuis 1983 des clés de protection contre le piratage.

Ce système de protection est disponible sur les Macintosh (clé à mémoire Macintosh) et sur tous les ordinateurs équipés d'un port série RS232 (clé à microprocesseur):

-La clé Macintosh se connecte sur le Port SCSI. Elle permet la mise en place d'une protection sophistiquée, la protection de modules complémentaires d'un même logiciel, ou toute application utilisant un compteur.

-La clé microprocesseur se connecte sur le port série RS232. Elle offre une grande portabilité (HP'SUN' MICROVAX...).

Contacts:

M. Levavasseur, Société MICROPHAR, 42 Avenue Saint Foy, F-92200 Neuilly sur Seine, Tél: 47 38 21 21, Fax: 46 24 76 91

Mr Stern, PROTECH, 9600 J, Southern Pines Blvd, NC 28217 Charlotte, Tél: (704) 523 95 00

Un système modulaire de distribution d'énergie

PULTI LINE, fabriqué par la société PGEP, est un système de distribution d'énergie permettant l'intégration de socles de courant électrique, de connecteurs spécifiques et de toutes commandes et protection de secteur, ainsi que de lignes téléphoniques, de transmission de données ou de vidéo sur un seul même support.

Le PULTI est une réglette en profil d'aluminium anodisé, composée de socles de différentes implantations et pouvant comporter divers systèmes de commande et de protection.

Ses dimensions sont de 44 mm, en conformité avec le standard 19".

Ce système est disponible en plusieurs exécutions: socle aux normes UTÉ 10/16 A, SCHUKO, britanniques, américaines, suisses, CEE 22 et mixtes.

PULTI LINE, qui supprime les erreurs de câblage et accélère le montage sur site,

s'adresse à de nombreux domaines d'activité: électronique, informatique, télématique, robotique, bureautique, automatisme, télécommunications, etc...P.G.E.P recherche des distributeurs.

Contact:

M. Brenot, PGEP, (Professional General Electric Products), 38 rue Magloire Douville, 78270 Cravent.

Tél: 34 76 12 68, Fax: 34 76 17 84

Système d'éclairage et d'étalagisme

ART FLUO associe une source d'éclairage fluorescente et une structure portante modulaire pour la présentation d'objet ou de produits.

Ses applications: Agencement de vitrines ou de magasins, signalisation, publicité, décoration intérieure...

ART FLUO est composé: de colonnes lumineuses de tailles différentes, d'étagères en diverses matières et formes.

ART FLUO recherche un importateur distributeur au Canada.

Contact:

M. Clamaron, ART FLUO, Usine de la Ravat Boulevard des Alpes, F-38200 Vienne, Tél: 74 85 55 75

ABAL:

Système de développement d'application de gestion dialogue 3: Système de gestion de base de données

-La stratégie de la société PROLOGUE s'est élaborée autour de 2 concepts, celui de micro informatique professionnelle multi utilisateur et celui de la mini informatique.

Avec ABAL, Prologue s'ouvre vers les milieux extérieurs que sont MS DOS, UNIX, VMS, AIX, ET OS/2.

Pour ABAL, les programmes sont d'abord traduits dans un code intermédiaire constituant une machine virtuelle dont l'exécuteur ABAL simule le fonctionnement sous l'environnement hôte.

DIALOGUE 3 vient renforcer la large plateforme de développement d'applications ABAL avec lequel il est interfacé.

Il offre la particularité de pouvoir être mis en oeuvre dans différentes configurations de type multiposte ou réseau local.

Il offre également la possibilité de réaliser des jointures entre fichiers et autorise l'exécution de requêtes multifichiers.

Conçu pour fonctionner sur les plateformes micro, il est parfaitement adaptable sur des environnements de type mini.

Contacts:

M. Michel, Ingénieur commercial Export, Prologue Sa, H11 Avenue du Québec, B.P 73, F-91943 Les Ulis Cedex, Tél: 69 28 85 00, Fax: 69 28 89 55

Rubrique réalisée conjointement par ACF et le B.I.T.F. - Pour obtenir dossiers plus complets Tél. : (514) 861-8471

actualités

Déjeuners-Causeries :

19 juin 1990 : cent quarante personnes ont pris part au Déjeuner-Causerie avec Monsieur François Bujon de l'Estang, Ambassadeur de France au Canada, qui a suivi la tenue de notre Assemblée Générale.

7 septembre 1990 : Déjeuner-Causerie avec Monsieur Michel Rocard, Premier Ministre de la République Française, dans le cadre des rencontres industrielles franco-québécoises.

25 septembre 1990 : Déjeuner-Causerie avec Monsieur Jean Doré, Maire de Montréal

24 octobre 1990 : Déjeuner-Causerie avec Monsieur Harold Greenberg, Président de la compagnie Astral Pathé Bellevue (à confirmer).

21 novembre 1990 : Déjeuner-Causerie avec Monsieur Guy Saint-Pierre, Président et Chef de la Direction du Groupe S.N.C.

Début 1991 : Déjeuner-Causerie avec Monsieur Pierre MacDonald, Vice-Président du groupe Matériel de Transport de la compagnie Bombardier et responsable du Projet T.G.V. (date à fixer).

Nouvelles des Sections :

Maître Bernard Lette a été réélu au poste de Président de la section de Toronto le 21 juin dernier. La Direction de la Chambre et la Rédaction de la Revue lui adressent leurs sincères félicitations et remerciements.

Mouvements :

Monsieur Patrick Depardon, Président Directeur Général de la compagnie Francosteel Canada (groupe Usinor-Sacilor) est muté à Paris à la société GTS Industries, filiale

d'Usinor-Sacilor, pour y exercer les fonctions de Directeur Commercial. Il est remplacé à la tête de Francosteel Canada par Monsieur James Yates. Immobilier. Monsieur Depardon était membre du conseil de notre Chambre

Nouveaux Membres :

Membres Corporatifs :

La Garantie, Compagnie d'Assurance de l'Amérique du Nord,
Société de Portefeuille du Groupe Desjardins (Assurance Générale),
Jalinar Conseil (bureau conseil en fusions et acquisitions),
Banque Laurentienne du Canada,
Miron, division d'Essroc Canada Inc.

Membres Individuels :

Monsieur Alain Schmid, Compagnie Générale Maritime,
Monsieur Jacques Carbou, Hay Conseil en Ressources Humaines,
Maître Arnaud Fraticelli, cabinet Buisson Mercier et Leduc,
Monsieur Jacky Cerceau, Développement Hydroméga Inc.,
Monsieur Paul Gauthier, groupe Canam Manac Inc.,
Monsieur Claude Rivard, WIC Inc.,
Madame Christine Beaubien, Informaticienne.

Mercredis de la Chambre :

26 septembre 1990 : Mercredi de la Chambre organisé par la compagnie l'Aérospatiale, numéro un français dans le secteur de l'aéronautique et de l'espace.

31 octobre 1990 : Mercredi de la chambre organisé par le cabinet d'architectes de Monsieur André Blouin, médaille du mérite de l'Ordre des Architectes "pour sa production d'architecte et son dévouement à la cause de l'architecture".

Les compagnies désireuses d'organiser un Mercredi de la Chambre pour faire mieux connaître leur activité et nouer des contacts professionnels avec nos membres sont invitées à prendre contact avec Madame Frédérique Lassalle au (514) 281 - 1246.

Offre des Entreprises

MENICO, entreprise française spécialisée dans la vente en grande distribution de semences, engrais et décorations de jardin est à la recherche de produits de jardinage innovants pour distribution en France.

P.a.B., compagnie française spécialisée dans l'édition de lithographies originales cherche un distributeurs pour ses produits au Canada.

Monsieur Fabrice Recht cherche un partenaire canadien (compagnie de chauffage ou de plomberie) pour distribuer un système de chauffage et de rafraichissement venant d'Europe, le procédé Multibéton.

Plasti-Couleur, fabricant français de colorants en poudre pour matières plastiques, cherche des sociétés transformatrices de matières plastiques intéressées par ses produits.

V.C.I., fabricant français de systèmes d'aspiration intégrée domestiques, cherche un distributeur pour ses produits au Canada.

Immobilier

A louer belle maison de campagne pour la saison d'hiver (1er nov. au 31 mars). A 5 min. des pistes de ski du Mont Orford. Près de Magog dans les Cantons de l'est (1 heure de Montréal). 4 c à c, 2 s de b, foyer, tout confort. Pour renseignements tél. le soir au (514)748-8639.

OGILVY RENAULT

AVOCATS

SWABEY OGILVY RENAULT : AGENTS DE BREVETS ET MARQUES DE COMMERCE

MONTRÉAL

1981, AVENUE MCGILL COLLEGE
MONTRÉAL (QUÉBEC) CANADA H3A 3C1

TÉLÉPHONE (514) 286-5424
TÉLÉCOPIEUR (514) 286-5474

OTTAWA

50, RUE O'CONNOR, BUREAU 1015
OTTAWA (ONTARIO) CANADA K1P 6L2

TÉLÉPHONE (613) 230-8661
TÉLÉCOPIEUR (613) 230-5459

OSLER RENAULT LONDRES

76 BISHOPSGATE STREET
LONDON EC2N 4AU, ENGLAND

TÉLÉPHONE 01-256-6444
TÉLÉCOPIEUR 01-256-6407

OSLER RENAULT PARIS

169, BOULEVARD HAUSSMANN
PARIS 75008, FRANCE

TÉLÉPHONE 42.89.00.54
TÉLÉCOPIEUR 42.89.51.60

OSLER RENAULT EST UNE SOCIÉTÉ INTERNATIONALE FORMÉE PAR
OGILVY RENAULT ET OSLER, HOSKIN & HARCOURT

LIBRE-ÉCHANGE

ADJUDICATION DES CONTRATS PUBLICS AMÉRICAINS

L'Accord de Libre Échange donne aux Canadiens un avantage concurrentiel par rapport aux autres pays qui se disputent les marchés publics fédéraux américains.

Pour les contrats dont la valeur dépasse 25 000 USD, les produits canadiens peuvent concourir sur un pied d'égalité avec la production locale des États-Unis.

Cependant tous les obstacles n'ont pas été éliminés:

- Ainsi, les petites entreprises américaines gardent la priorité pour certains contrats fédéraux,

- Quelques ministères ne sont pas couverts par l'ALE (USAID aux USA, ACIDI au CANADA),

- La législation américaine (loi "BUY AMERICA") garantit encore un traitement préférentiel aux produits américains,

- L'accès à certaines agences, comme la NASA, reste difficile.

Les sociétés canadiennes qui réussissent le mieux sont celles qui offrent une technologie unique et qui ont préparé leur terrain avec soin.

AFFAIRES EXTÉRIEURES ET COMMERCE EXTÉRIEUR CANADA (AECEC) peut aider les entreprises canadiennes dans la poursuite des contrats du Gouvernement américain.

RENSEIGNEMENTS:

Doreen CONRAD Direction de l'Expansion du Commerce et du Tourisme avec les USA Affaires Extérieures et Commerce Extérieur Canada (AECEC) 125 Promenade Sussex OTTAWA K1A 0G2 Tél.: (613) 998 9441

"NOUVEAUX EXPORTATEURS AUX ÉTATS FRONTALIERS"

Le programme "Nouveaux Exportateurs aux États Frontaliers" (NEEF), aide les Petites et Moyennes Entreprises canadiennes à augmenter leurs échanges commerciaux avec les États frontaliers des USA.

La première mission, en 1984, comptait 134 participants. En 1989, 3092 entreprises ont participé à 154 missions.

La réussite est également financière puisque l'activité du NEEF en 1989-90 pourrait rapporter jusqu'à 25.4 millions de dollars en revenus d'exportation.

Les missions durent 2 à 3 jours. Les informations données portent sur les douanes et les marchés locaux. Les participants rencontrent aussi des clients, agents, distributeurs éventuels. Chaque mission est axée sur un secteur donné.

RENSEIGNEMENTS:

Direction de la Promotion du Commerce et du Tourisme avec les USA AECEC 125 Promenade Sussex OTTAWA K1A 0G2 Tél. : (613) 993 5726

LA COMMISSION DU COMMERCE CANADO-AMÉRICAIN.

La dernière réunion de la Commission du Commerce canado-américain, en mai dernier, a permis de voir que l'accord de Libre Échange signé il y a un peu plus d'un an, offre déjà de nombreux avantages aux deux pays; et les résultats sont encourageants puisque les échanges en 1989 ont représenté 197 milliards de dollars, soit 4% de plus qu'en 1988 et 12.2% de plus qu'en 1987.

Les progrès réalisés depuis la réunion précédente de novembre 1989 sont les suivants:

- Les recommandations sur les normes applicables au contreplaqué,

- La réalisation d'un groupe de travail pour envisager l'expansion et la libéralisation accrue du commerce des services,

- La mise au point d'une entente sur le problème des règles d'origine,

- L'acceptation par les USA d'étendre à 12 mois (au lieu de 6) la validité des certificats généraux d'exportation.

La Commission a pour mandat de superviser la mise en oeuvre de l'ALE, de résoudre les différends et de s'assurer que l'ALE serve aussi bien les intérêts du Canada que ceux des USA.

LA GÉOMATIQUE.

Un marché américain qui offre des débouchés prometteurs aux entreprises canadiennes est celui de la géomatique (télé-détection hautement perfectionnée).

Les Américains paraissent tout-à-fait conscients des capacités et compétences canadiennes dans ce domaine.

Jusqu'à une date récente, les principaux clients du Canada de ce secteur étaient les Pays en voie de développement (22% des ventes intérieures); les contrats passés avec les USA représentant moins de 20% des exportations canadiennes.

Cependant, il semblerait que le marché américain de la géomatique connaisse un important développement dans les années à venir. En effet, les USA ont adopté la technologie liée au Système d'Information Géographique (SIG) dans laquelle le Canada est déjà très avancé. On estime que les dépenses américaines passeront de 1.2 milliards USD à 2.49 milliards USD en 1993, preuve d'un marché bien réel.

RENSEIGNEMENTS:

Association Canadienne de l'Industrie Géomatique 66, rue Queen bureau 400 OTTAWA, ONTARIO K1P 5C6 tél.: (613) 282 8776 fax: (613) 235 9694.

Dossier préparé par Béatrice DRIEU

EUROPE 92

À LIRE

EUROPE 1992: YOUR BUSINESS OPPORTUNITY

En prévision de 1992, la Maison Prospectus Publications d'Ottawa publie un manuel offrant divers éléments indispensables pour les PME canadiennes à la planification d'une stratégie d'intégration commerciale au sein de la C.E.E. Ce document examine les diverses stratégies d'exportation et d'investissement offertes aux PME canadiennes. L'auteur analyse l'ampleur du marché européen, ses nombreux secteurs industriels et concurrentiels. Les hommes d'affaires canadiens bénéficient ainsi d'un nouvel outil traitant des possibilités d'ouverture européennes.

COORDONNEES:
EUROPE 1992: YOUR BUSINESS OPPORTUNITY.

Prix: 45\$
(plus 3\$ frais d'expédition)

ADRESSE:

Prospectus Investment Intrade Partners Inc.
55 Murray Ottawa,
K1N 5M3
Tel: (613) 236 8504

UNE PREMIERE EUROPEENNE: PANORAMA.

La commission européenne vient d'éditionner un PANORAMA de L'INDUSTRIE de la communauté. Ce manuel constitue un outil de référence traitant de plus de 125 secteurs d'activité manufacturière et de services. En prévision de 1992, PANORAMA explore les diverses structures des secteurs industriels de la C.E.E., l'ampleur du commerce extérieur au sein du marché communautaire, ses débouchés et autres facteurs économiques. Publié annuellement, le PANORAMA DE L'INDUSTRIE est un document indispensable pour les P.M.E visant l'Europe de 1992.

COORDONNEES:
PANORAMA OF EC
INDUSTRY - 1989

No du Catalogue: CO 52 88 784 EN
Prix: 21 Ecus, Pages: 710

ADRESSE:

Commission des Communautés Européennes Direction Economie Industrielle
Mr. J.-F. Marchipont
200, rue de la Loi B.1049
Bruxelles
Tel: 235 79 65

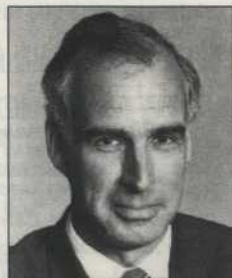
Sophie HUET

Chambre de Commerce Française au Canada

Composition du Bureau et du Conseil d'Administration élus lors de l'Assemblée Générale du 19 juin 1990



Monsieur François Jonathan



Monsieur François Lebrun



Maître Pierre Lapointe



Monsieur Jacques Dostie



Monsieur Jean-Jacques Laurans



Monsieur Jean-François Pichard du Page



Madame Jacqueline Boutet



Maître Jean-Pierre Sutto

Ont été élus ou réélus au Bureau :

- Monsieur François Jonathan, Président de la Banque Nationale de Paris (Canada) et Président de notre Chambre,
- Monsieur François Lebrun, Vice-Président en charge du Développement du cabinet Raymond Chabot Martin Paré et Vice-Président de notre Chambre,
- Maître Pierre Lapointe, Associé du cabinet Lapointe Rosenstein et Vice-Président de notre Chambre,
- Monsieur Jacques Dostie, Associé du cabinet Poissant Thibault Peat Marwick Thorne et Trésorier de notre Chambre,
- Monsieur Jean-Jacques Laurans, Président de la compagnie Alfid Services Immobiliers et Secrétaire de notre Chambre,
- Monsieur Jean-François Pichard du Page, Omnitrade Ltée, Président de la revue Action Canada France,
- Madame Jacqueline Boutet, Présidente de la compagnie Jacqueline Boutet & Associés,
- et Maître Jean-Pierre Sutto, Associé du cabinet Lette Sutto & Associés et ancien Président de notre Chambre.

Ont été élus ou réélus au Conseil d'Administration :

- Monsieur Jean-Paul Berard, Président de la compagnie Montenay Inc.,
- Monsieur Louis Bernard, Premier Vice-Président Administration de la Banque Laurentienne du Canada,
- Monsieur André Bombardier, Vice-Président du Conseil, Relations Publiques, de la compagnie Bombardier Inc.,
- Madame Micheline Bouchard, Vice-Présidente Marketing du groupe DMR Inc.,
- Monsieur Michel Cochelin, Président de la compagnie Procédés et Conseils,
- Madame Liliane Colpron, Présidente de la Boulangerie Mansion,
- Monsieur Paul Gauthier, Vice-Président du Conseil et Président de la division Energie du groupe Canam Manac Inc.,
- Madame Judith Gibb, Directrice Générale du cabinet Martineau Walker,
- Maître Jean-Pierre Girouard, Secrétaire de la compagnie Air Liquide Canada,
- Madame Lise Lachapelle, Associée Principale de la compagnie Stratégico Inc.,
- Monsieur Yvon Lamarre, Vice-Président Senior de la compagnie Miron, division d'Essroc Canada,

- Monsieur Bernard Laporte, Vice-Président Exécutif de la compagnie Trois Suisses Canada,
- Monsieur Alain Lellouche, Président de la compagnie Jalinar Conseil,
- Monsieur Alain Lemaire, Deuxième Vice-Président de la compagnie Cascades Inc.,
- Monsieur Stéphane Leroy, Editeur, compagnie Edibec,
- Monsieur René Lopez, Président Directeur Général de la compagnie GEC Alsthom Energie,
- Monsieur Michel Malis, Directeur pour le Canada de la compagnie Air France,
- Monsieur Bertrand Namy, Président de la compagnie Progexco et délégué Promosalons,
- Monsieur Bernard Pelletier, Président de la compagnie Cosmopole Communications Inc.,
- Monsieur Bernard Raguenu, Président des Laboratoires Crocodiles Inc.,
- Monsieur Claude Rivard, Président Directeur Général de la compagnie WIC Inc.,
- Monsieur Yves Serre, Président de la compagnie Elf Aquitaine Ltée,
- Monsieur Michel Troubetzkoy, Président de la compagnie Aérospatiale Canada Inc.,
- Monsieur Jacques du Vignaud, Président du Crédit Lyonnais (Canada).

Font également partie de notre Conseil d'Administration les Présidents de section :

- Monsieur Michel Jean Brusset, Président de la compagnie Brusset Consultants Ltd. et Président de la section de Calgary,
 - Monsieur Paul Fortin, Trésorier de l'Union Canadienne, compagnie d'Assurances et Président de la section de Québec,
 - Maître Bernard Lette, Associé du cabinet Lette, Whittaker, Président de la section de Toronto,
 - Monsieur Philippe Pradel, Président de la compagnie Pradel Information Systems Inc. et Président de la section de Vancouver.
- La Direction de la Chambre et la Rédaction de la Revue adressent aux nouveaux élus leurs sincères félicitations et remerciements.



Bombardier Inc.
Chef de file canadien
dans les industries
du matériel de transport
et de l'aéronautique



Comptables agréés - Experts comptables

2 Complexe Desjardins, Bureau 2600
 C.P. 153, Montréal, (Québec) H5B 1E8
 Tél.: (514) 281-1555 Télécopieur: (514) 281-1150

PARTOUT AU CANADA
ET DANS LES GRANDS CENTRES
INTERNATIONAUX

FRANCE
 Paris, 75008
 COFFRA
 Compagnie Fiduciaire France-Allemande
 155, Boulevard Haussman
 (1) 43 59 33 88

- Acquisition d'entreprises
- Implantation d'une société
- Relations bancaires
- Systèmes de comptabilité
- Audit et bilan
- Fiscalité Canadienne et Québécoise
- Contrôle budgétaire

PHILLIPS & VINEBERG
 AVOCATS

5 PLACE VILLE MARIE, 17IÈME ÉTAGE
 MONTRÉAL, QUÉBEC
 CANADA H3B 2G2

TÉLÉPHONE: (514) 866-8541
 TÉLÉCOPIEUR: (514) 875-0344

GOODMAN FREEMAN PHILLIPS & VINEBERG

TORONTO
 20 QUEEN STREET WEST
 BOX 30, SUITE 3000
 TORONTO, ONTARIO M5H 1V5
 (416) 979-2211

VANCOUVER
 HONGKONG BANK OF CANADA BUILDING
 1900 - 885 WEST GEORGIA STREET
 VANCOUVER, BRITISH COLUMBIA V6C 3H4
 (604) 683-4201

HONG KONG
 3504 WEST TOWER
 BOND CENTRE
 89 QUEENSWAY, HONG KONG
 852 (5) 221061

TAIPEI
 687 MIN SHENG EAST ROAD
 SUITE 4A
 TAIPEI, TAIWAN, R.O.C.
 (886) 02-713-8681

PARIS
 10, AVENUE DE MESSINE
 5ÈME ÉTAGE
 75008 PARIS, FRANCE
 33 (1) 45 63 95 23

NEW YORK
 350 PARK AVENUE
 10TH FLOOR
 NEW YORK, NEW YORK 10022
 (212) 308-8866

Exportation
 Recherche de partenaires
 Implantation à l'étranger

L'EUROPE

Via Raymond Chabot International

Experts-conseils en:
 Management
 Gestion de projets
 Financement
 Implantation
 Fiscalité
 Fusions et acquisitions
 Marketing
 Recrutement de cadres



RAYMOND CHABOT
INTERNATIONAL
LA FORCE DU CONSEIL

Canada
 600, rue de La Gauchetière ouest
 Bureau 2800
 Montréal, Québec, Canada H3B 4L8
 Téléphone: 878-2691
 Télécopieur: 878-4326
 Telex: 055-60947

France
 135, boulevard Haussmann
 75008 Paris, France
 Téléphone: 1 42 89 41 66
 Télécopieur: 1 42 89 32 70
 Telex: 648043 F

Concurrence déloyale

Commet une faute justifiant sa condamnation pour concurrence déloyale, un salarié qui, en période de préavis, se fait adresser sous un nom imaginaire, un échantillon de produits commercialisés par son employeur. L'employé destinait ces échantillons à être copiés et reproduits par d'autres fabricants.

(Paris, 15 nov. 1988, R.D.P.I. 1988 p. 101)

LE REGNE DE LA CONFIANCE ...

Un bijoutier professionnel spécialisé qui se propose de mettre en relations un acquéreur potentiel et un détenteur de pièces d'or datant du 17^{ème} siècle doit, avant toute transaction, s'assurer du droit de propriété du détenteur, en lui demandant ses noms et adresse.

S'abstenir de demander l'identité du détenteur peut engager la responsabilité du bijoutier à l'égard du véritable propriétaire auquel ces pièces ont été soustraites (Cass. Civ. 6 décembre 1989, D.S. 1989, I.R. 326).

USAGE ILLICITE D'UN CHIFFRE OU D'UNE LETTRE

L'usage illicite d'une marque peut se manifester par la reproduction du chiffre 5, ce chiffre étant l'élément essentiel d'une des marques de la Société CHANEL.

Par ailleurs, constitue une imitation pouvant entraîner une confusion dans l'esprit du public, le fait d'apposer un "X" aux extrémités très courbées sur des bijoux qui ressemblerait aux deux "C" entrecroisés de la marque CHANEL.

(Tribunal de Grande Instance de Paris, 28 septembre 1988, R.B.P.I. no 23, juin 1989, page 89).

USAGE ILLICITE D'UNE APPELLATION SCIENTIFIQUE

Une appellation scientifique n'est pas susceptible d'appropriation à titre de marque.

C'est ainsi que le Tribunal de Grande Instance de Paris a décidé dans un jugement du 15 juin 1989 (P.I.P.d. 1989, III, 667) que le terme "bifidus" qui désigne un bacille utilisé pour la préparation de certains laits fermentés, ne peut

désigner des fromages, des produits laitiers ou un lait fermenté.

Par ailleurs, le fait de mentionner sur l'emballage que le bifidus actif correspond à un procédé exclusif de fabrication, constitue un acte de dénigrement, de nature à jeter le discrédit sur les produits laitiers fabriqués par d'autres producteurs, ouvrant droit à une condamnation pour concurrence déloyale.

NE LAISSEZ PAS A D'AUTRES LE SOIN D'INTERROMPRE UNE PRESCRIPTION

Les actions pour avaries, pertes ou retards à l'encontre d'un transporteur doivent lui être signifiées par le créancier lui-même dans le délai d'un an.

Seul celui qui subit un préjudice est en droit d'interrompre cette prescription.

C'est ainsi que le destinataire d'une marchandise, créancier du transporteur, ne peut se prévaloir d'une citation en justice délivrée par son vendeur au transporteur.

(Cass. Com. 9 janv. 1990, no 14, Fumeron c/ E 3 et Cie Vendôme)

ELIMINATION D'ANCIENS ACTIONNAIRES PAR UN PROCÉDE LEGAL

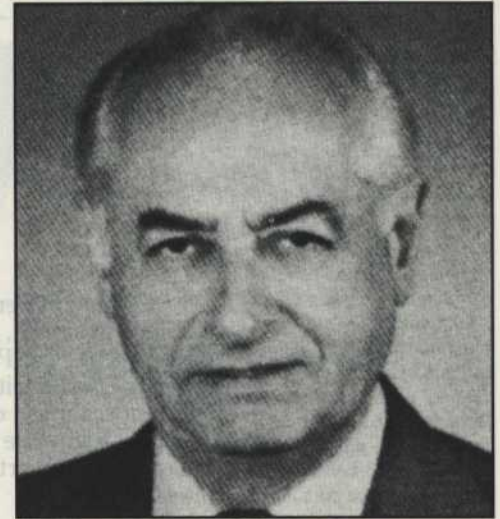
Une Société par Actions qui réalise des pertes au point de ne plus avoir de capitaux propres, se doit de réduire son capital à zéro, par annulation de toutes ses actions. Pour ramener son capital au minimum légal, une augmentation de capital peut suivre. Or, les anciens actionnaires qui ne souscrivent pas à cette augmentation de capital se voient éliminer en toute légalité de la société.

(Metz, Ch. Civ. 8 nov. 1989, Bernard c/ Sacilor)

ENGAGEMENT AU PASSIF

L'acheteur de parts d'une société à responsabilité limitée peut-il invoquer la garantie des vices cachés de la chose vendue (Art. 1641 C. Civ.) si, à la suite de vérifications, une dette fiscale non-révéliée au moment de l'achat apparaît ?

Les juges français ont décidé dans un arrêt rendu par la Cour de Cassation (Cass. Com. 23



Par Raymond Lette, c.r.

janvier 1990, Gaz. Pal. 8 fév. 1990, page 8) que la garantie des vices cachés ne s'applique qu'aux défauts de la chose elle-même, et non à la valeur de celle-ci.

Dès lors, en l'absence de stipulation dans l'acte de vente concernant une garantie de passif, l'acheteur de parts d'une société ne peut invoquer valablement la garantie des vices cachés, puisque la dette fiscale n'affecte que la valeur des parts, et non leur usage.

LE GAGE DE TITRES NOMINATIFS

N'est pas susceptible d'affecter la validité du gage, le défaut de remise du bordereau de transfert ou du certificat nominatif constatant les droits du titulaire.

En effet, à l'égard des actions, des parts d'intérêts et des obligations nominatives des sociétés financières, industrielles, commerciales ou civiles, la transmission des titres nominatifs s'opère par l'inscription sur les registres de la société. Cette inscription rend le gage opposable tant à l'égard des tiers qu'à l'égard de la société émettrice.

(Paris, 21 décembre 1989, D.S. 1990, I.R. 25)

00195 - ROME

Via L. Settembrini 30

Tél: (6) 318160

Fax: (6) 3598746

MONTREAL (H3B 1P9)

615 O. René-Lévesque

Tél: (514) 871-3838

Fax: (514) 876-4217

LETTE ET ASSOCIÉS

Avocats

Agents de Brevets & Marques de Commerce

Barristers & Solicitors

Patent & Trade Marks Agents

1204 - GENEVE

1, Place du Port

Tél: (22) 7811666

Fax: (22) 285750

TORONTO (M5H 1T1)

120 Adelaide St. W.

Tél: (416) 361-1166

Fax: (416) 361-1861

OTTAWA (K1P 5B7)

100 Sparks St.

Tél: (613) 237-6430

Fax: (613) 563-7671

75008 - PARIS

3, rue du Boccador

Tél: (1) 47236203

Fax: (1) 47207679

Nous possédons quelques bureaux en banlieue.



Comme partenaire de votre réussite à l'échelle mondiale, il vous sera difficile de trouver mieux. Car Poissant Thibault-Peat Marwick Thorne fait partie d'un des plus importants cabinets d'experts-comptables du monde. Riches de l'expérience de 70 000 professionnels répartis dans 117 pays, nous

vous offrons tout un univers de services intégrés : vérification, comptabilité, fiscalité, services et conseils en matière de finance, de fusions et d'acquisitions, de juricomptabilité et de solvabilité. Pour mettre en œuvre vos stratégies commerciales partout dans le monde, vous pouvez donc compter sur nous.

KPMG Poissant Thibault-Peat Marwick Thorne

Un nom qui en dit long

En France : KPMG Fiduciaire de France, KPMG Audit, 62 bureaux dans 25 villes.



aérospatiale

1990: N°1 français de l'Aéronautique et de l'Espace

DES RECORDS

Premier exportateur mondial
- d'hélicoptères
- de missiles tactiques

Premier exportateur européen
- de satellites
- d'avions civils gros porteurs

DES PRODUITS DE TECHNOLOGIE AVANCEE

• Avions :

Concorde, Airbus, ATR.

• Aviation générale :

- Avions de tourisme et d'affaires
gamme TB, TBM 700.
- Avions école militaires
Epsilon, Omega.

• Hélicoptères :

Ecureuil, Dauphin, Gazelle,
Super Puma, Panther, Tigre, NH 90.

• Missiles tactiques :

Hot, Roland, Milan, Exocet, AS 15 TT,
AS 30 Laser, Eryx, Aster, A.N.S.

• Missiles balistiques :

MSBS, SSBS.

• Lanceurs de satellites :

Ariane.

• Satellites :

Intelsat 5, Meteosat, Arabsat,
TDF1, Tele-X, Eutelsat, ISO.

DES RESULTATS

Un chiffre d'affaires supérieur
à 30 milliards de francs, dont plus
de 60% à l'exportation.

AEROSPATIALE Canada (ACI) Inc., Suite 902, 275 Sparks Street, Ottawa, Ontario K1R 7X9 (613) 230-3902



Par M. FRANÇOIS JONATHAN

Président
Banque Nationale de Paris
(Canada)

conjoncture

Les derniers indicateurs conjoncturels publiés ont été favorablement orientés: avec + 0,3% en mars, l'indice des prix à la consommation affiche un glissement annuel de + 3,4%, il pourrait refluer à 3% dès juin prochain si la tendance au ralentissement de ces derniers mois se confirmait (+2,8% en rythme annuel depuis l'automne dernier). Le faible niveau du déficit commercial de février (-0,96 milliard) prolonge la modération des trois mois précédents. De plus, le ralentissement de l'activité semble d'ampleur suffisante pour éloigner tout risque de surchauffe-en témoigne le recul des goulots de production qui touchaient 18% des entreprises en janvier dernier contre 26% en juin 1989-sans pour autant laisser présager une récession. Dans ce contexte d'embellie conjoncturelle face aux craintes d'inflation en Allemagne, au recul du yen et des cours de bourse à Tokyo, ainsi qu'au tassement des profits des sociétés aux États-Unis, les marchés financiers français ont été plébiscités par les investisseurs étrangers: ce que reflète le retour du franc vers un niveau proche de son cours pivot (3,35386) depuis la mi-mars.

Un panorama conjoncturel aussi favorable augure-t-il d'une croissance durablement forte et saine?

Une croissance encore soutenue et équilibrée en 1990

D'un côté, la croissance des années 1990-1991 va prolonger celle des années 1988-1989, de sorte que le cycle expansif de l'activité passerait naturellement d'une phase de vive reprise à un régime de croisière caractérisé par une croissance plus modérée, plus équilibrée dans ses composantes sectorielles et respectueuse des grands équilibres.

Les fluctuations de forte amplitude qui avaient accompagné la reprise de 1987-1988 sont progressivement amorties. Ceci concerne notamment:

- **Le cycle de production.** L'investissement productif, après un bond de 10,4% en 1988, connaît depuis lors une progression plus modérée (+6% en 1989 et sans doute aussi en 1990). L'ajustement au niveau de stocks désirés a entraîné un assez brutal tassement depuis lors. Au cours des mois prochains, la production de biens intermédiaires pourrait de nouveau progresser, mais sur un rythme cette fois-ci ajusté à celui de la production industrielle (+3% l'an environ).

- **Le cycle de la productivité et de l'emploi.** L'évolution de l'emploi suivant avec retard celle de la production, l'accélération de la croissance en 1988 (+3,8% contre +1,9% en 1987) n'avait pas entraîné une accélération comparable de l'emploi salarié (+1,8% contre +0,7% dans le secteur marchand non-agricole). Un ajustement s'est opéré en 1989: la croissance de l'emploi salarié dépasserait 2,0% pour le secteur marchand non-agricole alors que le PIB progressait quasiment comme en 1988. A partir de 1990, la relation croissance-emploi pourrait refléter la tendance de moyenne période de la productivité. Une progression du PIB à peine supérieure à +3% l'an en 1990 et 1991 engendrerait des créations nettes d'emploi salarié compris entre +1,5% et +1,7% l'an (1).

- **Les composantes sectorielles de la croissance économique.** Les services marchands et l'industrie manufacturière ont tiré la croissance économique en 1988 et en 1989 (respectivement, en rythme annuel

+6,3% et 4,9%). Ils pourraient déceler pour revenir respectivement autour de +4,5% et de 3,5% dès cette année, en raison surtout de l'amortissement des fluctuations cycliques des biens de production évoqué plus haut.

Au cours de ces deux dernières années, les comportements des agents économiques ont permis d'assurer la croissance sur une base saine:

- remontée du taux d'épargne des ménages (de 11,5% en 1987 à 12,7% en 1989) favorisée par une progression plus soutenue du pouvoir d'achat du revenu disponible (+3,5% l'an contre +0,9% en 1987);

- forte propension à investir des entreprises dont le niveau satisfaisant des marges a permis d'éviter que les fluctuations de coûts ne se repercutent dans les prix;

- enfin politiques monétaires et budgétaires modérément restrictives.

Dans ce contexte, nos performances en matière d'inflation ont été depuis deux ans relativement meilleures que celles de nos principaux concurrents (1988 et 1989, France +3,1% et +3,6%, principaux partenaires (2) : +3,4% et +4,4%). Au vu des dernières enquêtes de conjoncture et des intentions affichées par les pouvoirs publics, ces comportements devraient perdurer en 1990.

Cet ensemble de données, réduction de l'amplitude des fluctuations d'une part, intentions des agents économiques d'autre part, est à l'origine de prévisions relativement optimistes pour cette année malgré le ralentissement attendu de la demande étrangère adressée à la France: en 1990, la croissance du PIB (+3,2%) sera essentiellement tirée par l'investissement productif (+6%) et la consommation des ménages (+3%) dont la progression sera quasi-parallèle à celle de leur revenu disponible; l'inflation sera modérée (prix à la consommation +3,1% en glissement) et le déficit commercial se creusera légèrement (-50 milliards FAB/FAB).

Mais dès 1991, certaines difficultés pourraient contraindre la croissance. Intrinsicquement contenues dans le processus de croissance de la période récente, ces difficultés sont de trois ordres:

Les tensions sur les capacités devraient rester vives à moyen terme. Même si une certaine détente a pu être observée récemment dans les secteurs des biens intermédiaires et de l'automobile, elle a pour l'essentiel résulté du cycle conjoncturel: la progression de l'investissement des entreprises, plus rapide que celle du PIB de la mi-86 à la mi-88, a été depuis lors de nouveau parallèle à ce dernier. Certains experts (3) ont estimé à 17% en 1989 la croissance de l'investissement nécessaire pour que le stock de capital productif progresse de 3,5% l'an.

La deuxième difficulté concerne les entreprises. Malgré l'augmentation des profits et au pire la stabilisation à un haut niveau du taux de marge, la capacité financière des sociétés mesurée par les taux d'autofinancement et de solvabilité (part des intérêts versés dans l'excédent brut d'exploitation) se dégrade rapidement. Cette évolution divergente des principaux ratios caractéristiques des comptes des entreprises a pour origine la conjonction de plusieurs éléments: d'abord, la diminution, depuis 1989, de l'écart positif entre les gains de productivité et les salaires réels, ensuite, la reprise de la croissance de l'encours d'endettement des sociétés et les taux d'intérêt élevés et enfin, le dynamisme de l'investissement. Il en résulte un recul sensible du taux d'autofinancement de 84% en

1988 à environ 70% cette année et une dégradation du taux de solvabilité de 30% à 35% (4).

Enfin, la troisième difficulté résulte paradoxalement des bonnes performances de notre économie: il s'agit de l'appréciation du taux de change effectif du franc (5) de près de 5% en un an. Même en 1986, année de forte dépréciation du dollar, une appréciation du franc d'un telle ampleur n'avait pu être constatée. Ceci affecte notre compétitivité-prix. L'histoire économique récente enseignerait, selon les travaux de l'INSEE, que l'industrie française devait améliorer d'un à deux points par an sa compétitivité-prix pour simplement éviter de perdre des parts de marché à l'exportation. D'où les risques, à compter du second semestre 1990, d'un recul des positions française sur les marchés intérieur et extérieur.

La probabilité d'une conjonction de ces trois catégories d'écueils l'an prochain n'est pas négligeable, une montée du yen et/ou du dollar contre FRF étant toutefois possible.


En 1991, les entreprises réagiront aux difficultés de financement de l'investissement par les deux principales possibilités qui s'offrent à elles, un ralentissement de l'investissement productif d'une part (+4,5% selon nos prévisions) et, dans la mesure où les contraintes de compétitivité interne le permettent, une augmentation des marges sur le marché intérieur, d'autant plus nécessaire qu'elles devront sans doute éliminer leurs marges sur les marchés extérieurs (6). Malgré cette adaptation, le taux d'autofinancement reculerait encore à 66% et le taux de solvabilité d'élèverait à 37%. Une légère accélération des prix à la production est donc possible l'an prochain, favorisée de surcroît par l'absence de détente des capacités de production. Par ailleurs, les caractéristiques du compte des ménages devraient prolonger celles de cette année. Au total, la croissance du PIB atteindrait tout juste 3% et le déficit du commerce extérieur pourrait se creuser légèrement.

Ces résultats macro-économiques montrent que les marges de manoeuvre dont disposera notre économie se resserreront. Il en irait sans doute toute autrement si une détente des taux d'intérêt dans le monde se produisait. Rappelons que les entreprises allemandes et japonaises s'autofinancent à plus de 90%, que leur taux d'endettement est faible et qu'un choc de taux d'intérêt est moins dommageable sur leurs comptes que celui de leurs homologues français.

(INSEE): Institut National de Statistiques et d'Études Économiques.

- (1) Secteurs marchands non-agricoles.
- (2) Source: Direction de Prévision, Indice de prix des principaux partenaires commerciaux pondéré par le poids dans les exportations française.
- (3) Le département des diagnostics économiques de l'OFCE de la reprise de l'investissement à la croissance du capital - O. Passet, V. Przedborski, V. Riches, Revue de l'OFCE, janvier 1990.
- (4) Champ: sociétés du secteur concurrentiel; dans ce cadrage, le taux d'intérêt apparent de la dette des sociétés passerait de 9,75% en 1989 à 10% en 1990, ce qui suppose toutefois une baisse sensible des taux d'intérêt au cours de cette année.
- (5) Évolution du taux de change du franc contre 15 devises pondérées par leur poids dans les échanges commerciaux de la France (source: J.P. Morgan).
- (6) Selon l'enquête semestrielle sur la concurrence étrangère de l'INSEE réalisée en janvier 1990, la concurrence étrangère sur les marchés intérieurs et extérieurs s'est accrue et selon l'enquête trimestrielle dans l'industrie, les prix à l'exportation ont marqué le pas depuis octobre 1989.

Des hôtels à Montréal:

Hôtels et Villégiatures  Canadien Pacifique

Le Château Champlain

1, Place du Canada, Montréal (Québec), Canada, H3B 4C9. Tél. : (514) 878-9000
Québec et Ontario : 1-800-268-9420



♦ RÉSERVATIONS: (514) 933-3611
FAX: (514) 933-7102
TÉLEX: 05-267-412
SANS FRAIS / TOLL FREE
CANADA: 1-800-361-7199
USA: 1-800-361-3664

1659 OUEST, SHERBROOKE WEST
MONTRÉAL, QUÉBEC
CANADA H3H 1E3



L'HOTEL DE LA MONTAGNE

Un monde d'élégance et de raffinement

1430, rue de la Montagne
Montréal (Québec) Canada H3G 1Z5 • Tél.: (514) 288-5656 • Fax: (514) 288-9658

MONTRÉAL
BONAVENTURE
- Centre Ville -

HILTON

MONTRÉAL
AÉROPORT HILTON
- Dorval -

- DEUX ADRESSES, LE MÊME GRAND CONFORT -
CANADA 1-800-268-9275 • FRANCE (1) 687-34-80

Donnez de l'impact
à vos

meetings

Hôtels et Villégiatures  Canadien Pacifique

Le Reine Elizabeth



Ours dansant par Kululak Itulu
de Cape Dorset

Découvrez les meilleures sculptures de l'arctique Canadien

Pour admirer les vraies sculptures Inuit ou pour les acquérir, venez visiter, sur rendez-vous, la salle d'exposition des GALERIES D'ART INUIT BAFFIN, à Kirkland, à 10 mn de l'aéroport de Dorval.

Si le temps vous manque, nous pouvons venir jusqu'à votre bureau ou cabinet, pour vous présenter et commenter notre catalogue en couleurs de l'Art Inuit Canadien. Celui-ci peut également vous être envoyé contre 25 \$, remboursables au premier achat.

GALERIES D'ART INUIT BAFFIN INC.

SPÉCIALISÉ EN SCULPTURES
DE HAUTE QUALITÉ

28, PIPER'S CR., KIRKLAND, P.Q. H9H 3J4 CANADA
TÉL.: (514) 694-1587 FAX: (514) 694-9640

GROS ET DÉTAIL
FRANCHISES DISPONIBLES



DUNTON, RAINVILLE, TOUPIN & PERRAULT

AVOCATS
BARRISTERS & SOLICITORS

JAIME W. DUNTON

LOUIS A. TOUPIN

PIERRE J. PERRAULT

JEAN-JACQUES RAINVILLE, CRI

GÉRALD BÉLANGER

LOUIS-PHILIPPE BOURGEOIS, CRI

JEAN ROCHETTE

SOPHIE BEAUCHEMIN

BRIGITTE CHARRON, CRI

MICHEL-J. LANCTÔT

PAUL ANDRÉ MARTEL

MARIO ST-PIERRE

ALAIN SÉGUIN

MARIE CORRIVEAU

MARTINE TRUDEAU

ALAIN CHEVRIER

GLADYS PAGÉ

NATHALIE TÉTRAULT

BRUNO LARIVIÈRE

GREGORY M.C. ORLESKI

CLAUDE PAQUET

2104, TOUR DE LA BOURSE

TÉLÉPHONE: (514) 866-6743

800 SQUARE VICTORIA, C.P. 303

TÉLÉCOPIEUR: (514) 866-8854

MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA

H4Z 1H1

Informations :

• Montréal
PROMOSALONS CANADA, Salons spécialisés Français
C.P. 1302, Place Bonaventure, Montréal, (Qué.) H5A 1H1
Tél. (514)861-5668
Telex : 055-61761, Fax (514)861-7926

• Toronto
PROMOSALONS CANADA, French Trade Exhibitions
1200, Bay Street - Suite 503
Toronto, (Ont.) M5R 2A5
Tél. (416)929-2562, Fax (416)929-2564

salons français

LES SALONS INTERNATIONAUX DANS L'EUROPE DE L'AN 2000

14,5 Milliards d'ECUS de retombées économiques des foires et salons chaque année en Europe (100 Milliards de francs français) ; 75 Millions de visiteurs; 500 000 entreprises exposantes sur plus de 20 Millions de m² de stands!

Tels sont les chiffres clés qui ressortent d'un colloque organisé le 23 avril 1990 au Parc d'expositions de PARIS-NORD Villepinte à l'initiative de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris.

Parmi les invités: 29 pays représentés, 80 participants étrangers sur un total de 250 participants, tous spécialistes des salons professionnels internationaux et de leur environnement économique: responsables de grands parcs d'expositions et de palais des congrès, organisateurs des plus importants salons professionnels, puissants groupes industriels, fédérations professionnelles internationales, représentants officiels de la plupart des pays européens mais également des États-Unis, du Canada, d'Afrique et d'Indonésie.

SCÈNES D'INTÉRIEUR SALON INTERNATIONAL DE LA DÉCORATION

Saturday 1st September to Wednesday
5th September 1990
Paris-Nord Exhibition Centre

At an impressive session last September, SCÈNES D'INTÉRIEUR - International Interior Design Exhibition - presented visitors from all over the world with a wide range of new products.

As a symbol of the Art of Living and a shop window for current trends in decoration, the third SCÈNES D'INTÉRIEUR will be one of the main events of the Fall

130 specially selected exhibitors from among the biggest names in interior design will be covering a total area of 3500 m² at the Paris-Nord Exhibition Centre.

Du 1er au 4 septembre 1990 12ÈME SALON "Le monde de l'enfant"

Le 12^{ème} Salon "Le Monde de l'enfant", se tiendra du 1er au 4 septembre 1990 à Paris, Porte de Versailles, Hall 2, de 9h à 18h30 sans interruption.

Ce salon réservé aux professionnels de la Puériculture, présentera sur 10000 m² de surface d'exposition tout l'univers de l'enfant: jouets 1er âge- article pour le transport, la sécurité et l'hygiène- décoration et ameublement-textile 1er âge et cadeaux de naissance.

Les nouveautés seront exposées à l'espace "Baby-Actualités" permettant ainsi aux visiteurs de pressentir les tendances de l'année 90/91.

Une conférence, comme chaque année, traitera d'un problème dans la vie de l'enfant: "L'éducation précoce ou l'avenir qui se bâtit". Quelle éducation pour nos enfants, pour quels enjeux? Jean-Pierre POURTOIS, Docteur en Sciences

psycho-pédagogiques, Professeur d'enseignement à l'Université de l'État à Mons (Belgique) et à l'Université de Paris X-Nanterre animera cette conférence le lundi 3 septembre 1990 à 14h30).

Le 12^{ème} Salon "Le monde de l'Enfant" sera assurément riche en découvertes.

MACHINE-OUTIL 90: PROMESSES TENUES LE SALON RÉFÉRENCE

Machine-outils 90 annonce un bilan très positif et confirme ainsi sa vocation de salon référence des équipements de production des industries mécaniques.

Largement représentatif de l'offre du secteur, MACHINE-OUTIL 90 a réuni 1825 exposants, originaires de 35 pays, sur 65,000 m² de stands. Ce qui représente une augmentation de 15% du nombre d'exposants et de 30% de la surface d'exposition par rapport à 1988

Rappelons également la présence aux côtés de MACHINE-OUTILS 90 du salon SPÉCIAL EUROFOUR ET ÉQUIPEMENTS DE FONDERIE qui a renforcé l'intérêt de ce rendez-vous.

Décliné en plusieurs expositions recouvrant tous les secteurs clés des équipements -machines-outils, assemblage, soudage, outillage, productive et métrologie- MACHINE-OUTIL 90 a tenu son rôle de fédérateur et a trouvé ainsi la formule répondant le mieux aux attentes des exposants et des visiteurs.

EUROPLAST 90 INNOVATIONS ET PERFORMANCES

Du 11 au 16 juin 1990, EUROPLAST 90 (patronnée par EUROMAP) et IRC exhibition se sont tenues au Parc des Expositions de Paris-Nord Villepinte et se sont affirmées comme le "véritable carrefour des matériaux de synthèse" attendu par tous les professionnels.

Pendant six jours, sur 43 000 m² de stands, 1 100 exposants de 27 pays ont reçu 61 500 professionnels. Cette importante participation comportait 74% de Français et 23% d'étrangers venant de 118 pays.

La qualité du cadre et des services de la manifestation, la qualité exceptionnelle des présentations offertes par les exposants, le haut niveau scientifique des débats qui se sont déroulés pendant le salon ont été les moteurs de ce succès.

Le professionnalisme et la représentativité internationale des visiteurs ont permis de conclure de nombreuses affaires et de nouer des contacts prometteurs.



QUOJEM 90

Dimanche 23 septembre 1990
au mercredi 26 septembre 1990

Le marché international du BRICOLAGE fait apparaître des différences nationales très significatives.

-Tout d'abord un marché américain performant et une croissance dont le chiffre d'affaires approche les 100 Milliards de dollars.

- Un marché européen très hétérogène comportant trois types de marchés différents:

-Les marchés développés-France/GB/Pays Bas- dont la croissance est modérée

-Les marchés en développement-Espagne/Italie -à croissance très forte

-Les marchés "à créer" -Portugal/Grèce

Sans oublier bien sûr le potentiel offert actuellement par l'ouverture des pays de l'Est.

Actuellement, le chiffre d'affaires du marché français varie, suivant les estimations, entre 52 et 60 milliards de Francs, ce qui la place au 2^{ème} rang européen.

Suite page 22 ►



tableau de bord

Préparé par Jacques Weyland

Source : Poste d'expansion économique de Montréal et Chambre de commerce et d'industrie de Paris.



CHIFFRES DE 1989

	JANVIER 90		FEVRIER 90		MARS 90		AVRIL 90		1989 évolution annuelle	
PRODUCTION	1,1	-0,2	-0,8	-1,1	0,7	-1,0	1,4	-1,8	3,3	2,9
PRIX À LA CONSOMMATION	0,1	0,8	0,3	0,6	0,3	0,3	0,4	0,1	3,5	5,0
TAUX DE CHÔMAGE	9,4	7,8	9,4	7,2	9,4	7,2	9,4	7,2	9,6	7,5
SALAIRES ET TRAITEMENT	0,2	0,6	0,1	0,7	0,0	nd	2,0	nd	4,1	9,5
EXPORTATION	9,5	4,6	-7,1	0,8	2,6	6,4	-6,3	-5,9	14,5	1,2
IMPORTATION	7,2	2,0	-5,2	2,2	2,1	-1,0	-3	2,1	15,1	5,3
TAUX DE COUVERTURE	96%	102%	95%	101%	96%	104%	92%	101%	96%	103%
COURS MOYEN FF/CDS	5,03	—	4,89	—	4,88	—	4,87	—	5,41	—
COURS MOYEN CDS/FF	—	0,198	—	0,204	—	0,205	—	0,206	—	0,184

nd: Non chiffré

BLAKE, CASSELS & GRAYDON

Avocats

Agents de brevets et de marques

C.P. 25, Commerce Court ouest
Toronto, Ontario M5L 1A9

Téléphone: (416) 863-4305

Télécopieur: (416) 863-2653

Toronto • Région de York • Ottawa • Montréal* • Calgary • Vancouver • Angleterre
* Cabinet associé: Lavery, O'Brien

Chez la MÈRE MICHEL



Le restaurant
français idéal
pour toutes
vos célébrations
(de deux à quarante personnes)

1209, rue Guy, Montréal, QC • (514) 934-0473

► Suite de la page 21

Le 35^{ème} MOVING INTERNATIONAL,

Le Salon international de l'environnement
contemporain se découvre en noir et en couleurs!

Du samedi 1^{er} au mercredi 5 septembre 1990, c'est le grand rendez-vous de tous ceux qui font bouger la création au 35^{ème} MOVING INTERNATIONAL, le salon de l'environnement contemporain.

Pour fêter la rentrée en gaieté, le MOVING INTERNATIONAL va vous étonner...et vous en faire voir de toutes les couleurs.

Un feu d'artifice de nouveautés, d'animations, de fêtes vont vous faire oublier que les vacances sont terminées.

Au programme de cette 35^{ème} session:

-l'inauguration officielle du salon samedi

1^{er} septembre par Fernando Amat, le fondateur à Barcelone de Vinçon réputé être "le plus beau magasin du monde".

-la célébration du grand retour des couleurs... Après avoir imposé durant des années son sombre diktat, le noir renoue avec ses soeurs de lumière. Noir et couleurs enfin réconciliés vont réchauffer la sobre rigueur design des meubles et objets.

EXPOBOIS

Excellents résultats pour EXPOBOIS 90, salon international des constructeurs de machines à bois et des industries du bois, qui s'est tenu à Paris-Nord Villepinte du 29 mars au 3 avril 1990. Le cadre prestigieux de ce site d'exposition a contribué à donner un lustre particulier au

salon qui par ses développements exceptionnels a marqué l'installation définitive de la productive dans les industries de la transformation du bois.

La surface louée avec 25,000 m² de stands a cru de + 11,3% auxquels il faut ajouter une aire de démonstration de 1.000 m².

470 constructeurs ont exposé en direct au salon. 195 d'entre eux étaient de nationalité française.

Le nombre de visiteurs a atteint 32 940 soit le plus fort rassemblement jamais réalisé en France de professionnels du bois. La progression par rapport à 1988 a été de 15,16%.

La présence des visiteurs étrangers, très supérieure aux sessions antérieures s'est élevée à 8,1% du total. EXPOBOIS 92 se tiendra à Paris-Nord Villepinte du 18 au 23 mars.

BIENVENUE. LE CLUB



Le sculpteur français Daniel Buren ne conçoit l'art que dans la créativité, la rigueur et la capacité de s'adapter in situ; trois paramètres que l'on retrouve dans l'oeuvre intitulée "Passage". Pour créer la nouvelle classe Le Club, Air France s'est fixé les mêmes critères: créativité dans le service, rigueur pour le souci du détail et une parfaite adaptation au voyage d'affaires. Voyagez Le Club, vous mènerez vos affaires dans les règles de l'art.*

Une nouvelle dimension pour votre voyage d'affaires.



Aéroplan

L'ART DU
VOYAGE
AIR FRANCE

**Offerte sur la plupart de nos vols.*

Bienvenue chez nous, Votre table est prête.



Dans une ambiance chaleureuse empreinte du charme des veillées d'antan, venez déguster notre cuisine traditionnelle au son du violon.

Soyez certains que vos clients, employés, visiteurs ou invités garderont très longtemps le souvenir des bons moments qu'ils auront passés ici en votre compagnie...

N'est-ce pas justement ce que vous souhaitez?

Comme quelque 80 000 personnes venues, chaque année, du monde entier, découvrez ou re-découvrez la Sucrierie de la Montagne.

Ambassadeur du tourisme Canada.

Salle pouvant accommoder jusqu'à 500 personnes.
Ouvert à l'année.

**SUCRERIE
DE LA MONTAGNE**



300, rang St-Georges, Rigaud (Québec)

Tél. : (514) 451-0831

Fax : (514) 451-0340

L'ambiance du 19^e siècle à 45 minutes de Montréal