

PER
C-4

action

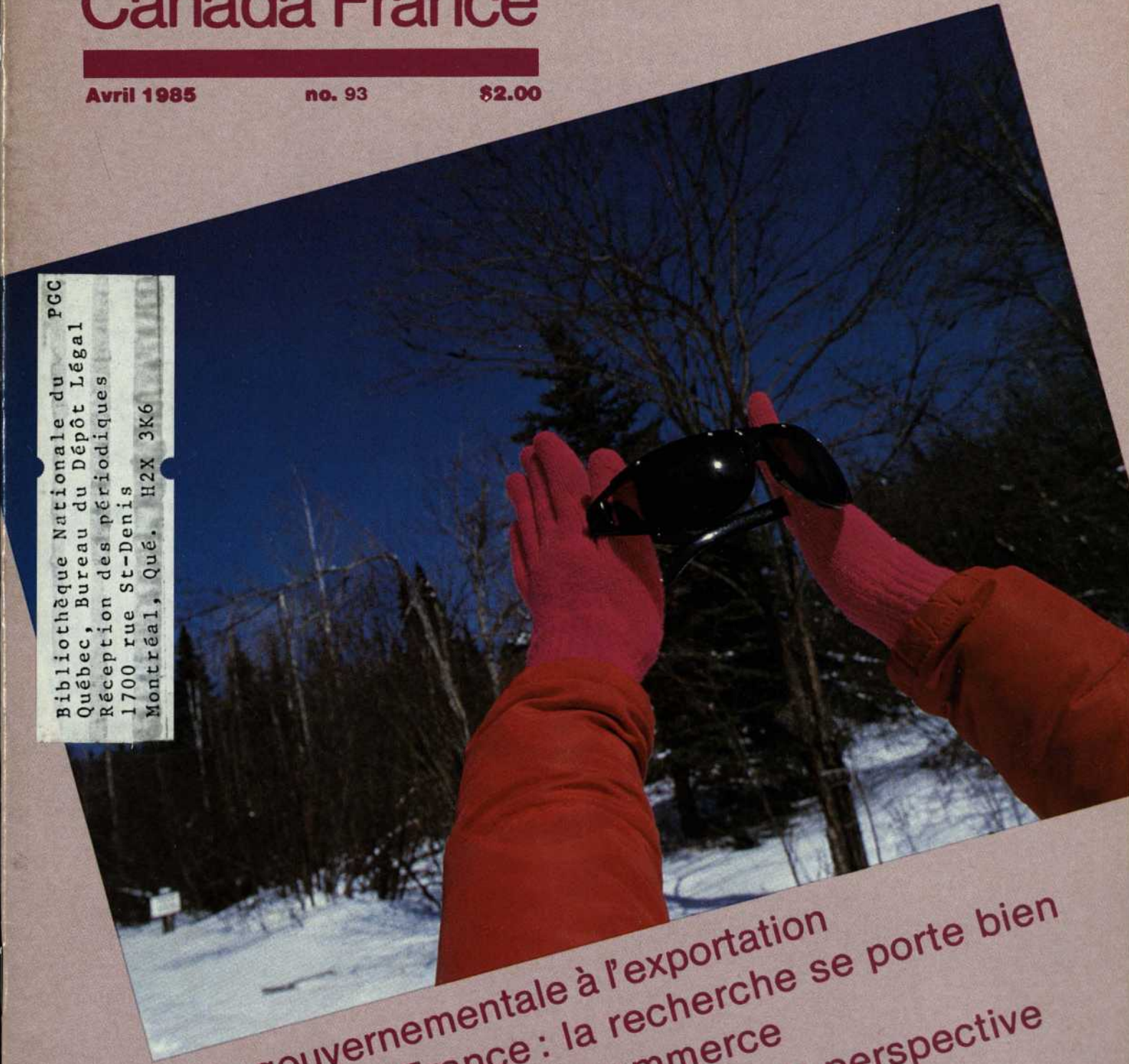
Canada France

Avril 1985

no. 93

\$2.00

Bibliothèque Nationale du PGC
Québec, Bureau du Dépôt Légal
Réception des périodiques
1700 rue St-Denis
Montréal, Qué. H2X 3K6



Aide gouvernementale à l'exportation
France : la recherche se porte bien
Les tribunaux de commerce
Les taux d'intérêt en perspective

UNE BANQUE D'AFFAIRES

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

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

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

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

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



SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

(CANADA)

Montréal
(514) 875-0330

Québec
(418) 529-4505

Toronto
(416) 364-2864

Calgary
(403) 265-3305

Edmonton
(403) 482-6925

Vancouver
(604) 689-2444

Fondateur : Bertrand Namy

Conseil d'administration / Board

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

Administration / Management
Publicité / Advertising

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

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

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

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

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

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

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

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

Graphisme
François Blais

Composition
Imprimerie A. & R. Côté Inc.

Impression
Presse Élite
Montréal

AVRIL 1985

- 3** Les taux d'intérêt en perspective
par Bernard Fleury
 - 6** Croisade des
exportateurs
 - 9** Aide gouvernementale
à l'exportation
par Denis Collart
 - 17** France : La recherche
se porte bien
 - 19** Les tribunaux de commerce
par Bernard Lette
 - 21** Activités CCIFC
 - 22** Les salons Français
 - 23** News
 - 25** English pages
 - 28** Page statistique
-

L'Europe... et Singapour!

Air Canada en plein essor

La meilleure fréquence dans le ciel de l'Atlantique. 26 vols par semaine vers les grands centres européens. Paris, Londres, Francfort, Düsseldorf, Munich, Zurich, Genève. Des plaques tournantes où vous obtiendrez des correspondances rapides vers le reste de l'Europe et le monde entier.

Air Canada vous conduit aussi à Bombay et à Singapour, porte d'entrée de l'Orient, plus près de nous par l'Europe que par le Pacifique.

Le service Intercontinental

Classé parmi les meilleurs du monde. Vous êtes bien calé dans votre fauteuil, en Première ou en classe Affaires. Votre apéritif préféré en feuilletant un magazine. Puis le repas est servi. Succulent! Bravo pour le vin aussi! Café, digestif? Le personnel est souriant et attentionné. Vous inclinez votre siège. Détente. Tout à l'heure, vous verrez un bon film. Vos écouteurs diffusent une mélodie reposante. Vous glissez dans le temps.

D'un seul coup de fil, vous pouvez réserver votre billet d'avion, votre hôtel et votre voiture de location. Profitez de l'Aéroplan pour vous mériter des primes-voyages plus rapidement.

**Prenez votre Prêt-à-partir
pour le succès!**

PARIS • LONDRES • FRANCFORT • DÜSSELDORF • MUNICH • ZURICH • GENÈVE • BOMBAY • SINGAPOUR



AIR CANADA 



LES TAUX D'INTÉRÊT EN PERSPECTIVE

Par: Bernard Fleury
Président Directeur général
Banque Nationale de Paris (Canada)

Les taux d'intérêt passent aujourd'hui dans le monde pour être très élevés. Pourtant leur évolution depuis trois ans est clairement orientée à la baisse. En 1981, les taux à long terme ont dépassé 15 % dans plusieurs pays, aux États-Unis notamment. Ils sont aujourd'hui revenus autour de 12 % outre-Atlantique et en France, de 7 à 8 % en Allemagne et au Japon. En fait, la baisse de l'inflation a été particulièrement rapide au cours de ces dernières années et les taux d'intérêt n'ont pas fléchi au même rythme. En moyenne, pour l'ensemble des pays industrialisés, l'inflation est revenue de 12 % en 1980 à 6 % aujourd'hui ; elle a diminué de plus de moitié alors que les taux longs ne baissaient que de 20 à 30 %. On a ainsi assisté à un déclin des taux nominaux et à une poussée des taux d'intérêt réels (inflation déduite).

Les taux sur la longue période

Au cours des cent dernières années, les taux d'intérêt nominaux à long terme aux États-Unis comme en France sont passés par trois phases : de 1880 au début des années 60, ils sont restés remarquablement stables, entre 3 et 5 %. De tels taux reflétaient des anticipations d'inflation très faibles et un rendement réel des placements qui était de l'ordre de 3 à 4 % ; à partir du milieu des années soixante, les taux commencent à s'élever lentement au fur et à mesure que l'inflation s'accroît, pour atteindre un sommet en 1981. La hausse des taux est donc un phénomène relativement récent qui s'explique par la poussée continue de l'inflation depuis cette date. À l'origine de cette grande inflation, il y a certainement l'abandon d'une règle monétaire stricte, la marche accélérée de l'économie mondiale, la hausse du prix des matières premières et du pétrole et la mise en place de clauses d'indexation dans tous les contrats ; depuis 1981, on assiste avec la baisse de l'inflation à une lente décrue des taux. Mais ces taux restent à des niveaux très élevés dans une perspective de long terme, à la fois en termes nominaux et en termes réels. Le niveau actuel des taux

réels à long terme qui est de l'ordre de 7 % aux États-Unis et de 5 % en France et dans les autres pays industriels apparaît singulièrement élevé, non seulement par rapport au niveau anormalement bas observé au cours des années 70 (en moyenne 0,6 % pour les pays de l'O.C.D.E.) mais aussi par rapport à son niveau de très long terme.

Les taux élevés que l'on observe aujourd'hui sont ainsi en grande partie la traduction de taux réels très élevés. Une baisse éventuelle des taux implique cependant la confirmation du mouvement de désinflation.

L'inflation anticipée

Lorsqu'on interroge la communauté financière américaine sur l'inflation au cours des trois prochaines années, la réponse typique qui se dégage aujourd'hui est 5 %. C'est un chiffre qui est légèrement plus élevé que l'inflation constatée en ce moment (4 % au cours des douze derniers mois) mais qui ne traduit ni la crainte d'un dérapage inflationniste ni l'espoir d'une nouvelle et substantielle amélioration. En France, la désinflation devrait

se poursuivre au cours des prochaines années, mais il y a encore peu d'observateurs pour avancer qu'elle pourrait facilement repasser sous la barre des 5 %.

Un certain nombre d'éléments favorables à une poursuite générale de la désinflation dans le monde sont cependant réunis. Il n'existe pas de menace sur les approvisionnements en matières premières : dans de nombreux secteurs miniers les capacités de production sont très loin de leur pleine utilisation et les producteurs de pétrole de l'O.P.E.P. auront bien du mal à empêcher la baisse des prix du brut. La situation dans ce domaine est l'inverse de celle qui était décrite au début des années soixante-dix avec le risque de pénurie de matière premières (Club de Rome, Rapport Meadows...).

Deuxièmement, les négociations salariales semblent désormais se dérouler dans un nouveau contexte, celui de l'élimination progressive des clauses d'indexation des salaires sur les prix. Les accords signés dans l'automobile américaine au mois d'octobre dernier sont à cet égard significatifs. L'Ita-

(suite à la page 5)

RENAULT ALLIANCE

LA QUALITÉ OU LE PRIX?

Pourquoi hésiter entre une voiture de qualité et une voiture à bon prix? L'Alliance ne fait pas de concessions. La Renault Alliance, une voiture robuste conçue et construite selon des normes sévères de contrôle de la qualité. Pas étonnant, qu'à son arrivée sur le marché en 1983, elle fut couronnée voiture de l'année!
Moteur à injection électronique • Suspension indépendante aux 4 roues • Sièges avant bioformés
• Excellente insonorisation et habitabilité. La qualité a maintenant un prix, celui de l'Alliance!
Chez votre concessionnaire Renault!



À partir de
6999\$*

*Prix de base. Préparation et transport en sus.

LA QUALITÉ À BON PRIX!

RENAULT
...ENCORE RENAULT ♦



(suite de la page 3)

lie, championne désignée de l'indexation des salaires, est en train de démanteler son système par le biais d'une sous-indexation du salaire moyen et ce, sur un indice de prix spécifique excluant l'effet de la hausse du dollar.

Dans tous les pays, enfin, ont été mis en place des systèmes rigoureux de contrôle de la création monétaire.

Tous ces éléments favorables à une poursuite de la désinflation devraient entraîner une nouvelle baisse des taux d'intérêt aux États-Unis et dans le monde. La seule menace véritable de reprise des tensions inflationnistes provient du risque de monétisation des dettes en cas de crise financière internationale ou nationale. Ces risques sont bien réels mais ils ne doivent pas être exagérés.

L'épargne mondiale en baisse

L'évolution des taux d'intérêt à long terme dépend certes de l'inflation mais elle peut également provenir de déséquilibres durables entre l'offre et la demande de capitaux.

Le déséquilibre le plus connu à cet égard est celui qui est engendré par le déficit budgétaire américain. Relativement modéré par son ampleur puisque, avec l'excédent des collectivités locales, le déficit public s'est situé à 3.2 % du P.N.B. en 1984, il est en revanche beaucoup trop élevé pour être financé par la seule épargne nationale.

L'épargne des ménages américains ne dépasse guère à l'heure actuelle 150 milliards de dollars, c'est dire qu'elle est très voisine des besoins de financement du secteur public qui se seront élevés à 120 milliards de dollars en 1984. Dans ce contexte, et avec une politique monétaire stricte, toute croissance rapide de la demande de capitaux par les entreprises produit des tensions sur les taux d'intérêt. Leur remontée au cours du premier semestre 1984 illustre bien ce mécanisme. À contrario, la baisse récente des taux américains n'a pu se faire qu'avec le ralentissement de la demande de capitaux liée à l'essoufflement de la reprise aux États-Unis. Cependant, les taux réels sont encore à un niveau élevé et, sauf à envisager une

récession, seule une franche réduction du déficit budgétaire pourrait les faire fléchir.

La baisse de l'épargne n'est pas seulement un phénomène américain. Elle affecte les autres pays industriels et touche aussi les pays de l'O.P.E.P. Après avoir joué un rôle croissant dans l'alimentation du monde en capitaux via le mécanisme du recyclage, les excédents des pays pétroliers font aujourd'hui place à des déficits. La baisse des recettes pétrolières se traduit par des suppléments de revenu pour les pays consommateurs, industriels surtout. Mais la propension à épargner ce supplément de revenu est beaucoup plus faible aux États-Unis que dans les pays de l'O.P.E.P. L'épargne du monde se trouve ainsi réduite.

En somme la baisse des taux réels pourrait effectivement se produire si les États-Unis revenaient à un meilleur équilibre de leur budget. ■

Notez-le bien...

Notez-le bien...

Nous avons déménagé !...

La Chambre de Commerce Française au Canada (Montréal) a transféré ses bureaux au : 360 St-François Xavier
Montréal, P.Q. H2Y 2S8

télex : 055-62358 (inchange)
téléphone : (514) 281-1246

CROISADE DES EXPORTATEURS

Du 22 au 29 Mai 1985, les entreprises dont les références et desideratas sont mentionnés ci-dessous seront présentes au Canada dans le cadre d'une mission multisectorielle.

Vous pouvez toutes les rencontrer individuellement les 22/23 & 24 Mai à Montréal ; pour cela il suffit de contacter directement la Chambre de Commerce Française au Canada (Montréal) qui est en charge de leur plan de rendez-vous.

De plus, les entreprises dont la référence est suivie d'une astérisque (*) seront également présentes à Toronto les 27 & 28 Mai, où pour les rencontrer il vous faut contacter la Section Toronto (Mme Colette Owen 416-224-5655)

N.B. : La liste ci-dessous n'est pas exhaustive car d'autres entreprises sont attendues. N'hésitez pas à vous manifester.

RÉF. IMPORT/EXPORT TRADITIONNEL

TRANSFERT DE TECHNOLOGIE/ CO-INVESTISSEMENT

LAB*	Manutention stockage	
HER	Analyseur d'oxygène	
THE*	Robinetterie industrielle	Idem
HUT*	Courroie de transmission et bandes transporteuses.	
JAR	Quincaillerie pour l'industrie du bâtiment. Articles cadeaux décoratifs en fonte.	
MES	Appareils d'étalonnage de compteurs de distribution routière de carburants GPL.	Idem
SOC*	Emballages pour crèmes glacées alcoolisées.	
ATE	Pièces estampées pour industrie automobile (PL), machines agricoles, chemins de fer, TP...	
EDE	Pièces de décolletage en grande série, toutes industries.	
PIE*	Articles en latex : Gants de laboratoire, soufflet de télémanipulation. Pièces industrielles réalisées ou trempées.	
BON*	Bonneterie enfants 0-16 ans.	
TOQ*	Escargots et coquillages préparés et surgelés.	Idem
FRO*	Emmental, morbier, spécialités fromagères françaises et fromages cachers.	
SOG*	Avant-produits de pâtisserie (sirops, nappages, fourrages, pâtes, poudres...)	
BAB*	Madeleines, cakes.	
LOR*	Boudoirs, pâtes d'amandes, spécialités catalanes, tourrons, petits fours aux amandes	
VIT*	Chemises hommes haut de gamme	
PRO*	Produits alimentaires à base de céréales : Boulgour, pilpil de blé et de riz, semoule d'orge et de blé.	
ALG*	Matières premières pour cosmétologie et cosmétiques à base de produits marins.	
KIR	Produits d'entretien, de retouche pour meubles. Imperméabilisants et produits solaires pour le sport.	
FEL	Ornements de coiffure haut de gamme (peignes, barettes)	
CAL*	Articles de papeterie scolaire et bureau (cahiers, bloc-notes)	
CHE*	Articles de bureau et scolaires fantaisie.	
APT*		Conseil en analyse de la valeur : aide à la conception de produits, procédés de fabrication et organisation des entreprises.
VEP*		Modules chauffants pour fours industriels.
SET		Machines à nettoyer les plages de sable ; machines séparant les huiles et eaux (dépollution) Études spéciales innovatrices.



**CREDIT
COMMERCIAL
DE FRANCE
(CANADA)**

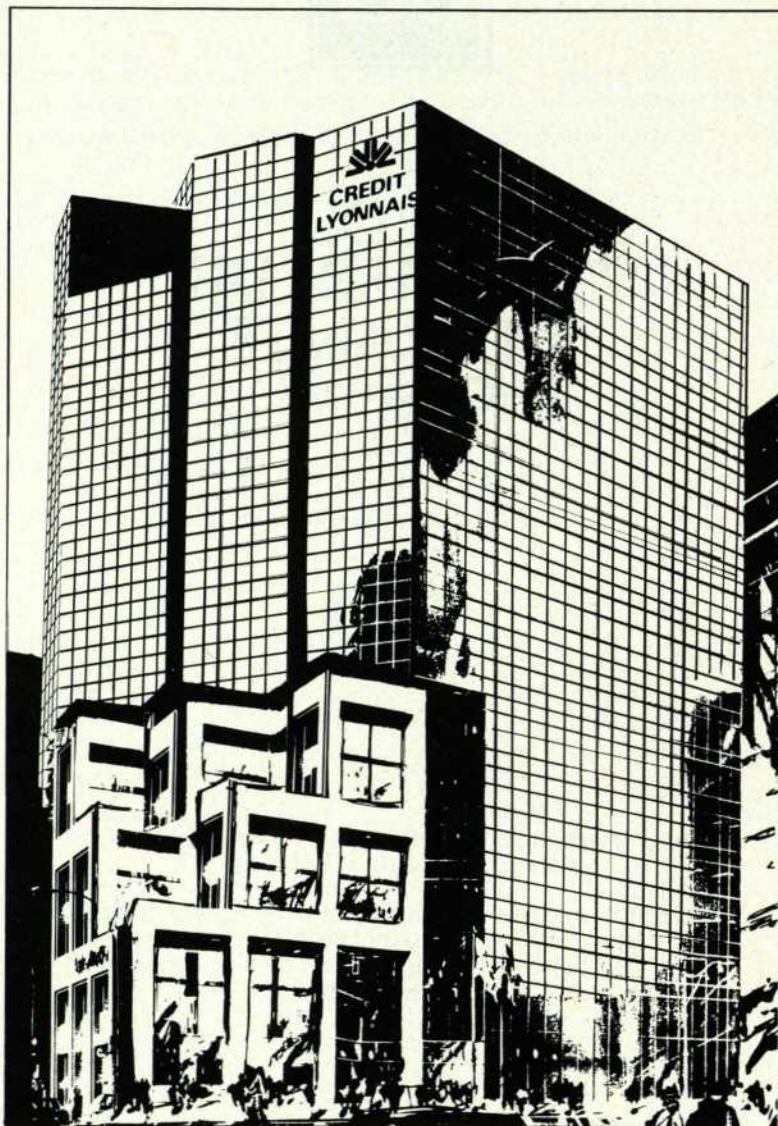
Une banque dont la taille et les méthodes lui permettent
d'être proche de ses clients.

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

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



CRÉDIT LYONNAIS CANADA



FILIALE DU CRÉDIT LYONNAIS (*Fondé en France en 1863*)
Siège social: 2000 Mansfield, Montréal, Québec H3A 3A6

Tél.: (514) 288-4848 Télex: 05-25245

Succursale: Royal Bank Plaza, Suite 2875, Toronto, Ontario M5J 2J1
Succursale: Suite 1670, Bow Valley Square I, 202 - Sixième Avenue S.W.,
Calgary, Alberta T2P 2R9

Tél.: (416) 865-0100 Télex: 06-23968
Tél.: (403) 263-1080 Télex: 03-821195



AIDE GOUVERNEMENTALE À L'EXPORTATION

Par : Denis Collart, associé
responsable des services à l'import-export au bureau
de Montréal de Price Waterhouse.

L'entreprise établie au Québec peut bénéficier de l'aide à l'exportation offerte par les différents programmes administrés par les gouvernements du Canada et du Québec. En ce début de 1985 et considérant l'ampleur et la générosité de l'aide du Québec en comparaison avec les autres provinces, l'entreprise établie ici jouit d'une situation privilégiée au Canada. Ceci peut constituer un facteur important de localisation au Québec pour une entreprise qui voudrait desservir le reste du Canada et les États-Unis.

Aide technique et aide financière

L'aide à l'exportation revêt deux formes :

- l'aide technique qui recouvre principalement de l'information, des conseils et des contacts ;
- l'aide financière qui inclue le partage de risque (assurances, garanties bancaires et investissements) et les subventions.

Programmes du Canada et du Québec

L'entreprise établie au Québec est, dans certaines limites que nous verrons plus loin, admissible aux deux séries de programmes. On pourrait penser qu'il y a doublement entre les deux niveaux de gouvernement. Cependant, en plus de certaines technicalités, il existe les différences fondamentales suivantes :

- les programmes du Québec se veulent complémentaires de ceux du Canada ; c'est-à-dire qu'en général l'aide du Québec n'est accordée que si celle du Canada n'a pu être obtenue, ou a été obtenue en quantité insuffisante ;
- le Québec offre de l'aide pour vendre vers tous les marchés extérieurs au Québec, dont le reste du Canada, tandis que l'aide canadienne est

destinée à l'exportation vers l'étranger.

Les programmes du Canada sont administrés par le ministère des Affaires extérieures (MAE) et ses agences et sociétés de la couronne, telles que la Société pour l'expansion des exportations (SEE), la Corporation commerciale canadienne (CCC) et l'Agence canadienne de développement international (ACDI). De plus, le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) joue un rôle complémentaire important en région.

Les programmes du Québec sont administrés par le ministère du Commerce extérieur du Québec (MCEQ) et la Société de développement industriel (SDI).

Ministère des Affaires extérieures du Canada

Les principaux programmes d'aide à l'exportation administrés par le ministère des Affaires extérieures du Canada sont :

- le Service des délégués commerciaux ;
- les Bureaux de commerce régionaux ;
- les Bureaux des grandes régions du monde ;
- le Programme des projets de promotion (PPP) ;
- le Programme de développe-

ment des marchés d'exportation (PDME).

Service des délégués commerciaux

En poste dans les consulats du Canada à travers le monde, les délégués commerciaux sont présents dans 90 bureaux dans 67 pays au monde. Ils fournissent de l'aide technique gratuite aux sociétés canadiennes qui veulent exporter ou investir dans le territoire (un ou plusieurs pays) dont ils sont responsables, sous forme d'informations, de conseils et de contacts. Ils peuvent, sur demande regarder les possibilités et la concurrence sur le marché, conseiller quant aux douanes, à l'étiquetage, aux paiements, etc., et aider à établir des contacts et obtenir des références.

Par exemple, un fabricant de machinerie d'emballage alimentaire s'est servi du délégué commercial canadien pour développer le marché suédois. Sans se déplacer, il a fait parvenir au délégué ses catalogues, listes de prix, etc., et lui a demandé des noms de clients potentiels ce que lui a fourni le délégué. Il a ensuite écrit à ces clients potentiels et a obtenu deux réponses intéressées.

Sur cette base, il a entrepris un voyage en Suède où, depuis, il
(suite à la page 11)

(suite de la page 9)

vend régulièrement sa machinerie.

Il est également important de rendre visite aux délégués commerciaux lors de visites dans leur territoire. Ils sont très intéressés au fait des derniers développements dans le commerce avec le Canada et sont toujours d'excellent conseil.

Bureaux de commerce régionaux

Les Bureaux de commerce régionaux, au nombre de 10 au total soit 1 par province, sont les représentants locaux du ministère des Affaires extérieures. Porte d'entrée au ministère en région, ils constituent pour l'entreprise son premier contact avec l'aide à l'exportation canadienne. Ils peuvent guider l'entreprise qui veut exporter vers certains marchés et la mettre en rapport avec les délégués commerciaux qui couvrent les marchés considérés. De plus, ils administrent en région les programmes PPP et PDME (voir ci-dessous) et c'est auprès d'eux qu'il faut déposer les demandes.

Le personnel des Bureaux de commerce régionaux est constitué, en grande partie, de délégués commerciaux de retour en poste à l'étranger et leur expérience pratique et connaissance de certains marchés sont très utiles.

Toute entreprise qui veut exporter, ou veut exporter vers de nouveaux marchés, se doit de rencontrer le personnel des Bureaux de commerce régionaux. C'est une démarche simple et toujours utile.

Bureaux des grandes régions du monde

Partie intégrale du ministère des Affaires extérieures à Ottawa, les Bureaux des grandes régions du monde sont divisés en 5 régions géographiques (Amérique Latine et Caraïbes, Europe, États-Unis, Asie et Pacifique et Afrique et Moyen Orient) et des directions par pays, territoires ou groupes de pays. Chargés de la promotion des exportations canadiennes, ils sont les spécialistes commerciaux du Canada pour faire correspondre les débouchés à l'étranger avec les capacités industrielles canadiennes.

Chaque direction organise la présence officielle canadienne à des expositions commerciales à l'étranger et les missions commerciales pour hommes d'affaires du gouvernement canadien. Elle prend une part active dans la définition et la mise en place des relations économiques et commerciales bilatérales entre le Canada et le pays dont elle s'occupe (traités, etc.). Elle surveille les échanges commerciaux et leur évolution entre les deux pays, les problèmes de tarifs, quotas, droits de douane, normalisation, etc. Elle sert d'agent de liaison pour le financement de certaines transactions (voir SEE, ACDI).

Ainsi, pour une entreprise canadienne intéressée à un projet au Zaïre, il serait logique qu'elle passe voir la direction des Bureaux des grandes régions du monde responsable du Zaïre à Ottawa pour y recueillir toute l'information détenue. Ceci devrait précéder des contacts directs avec le délégué commercial canadien en poste au Zaïre.

Les Bureaux des grandes régions du monde sont également les instigateurs d'études de marché géographiques et sectorielles qui fournissent un certain nombre de renseignements de base. Par exemple, ils ont publié récemment 17 études dans 17 secteurs particuliers du marché des États-Unis (produits moulés en acier pour le nord-est, etc.).

Programme des projets de promotion (PPP)

Ce programme a pour but de faire participer les entreprises canadiennes à des projets de promotion des exportations organisés par le gouvernement du Canada. Ces projets comprennent la participation officielle du Canada à des expositions commerciales et à des missions commerciales à l'étranger et à des visites d'acheteurs étrangers au Canada.

Ainsi, une entreprise canadienne peut être sélectionnée et subventionnée pour exposer ses produits à l'intérieur d'un kiosque officiel du Canada à une exposition à l'étranger. Le gouvernement du

Canada se réserve le droit de choisir les entreprises qu'il commandite en fonction de leur représentativité dans l'industrie et de leur solidité financière. Des exemples de telles démarches sont l'Exposition Télécom de Genève en 1984 et la foire annuelle du poisson à Boston où le Canada est toujours officiellement présent.

Les missions commerciales officielles du Canada à l'étranger regroupent un certain nombre de membres du gouvernement, de fonctionnaires et de chefs d'entreprise qui se rendent en visite économique et commerciale dans un ou plusieurs pays donnés. Le gouvernement du Canada sélectionne et subventionne les entreprises les plus représentatives des capacités canadiennes offrant les meilleurs débouchés possibles dans les pays visités. Le voyage de Pierre Trudeau en Asie du Sud-Est en 1983 en est un exemple. Une mission sur la télévision par câble en Angleterre en 1984 en est un autre.

Finalement, les visites d'acheteurs étrangers sous l'égide du gouvernement canadien permettent à ceux-ci de rencontrer au Canada des entreprises qui offrent possiblement les produits qu'ils recherchent. Ces acheteurs étrangers se déplacent et sont hébergés aux frais du gouvernement du Canada. Récemment, sur invitation du Canada, une mission chinoise était à la recherche de machineries minières usagées.

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)

C'est le programme fédéral canadien le mieux connu car il distribue des subventions aux entreprises individuelles pour qu'elles puissent réaliser certaines démarches à l'exportation. De manière générale, ces subventions couvrent jusqu'à 50 % des frais directs occasionnés par la démarche et elles sont remboursables en cas de succès de la démarche. Les démarches sont regroupées en 8 sections de A à F, plus deux sections sur l'alimentation et le poisson :

A : pour soumissionner sur un projet précis ; l'entreprise re-

çoit jusqu'à 50 % des frais de transport et une allocation quotidienne de séjour ;

B : pour explorer un nouveau marché potentiel : l'entreprise reçoit jusqu'à 50 % des frais de transport et une allocation quotidienne de séjour ; un ou plusieurs pays de destination sont possibles ;

C : pour participer de manière individuelle à une foire commerciale à l'étranger lorsqu'il n'y a pas participation officielle du Canada à cette foire ; l'entreprise reçoit, dans certaines limites, jusqu'à 50 % des frais de participation à la foire ;

D : pour inviter au Canada un acheteur étranger susceptible de se fournir dans l'entreprise ; l'entreprise reçoit jusqu'à 50 % des frais pour faire venir et recevoir l'acheteur étranger ;

E : pour organiser la formation de consortiums permanents de fabricants à l'exportation ; les entreprises reçoivent jusqu'à 50 % des frais directs d'étude de faisabilité, de mise sur pied et de conduite des affaires de consortium pour une période maximale de trois ans ;

F : pour s'établir à l'étranger ; l'entreprise reçoit jusqu'à 50 % des frais directs d'étude du marché, de développement d'un plan de pénétration du marché et de mise en oeuvre

du plan (transport, location de bureaux de vente, etc.) ;

Alimentation : pour effectuer le même type de démarches que celles mentionnées ci-dessus mais pour les exportations de produits agricoles, les produits de la pêche et les produits alimentaires ;

Poisson : pour effectuer le même type de démarches que celles mentionnées ci-dessus mais pour les exportations de poissons de fonds et de hareng de l'Atlantique.

Pour illustrer les démarches citées ci-dessus, mentionnons un voyage en Côte d'Ivoire par une entreprise canadienne pour soumissionner sur un projet financé par la Banque Mondiale et demandant de la machinerie forestière ; un séjour prolongé en Algérie par des techniciens d'une compagnie de fabrication de matériel téléphonique pour convaincre les ingénieurs algériens des vertus de leurs produits ; la formation d'un consortium de fabricants de meubles pour l'exportation vers les États-Unis.

Ministère de l'Expansion industrielle régionale

Le ministère de l'Expansion industrielle régionale maintient le Système de repérage des débouchés (SRD) qui est un fichier informatisé de fournisseurs canadiens, de biens et services et de débouchés. Ce fichier a une réputation variable car il est parfois décrié pour son manque de fiabilité. Ce-

pendant, il est utilisé par le ministère des Approvisionnements et Services, le MEIR, le MAE et les acheteurs étrangers qui sont à la recherche de fournisseurs canadiens. Il est donc important pour une entreprise canadienne de s'y inscrire.

Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société de la Couronne qui offre aux exportateurs canadiens une gamme de services d'assurance et de cautionnement bancaires, et qui assure du financement aux acheteurs étrangers.

La SEE offre une gamme très complète d'assurance aux exportateurs. Cependant, celle qui est très loin la plus utilisée concerne l'assurance contre le non-paiement de 90 % de la valeur des comptes à recevoir par l'entreprise d'acheteurs étrangers pour des raisons commerciales (faillites, etc.) ou politiques (blocage des changes, etc.) à qui l'entreprise a consenti un crédit à court terme (jusqu'à 1 an, dans certaines circonstances). Les primes à payer qui sont fonction du pays, du client et du délai de paiement considérés peuvent atteindre 1.5 %. Cette forme d'assurance est beaucoup utilisée pour, par exemple, la vente de vêtements à compte ouvert sur les États-Unis ; ou encore dans le cas de vente sur lettre de crédit non confirmée sur une banque de réputation internationale.

(suite à la page 12)

MARTINEAU WALKER

AVOCATS

AGENTS DE BREVETS ET MARQUES DE COMMERCE

3400, La Tour de la Bourse
800, Carré Victoria
Montréal, Canada H4Z 1E9
Téléphone (514) 397-7400
Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266
Bélinographe (514) 397-7600
Télex 05-24610 BUOY MTL

Bureau 1100, Immeuble 'La Laurentienne'
425, rue St. Amable
Québec, Canada G1R 5E4
Téléphone (418) 647-2447
Sans frais d'interurbain 1-800-463-2827
Bélinographe (418) 647-2455

(suite de la page 11)

Les formes de cautionnements bancaires offerts par la SEE qui sont les plus utilisées concernent les financements faits par les banques à des exportateurs canadiens, et les appels injustifiés de cautions de soumission ou de bonne fin que les banques ont délivrées pour le compte d'exportateurs.

La SEE finance les acheteurs étrangers de biens et services canadiens en leur offrant du crédit à moyen et à long terme aux conditions du marché. Ce financement est généralement complémentaire à celui que sont prêtes à fournir les banques établies au Canada. C'est cette partie des activités de la SEE qui reçoit le plus de publicité car les montants impliqués sont souvent considérables. L'achat des voitures de métro par la ville de New York a été financé par la SEE. Récemment, l'Algérie a obtenu une autre ligne de crédit de \$1 milliard pour l'achat au Canada de biens et services de construction.

Corporation commerciale canadienne

Les activités de la Corporation commerciale canadienne couvrent pour plus des trois-quarts la vente de produits se rapportant à la défense, principalement vers les États-Unis. Cependant, en tant qu'agence de ventes entre le gouvernement du Canada et les gouvernements étrangers ou les organismes internationaux, la CCC vend également des produits alimentaires, de l'équipement et des produits de base. Ainsi, récemment la CCC vendait pour \$2.6 millions de papiers fins aux Nations-Unies pour la publication de manuels scolaires au Bangladesh. Ces papiers fins ont été vendus à la CCC par une compagnie canadienne qui a répondu à l'appel d'offres de la CCC. En retour, la CCC vend des papiers aux Nations-Unies et organise le transport, le paiement, etc. Pour la compagnie canadienne, l'ensemble de la transaction s'est déroulée comme si elle soumissionnait et vendait au gouvernement canadien (les procédures d'Approvisionnements et Services sont utilisées). Pour les Nations-Unies, c'est comme si l'organisme achetait du gouvernement du Canada, avec les garanties de quali-

té, livraison, prix, etc. qui s'y rattachent.

La CCC offre donc pour l'entreprise canadienne d'excellentes opportunités d'exportation, sans vraiment encourir les risques qui y sont habituellement associés (risque de change, de non-paiement, de transport, etc.). Cependant, la CCC ne démarche pas activement les acheteurs étrangers, ne finance pas les transactions, et n'entrepasse pas les marchandises. Elle se comporte, en fait, comme un agent d'achat pour le compte de ses clients étrangers.

Agence canadienne de développement international

L'Agence canadienne de développement international aide l'entreprise canadienne à exporter de différentes façons. Tout d'abord dans le cadre de ses programmes d'aide, l'ACDI est amenée à acheter pour elle-même nombre de biens et services qui sont ensuite expédiés vers les pays qui reçoivent l'aide. L'entreprise canadienne

peut donc acquérir une expérience intéressante à l'exportation, tout en étant garanti de faire affaire entièrement avec le gouvernement canadien.

De plus, l'ACDI offre du financement concessionnel aux gouvernements étrangers qu'elle aide, dans la mesure où ceux-ci utilisent ce financement pour acheter des biens et services canadiens. L'entreprise canadienne peut donc exporter dans le cadre de ce financement vers des pays où elle n'était pas présente jusqu'alors, tout en étant garanti d'une certaine protection du gouvernement canadien, particulièrement en ce qui concerne le paiement.

Enfin, le troisième volet de l'aide à l'exportation apportée par l'ACDI aux entreprises canadiennes est constitué par le Programme de coopération industrielle. Ce programme permet de subventionner les projets conjoints entre les entreprises canadiennes et les entreprises dans les pays en voie de développement. Les subventions



Coopers
& Lybrand

Laliberté
Lancôt

COMPTABLES AGRÉÉS

630, BOULEVARD DORCHESTER OUEST
MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 1W5 (514) 875-5140
2, PLACE QUÉBEC, QUÉBEC (QUÉBEC)
G1R 4V3 (418) 522-7001

Philippe P. Aspinall
René M. Audry
Jean Beaudry
François Bernier
Marcel Bertrand
William G.K. Boden
Roland Boilard
Roman Boyko
Guy Breton

Gilles Campeau
K. Steven Clarke
Alan S. Cunningham
Adrien Dionne
Justin Fryer
Pierre Gill
Denis Girard
André Giroux
Michael J. Hayes

Donald R. Huggett
Iain Hurme
Sébastien Janutello
Jean-G. Lancôt
Bernard Lauzon
Jaquelin Léger
Michael F. Macey
Edward S. MacTier
Jacques Marquis

Marc E. Marrel
Normand Massé
Zarin M. Mehta
Lucien H. Morin
John A. Morrison
Jean Pelletier
Marcel Quevillon
Christian Rousseau
Jacques St-Amour

Pierre Seccareccia
Gérald Séguin
Marc Sheedy
Robert G.A. Simioni
Bernard R. Smith
Herbert O. Spindler
Kenneth R. Stevenson
Elliot C. Wightman
J.H. Wright

couvrent les études de faisabilité et l'éventuelle réalisation. Par exemple, un fabricant canadien de machinerie de production de bardeaux d'asphalte a fait réaliser les études nécessaires pour un projet de construction d'une usine en co-participation avec des intérêts privés à Trinidad pour servir le marché de la toiture dans les Antilles. Également, une entreprise canadienne d'articles de toilette a utilisé les subventions de l'ACDI pour entraîner son personnel dans une nouvelle usine implantée dans un pays en voie de développement.

Admissibilité de l'entreprise aux programmes du gouvernement du Canada

Bien que chaque programme du gouvernement du Canada a ses propres critères d'admissibilité, certaines considérations générales sont valables pour l'ensemble de l'aide offerte pour les programmes. Parmi celles-ci, citons :

- un contenu canadien des biens et services égal à au moins 60 % de la valeur exportée ;
- l'entreprise exportatrice doit être une société canadienne établie ;
- la démarche à l'exportation doit être bénéfique pour l'économie canadienne, tout autant que pour l'entreprise elle-même.

La notion de société canadienne établie est vague. Cependant, on peut généralement dire qu'il lui faut au moins un an d'existence et une assise solide dans le marché canadien pour lui permettre de faire face à une expansion à l'exportation. Ceci disqualifie donc, presque automatiquement, les nouvelles entreprises ou celles qui sont créées purement pour l'exportation. De cette dernière catégorie, sont néanmoins exclus les consortiums permanents à l'exportation dans la mesure où ils regroupent des entreprises déjà établies sur le marché national. Les sociétés canadiennes qui ne sont qu'agent d'exportation peuvent difficilement recevoir de l'aide gouvernementale. Cependant, dans la mesure où la société est dûment mandatée par un fabricant canadien pour exporter ses produits,

les démarches associées peuvent être aidées. Il est à remarquer que l'ensemble des programmes favorise les fabricants, au détriment des intermédiaires qui, règle générale, ne peuvent recevoir de l'aide. Les entreprises de construction, les ingénieurs-conseils et les conseillers en administration peuvent bénéficier de l'aide gouvernementale pour l'exportation de leurs propres services, mais difficilement pour les services qu'ils rendraient à leurs clients canadiens qui voudraient exporter. Il faut remarquer également que la nationalité de la propriété de l'entreprise ne rentre pas en ligne de compte.

Dernier aspect de l'admissibilité à l'aide, il est important que la démarche d'exportation soit bénéfique pour le Canada, tout autant que pour l'entreprise. Ainsi, le gouvernement du Canada refusera d'aider une entreprise canadienne à exporter vers un marché donné, si une autre entreprise canadienne est déjà en place sur ce marché, ou a déjà entrepris des démarches pour se positionner sur ce même marché, on risquerait de déplacer indirectement un autre fournisseur canadien. Par exemple et en conséquence, l'aide canadienne ne sera donnée qu'à une seule entreprise canadienne sur un projet donné, (très probablement, la première qualifiée à s'être présentée). Les autres entreprises canadiennes devront démarcher ce projet seules. Également, l'aide canadienne sera refusée à une entreprise canadienne des lingots d'aluminium, si le Canada exporte déjà vers ce pays les produits fabriqués à partir de l'aluminium, et si l'importation de lingots risque de déplacer la demande pour les produits canadiens fabriqués en aluminium.

Ministère du Commerce extérieur du Québec

Les programmes administrés par le ministère du Commerce extérieur du Québec correspondent et sont complémentaires à ceux du ministère des Affaires extérieures du Québec. Une différence fondamentale réside dans le fait qu'ils s'appliquent au reste du Canada tout autant qu'aux pays étrangers. Une autre différence provient du fait que les subventions accordées

n'ont pas à être remboursées en cas de succès de la démarche à l'exportation, contrairement aux programmes fédéraux.

Représentation à l'extérieur du Québec

Dix-sept délégations du Québec dans onze pays du monde représentent les intérêts économiques, commerciaux, culturels et politiques du Québec. Bien que les conseillers économiques du Québec en poste dans les délégations jouent un peu le même rôle que les délégués commerciaux du Canada, certaines différences importantes existent :

- le conseiller économique du Québec n'aide que les entreprises du Québec, contrairement au délégué commercial du Canada qui se doit de partager également ses efforts entre les entreprises de toutes les provinces du Canada ;
- la délégation du Québec peut s'occuper d'une entreprise du Québec pour un projet donné, alors que le délégué commercial du Canada se doit d'aider une entreprise d'une autre province pour ce même projet, car elle avait demandé son aide avant celle du Québec ;
- dans certains endroits, la délégation du Québec semble mieux implantée que son homologue fédéral ; ceci est, par exemple, le cas en ce qui concerne la coopération industrielle entre entreprises françaises et québécoises (le programme ACTIM-MCE relève du gouvernement du Québec).

Expositions, missions, promotions et accueils d'acheteurs étrangers

Ce sont des activités de groupes organisées par le ministère du Commerce extérieur et destinées à des entreprises du Québec. Ces activités comprennent des représentations officielles du Québec dans certaines expositions commerciales où sont invitées des entreprises du Québec représentatives des domaines couverts par l'exposition. Les missions commerciales (suite à la page 14)

(suite de la page 13)

regroupent des membres du gouvernement, des fonctionnaires et des chefs d'entreprises du Québec pour des visites exploratoires à différents endroits. La visite de René Lévesque au Japon, en Chine, en Corée et à Hong Kong en 1984 en est un exemple.

Les voyages de promotions sont orientés vers la présentation de compétence d'un groupe d'entreprises du Québec, sous l'égide du ministère du Commerce extérieur, auprès d'organismes tels que l'AC-DI à Ottawa, le PNUD à New York, la Banque Mondiale à Washington, etc. Enfin, l'accueil d'acheteurs étrangers est destiné à inviter au Québec un certain nombre d'acheteurs étrangers potentiels qui cherchent des biens et services pouvant leur être fournis par des entreprises du Québec.

Aide à la promotion des exportations (APEX)

Le programme APEX offre des subventions non-remboursables aux entreprises du Québec pour les aider dans leurs efforts individuels sur les marchés extérieurs au Québec. Le programme comporte trois sous-programmes : général, entreprises manufacturières et leurs agents exportateurs, et sociétés - conseils et sociétés de construction. En règle générale, les subventions couvrent 50 % des coûts directs associés à ces efforts qui, à quelques exceptions près, sont les mêmes qu'au niveau fédéral. Quelques différences importantes à souligner :

- les projets d'accords industriels sont couverts ;
- le développement des outils de promotion (dépliants, audio-visuel, etc.) est couvert ;
- la création d'un emploi permanent à temps plein au Québec pour développer l'exportation est couverte ;
- la location d'un entrepôt à l'étranger peut être couverte ;
- l'acquisition d'un dossier d'appel d'offre est couverte.

Formation

Le ministère du Commerce extérieur du Québec donne des cours de formation sur les techniques de l'exportation. Ces cours de 10 fois trois heures se terminant par un diplôme sont donnés principalement par des praticiens. De plus, le MCEQ organise des séminaires sur les marchés extérieurs. En novembre 1984, par exemple, un séminaire sur le Japon a remporté beaucoup de succès.

ACTIM-MCE

Le programme de coopération industrielle franco-québécois est administré au Québec par le MCEQ. Destiné à permettre à des PME françaises et québécoises à monter des projets conjoints de développement industriel dans un pays ou l'autre, le programme permet de couvrir les dépenses pour les voyages et séjours et les stages de ressources techniques appropriées.

Société de développement industriel au Québec

Le programme d'aide à l'exportation de la SDI comprend trois volets :

- la formation de consortium ;
- le crédit-implantation ;
- le financement des exportations.

Dans le volet de formation de consortiums, la SDI se propose de devenir partenaire d'une ou plusieurs entreprises en un consortium voué à l'exportation. La SDI aide financièrement le consortium en achetant des actions, en prêtant avec option de conversion en actions et en réalisant des avances d'actionnaires. La participation de la SDI est temporaire et minoritaire, destinée à partager les risques financiers du début et sujette à un retrait de la SDI dans des conditions convenues d'avance.

Le crédit-implantation est un prêt à un taux commercial ou bonifié des montants nécessaires (jusqu'à 80 %) à une entreprise pour se lancer sur les marchés extérieurs au Québec. Les dépenses admissibles pour l'emprunt sont les études de faisabilité, les frais juridiques, le salaire du personnel hors Québec, la location des entrepôts et des bureaux, les échantillons, les premiers stocks, etc. et les intérêts du prêt lui-même. Dans certains cas, la SDI peut exempter l'emprunteur du remboursement d'une partie du capital.

Weiss, Brazeau, Gauvin, Dumais & Associés

Comptables agréés

Membre de la firme nationale
Laventol & Horwath
Membre de la firme internationale
Horwath & Horwath

À MONTRÉAL

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

EN FRANCE

PARIS

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

MARSEILLE

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

TOULOUSE

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

Le volet de financement des exportations a pour but de donner un complément au financement déjà disponible auprès des organismes privés ou gouvernementaux. Le financement peut prendre la forme d'un prêt, ou d'une garantie de remboursement.

Admissibilité de l'entreprise aux programmes du gouvernement du Québec

Bien que chaque programme ait des clauses particulières à l'admissibilité, en général les conditions sont :

- une entreprise exportatrice établie au Québec depuis au moins un an, et y ayant une base solide d'affaires ;
- des biens et services à exporter dont le contenu québécois est au moins égal à 60 % de la valeur exportée ;
- une démarche à l'exportation qui est bénéfique pour le

Québec, comme pour l'entreprise.

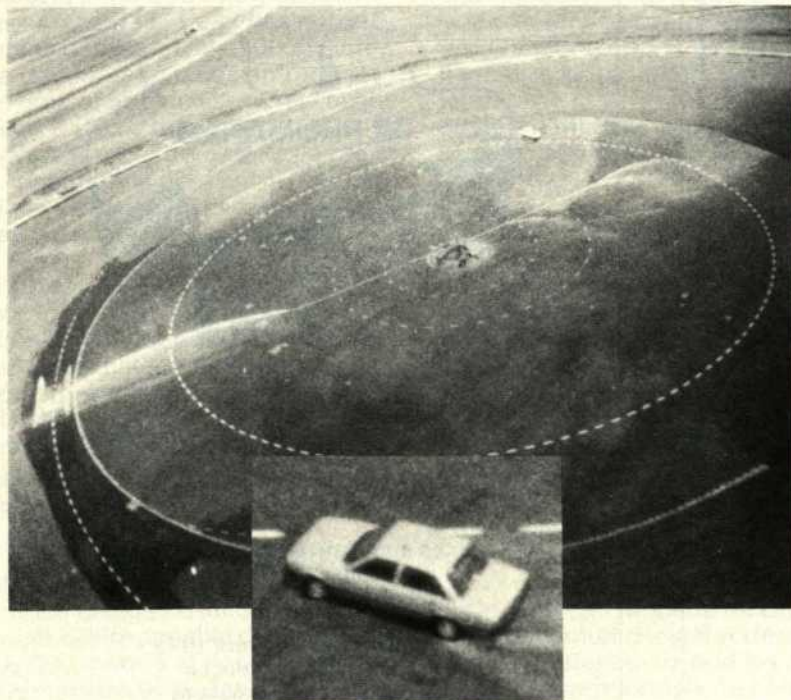
La définition de société établie au Québec n'est pas absolue. Cependant, il est bien souvent exigé que les biens et services vendus aient été fabriqués au Québec depuis un an, ou deux ans suivant les cas. On peut également demander que la principale place d'affaires de l'entreprise soit au Québec, et pour cela on s'assure qu'au moins 50 % des employés canadiens de l'entreprise sont au Québec. Cependant, il est intéressant de remarquer que la nationalité ou le bien de résidence des propriétaires ultimes de l'entreprise n'est pas un facteur qui est pris en considération.

Conclusion

De l'inventaire précédent, qui n'est pas complet, il est évident que l'entreprise du Québec peut recevoir une aide très substantielle

à l'exportation. Dans ce contexte, toute entreprise déjà présente ici, ou qui songerait à s'y implanter, doit identifier ces programmes si ses activités l'amènent à vendre dans le reste du Canada ou en dehors du pays. Price Waterhouse se fera un plaisir d'envoyer aux lecteurs de l'Action France Canada, qui en feront la demande au rédacteur de la revue, une brochure qui décrit brièvement les programmes et donne les adresses utiles pour chacun. ■

Lorsque nous tournons en rond, ce n'est pas inutilement.



C'est sur une piste circulaire de ce type, dans un des centres d'essais Michelin, que votre prochain pneu Michelin va être essayé. Pendant des heures et des heures. Inlassablement. Sur piste circulaire, circuit en virages ou en anneau de vitesse; sur sols brûlants ou détrempés; en maniabilité serrée puis en vitesse extrême, les pilotes d'essais Michelin mettent impitoyablement à l'épreuve vos pneus de demain. Tout au long de l'année et aux quatre coins du monde.

Chez Michelin, nous prenons beaucoup de temps à développer et à essayer chaque type de pneu. Avant qu'il ne soit commercialisé. Voilà pourquoi, avant de proposer un pneu qui puisse pleinement répondre à nos standards de qualité, nous tournons longtemps en rond. Mais ce n'est pas inutilement...

MICHELIN

Parce que les pneus, c'est important.



Phillips & Vineberg
Avocats

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

OTTAWA :
SUITE 848, 99 RUE BANK
OTTAWA, ONTARIO, CANADA K1P 6B9
TÉLÉPHONE : (613) 230-2599
TÉLEX : 05-34437 « BURNET A OTT »
LIGNE TÉLÉCOMMUNICATION : 613-563-9237

NEW YORK :
350 PARK AVENUE, 14TH FLOOR
NEW YORK, NEW YORK 10022
TÉLÉPHONE : (212) 308-8866
TÉLEX : 332975 « PVNY UD »
FACSIMILÉ : (212) 308-0132
LIGNE TÉLÉCOMMUNICATION : 212-308-0131

LONDRES :
20 LINCOLN'S INN FIELDS
LONDRES WC2A 3ED, ANGLETERRE
TÉLÉPHONE : (441) 831-8553
TÉLEX : 893739 « PSI IN G »
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE : « BURDUC »
FACSIMILÉ : (441) 430-2558
LIGNE TÉLÉCOMMUNICATION : 441-405-6414

PARIS :
21, AVE. GEORGE V
PARIS 75008, FRANCE
TÉLÉPHONE : (331) 720-3578
TÉLEX : 640236F « PAROBSJ »
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE : « PAROBSJAC »

GENÈVE :
PHILLIPS & VINEBERG S.A.
3, PLACE DES BERGUES
CH-1201 GENEVE, SUISSE
TÉLÉPHONE : (4122) 322250
TÉLEX : 27412 « PVS CH »
FACSIMILÉ : (4122) 320364
LIGNE TÉLÉCOMMUNICATION : 4122-322246

HONG KONG :
2803 ALEXANDRA HOUSE
20 CHATER RD., HONG KONG
TÉLÉPHONE : (8525) 221061
TÉLEX : 76216 « PVHK HX »
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE : « HONGOBSJAC »
FACSIMILÉ : (8525) 290595

**Deloitte
Haskins + Sells**

**Normandin
Barrière + Courey**

comptables agréés / Chartered Accountants

Montréal

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

Laval

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

Représentation en France:

MULTICONSULT / PAREX

96, Avenue d'Iéna 75116 PARIS — 723.53.21

**le courrier
français**
Publié par l'Union Française

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

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

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

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

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

Nom

Adresse

Ville

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

**FINIS LES CASSE-TÊTE
DE GESTION IMMOBILIÈRE !**



Prés. Dir. Gén.
Luc D. Baudouin
E.A., C.P.M.

Vice-président :
Albert V. Hudon
B. Comm., MBA

Services complets de gestion immobilière,
consultation et vente,
Montréal, Ottawa et Québec.

Société fondée en mars 1972.
Excellentes références
Demandez notre brochure.

1331, Greene, Ste 200
Montréal, Québec H3Z 2A5
Tél. : (514) 933-3646

FRANCE

La recherche se porte bien

L'élaboration d'un plan triennal couvrant les années 1986-1988 a été décidée, le 6 mars dernier, en Conseil des Ministres à la suite de la communication faite par Monsieur Hubert CURIEN, Ministre de la Recherche et de la Technologie. Ce plan triennal fera suite à la Loi d'orientation et de programmation qui avait été votée par le Parlement en juillet 1982, et qui arrive à son terme à la fin de cette année.

Durant cette période, la progression moyenne annuelle du budget civil de recherche et développement a dépassé de plus de 7,5 % le rythme de croissance du produit industriel brut et la part de la dépense nationale de R/D dans le PIB est passée de 1,85 % en 1980 à 2,25 % en 1985.

Cette année, l'effort global de recherche de l'État et des entreprises dépassera les 100 milliards de francs ; la part des entreprises privées et nationalisées représente 40 % de ce budget et celle-ci devrait s'accroître dans les années à venir, notamment par la mise en place de mesures fiscales incitatives.

À l'issue de ce Conseil des Ministres, quelques exemples de réussites scientifiques et technologiques conduites par la France, au cours des dernières années, ont été rappelées. Citons en, pour mémoire, quelques unes :

Le nautille : engin de plongée sous marine.

Avec l'achèvement en 1985 du SM 97 baptisé « LE NAUTILLE », la France dispose d'un engin autonome habité capable de descendre à 6 000 mètres et donc d'explorer directement 97 % des fonds océaniques. Le faible poids relatif de cet engin (18,5 tonnes) est dû à l'utilisation de matériaux performants (alliage de titane — matériaux de flottabilité).



Traitement antiparasitaire des plantes.

Ce nouveau produit de Rhône-Poulenc provoque chez la plante une réaction immunitaire et stimule ses défenses contre les parasites. C'est une approche révolutionnaire du traitement antiparasitaire.

Système international d'aide aux recherches et au sauvetage par satellites.

Le système SARSAT-COSPAS, développé en coopération internationale, permet, grâce à un ensemble de satellites placés en orbites polaires et à un réseau de stations au sol, d'assurer en permanence la localisation et l'identification d'aéronefs, de navires équipés de balises de détresse et ce quel que soit leur emplacement à la surface du globe.

Un nouveau procédé de formage pour l'automobile.

Ce nouveau procédé de CDF Chimie permet d'injecter des résines polyesters alors que les procédés conventionnels ne conviennent pas pour ces matériaux. Il rend possible la fabrication de pièces comme des éléments de carrosserie, (exemple de la BX CITROEN).

Un nouveau procédé de tubes pour gazeoducs.

Ce dispositif, dit « pose en J », utilise la soudure par faisceaux d'électrons ; il est destiné à déposer des oléoducs jusqu'à 1 m de diamètre par 3 000 m de fond. Un prototype industriel embarquable sur un navire de forage vient d'être réalisé par les ateliers de construction de Bretagne à Nantes.

Logiciel de conception assistée par ordinateur (CAO) : EUCLID.

La Société MATRA DATAVISION a industrialisé un logiciel de C.A.O. mécanique à trois dimensions qui fait partie des meilleurs du monde. La Société propose, outre ce logiciel, des postes de travail développés par MATRA et a vendu à ce jour plus de 100 systèmes dans le monde. Les développements actuels portent sur l'extension de l'outil vers la productique.



Blouin & associés Architectes

970 avenue McEachran
Montréal H2V 3E3
Tél. (514) 274 8375

André Blouin MOAQ CPUQ FIRAC RCA Ass.
Paul Faucher MOAQ Ass.
Gilles Aubertin MOAQ Ass.
André Brodeur MOAQ Coll.

ROBIC, ROBIC & ASSOCIÉS ASSOCIATES

Fondée en 1892

Conseils en propriété
intellectuelle
Agents de brevets d'invention
et de marques de commerce

1514, Docteur Penfield
Montréal, Canada, H3G 1X5
Tél.: (514)934.0272, Télex: 05-268656, Cable: MARION
Fac-similé : Groupe II & III : (514) 934-1246

action Canada France

BULLETIN D'ABONNEMENT

SUBSCRIPTION ORDER

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

Ci-joint mon chèque
Payment enclosed

Veuillez me facturer
Please bill me

\$ 15 Canada
\$ 20 France et autres Pays/France and other countries

10 numéros annuels / 10 issues a year

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

TRANSITAIRES INTERNATIONAUX COURTIERS EN DOUANE

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

Service de groupage maritime
et aérien import-export.

Représentation internationale.



St-Arnaud Bergevin Limitée

Siège social:

410 ST-NICOLAS,
MONTRÉAL, CANADA H2Y 2P5

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

- MONTRÉAL • AÉROPORT DE DORVAL
- DORVAL • MIRABEL • LACOLLE
- PHILIPSBURG • QUÉBEC • SEPT-ÎLES
- ST-JÉRÔME • ST-JEAN (QUÉ) • LES SAULES
- TORONTO • AÉROPORT LESTER B. PEARSON
- WINDSOR • AGINCOURT • OAKVILLE
- FORT ERIE



RAYMOND, CHABOT, MARTIN, PARÉ & ASSOCIÉS

Comptables agréés

Représentation en France

Fiduciaire Continentale

Paris, Grenoble, Lyon, Marseille

19, rue Clément Marot

Paris 75009

Tél. : 723 80 18

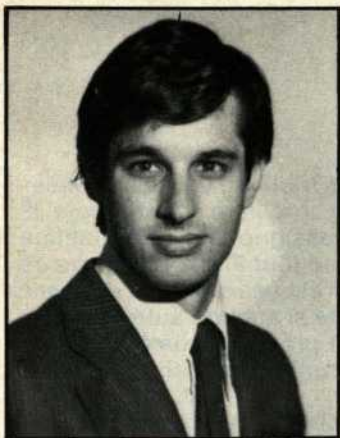
Télex : 660977 Fideurop

Représentation
à travers le Canada

Doane Raymond
Associés

Représentation
internationale

Grant Thornton
International



LES TRIBUNAUX DE COMMERCE

Par: M^e Bernard Lette
Avocat aux Barreaux de Montréal,
de Paris et de Toronto

L'homme d'affaires canadien qui traite avec des pays étrangers s'expose, en cas de difficultés, aux rigueurs d'une Justice qui ne mérite pas toujours son nom. Contrat non-respecté, factures impayées, etc. . . peuvent l'amener à avoir recours à la Justice du pays de son co-contractant. Malheureusement, à l'exception des pays démocratiques qui, très souvent, se distinguent par le fait que cet adjectif ne fait pas partie de leur nom, l'omission de certaines précautions peut être néfaste. Il ne suffit pas de vendre, il faut encore être payé. Et payé vite et sans frais de Justice exorbitants.

Même dans les pays où prévaut la règle de droit, l'organisation des tribunaux peut grandement surprendre nos conceptions sur le fonctionnement de la Justice. Pour ne citer que la Suisse, chacun de ses 25 cantons a sa propre organisation judiciaire et les avocats suisses envisagent souvent sans enthousiasme de plaider dans certains cantons, comptant plutôt sur la sagesse du Tribunal fédéral, Cour Suprême du pays, troisième et dernier degré de juridiction.

Dans la France très centralisée, le système uniforme prévaut partout. Il existe toutefois quelques juridictions particulières, inconnues en Amérique du Nord, et auxquelles le Canadien pourrait avoir à faire face. Nous avons plus particulièrement à l'esprit le Tribunal de Commerce.

Aussi curieux que cela puisse paraître, les tribunaux de commerce, institutions datant du Moyen-Âge, trouvent leur origine dans les « Conservateurs de la foire », tribunal sans pouvoir juridictionnel, composé de commerçants et appelé à entendre les litiges entre marchands.

Le premier tribunal de Commerce permanent fut créé à Paris par un édit de 1563. La France, pays de tradition, a conservé cette juridiction spécialisée. Il s'agit d'une curiosité du droit français, sans équivalent au Canada mais très importante en pratique pour tout Cana-

dien désirant traiter des affaires en France ou avec un Français.

Nous tenterons dans cet article d'en tracer brièvement ses principales caractéristiques.

Le Tribunal de commerce est une juridiction d'exception, essentiellement destinée à juger les litiges entre commerçants et, entre toutes personnes, relatifs à des actes de commerce. Il ne peut juger que des litiges qui lui sont expressément et limitativement attribués par la loi.

Avant d'examiner plus attentivement la question primordiale de sa compétence, il convient de dire quelques mots sur sa composition tout à fait originale. Contrairement aux tribunaux ordinaires composés de magistrats professionnels nommés par le gouvernement, les tribunaux de commerce sont constitués de commerçants élu par leurs semblables et appelés juges consulaires.

En raison même de leur organisation, les tribunaux de commerce présentent à la fois certains avantages et certains inconvénients. La procédure se distingue par sa rapidité, sa simplicité et son caractère peu onéreux. Les magistrats qui les composent étant eux-mêmes des commerçants, ils semblent particulièrement qualifiés pour appliquer aux litiges sur lesquels ils sont appelés à statuer les règles et les usages du commerce.

Par contre, n'étant pas des spécialistes du droit, les juges consulaires peuvent parfois être dépassés par la complexité des problèmes juridiques et rendre de ce fait des décisions contestables.

Enfin on a souvent reproché aux juges consulaires leur partialité, notamment dans les milieux provinciaux où chacun se connaît.

La compétence du tribunal de commerce est définie aux articles 631 à 638 du Code de Commerce français. La loi donne juridiction au tribunal dans trois cas : premièrement, pour juger les contestations entre commerçants se rapportant à l'exercice de leur commerce. En second lieu, il peut décider des litiges — entre toutes personnes — relatifs aux actes de commerce. Finalement, il pourra entendre les contestations entre associés ou actionnaires des sociétés commerciales.

L'incompétence du Tribunal est absolue en matière civile. Remarquons que l'application de ces règles ne couvre pas tous les cas : un acte entre un commerçant et un non-commerçant (« acte mixte ») qui n'est pas un acte de commerce par sa nature ne tombe pas sous l'application de ces dispositions. C'est à la jurisprudence que revient la tâche de remédier aux lacunes et d'interpréter ces règles. Elle distingue deux situations :

● Si le commerçant poursuit son
(suite à la page 20)

(suite de la page 19)

client non-commerçant, il devra porter l'affaire devant le tribunal civil.

- Si le client est demandeur (c.à.d qu'il poursuit le commerçant), il pourra porter l'affaire à son choix devant le tribunal de commerce ou devant le tribunal civil.

Quant à la notion d'actes de commerce, les tribunaux français ont élaboré la **théorie de l'accès-soire**, construction jurisprudentielle qui permet d'étendre considérablement la compétence des Tribunaux de Commerce. Elle consiste à considérer comme acte de commerce tout acte posé par un commerçant, dans l'exercice de son commerce ou à l'occasion de cet exercice, quelle que soit la nature réelle de l'acte. En second lieu, elle a établi une présomption de commercialité pour tous les actes effectués par un commerçant. Cette théorie reçoit également application en matière extra-contractuelle. De ce fait, la juridiction des Tribunaux de commerce fut substantiellement élargie.

Notons que le droit français laisse une grande liberté de manoeuvre aux parties quant au choix de la juridiction appelée à régler leurs contestations éventuelles. En effet, rien n'empêche deux parties commerçantes de se soustraire à la compétence du Tribunal en insérant dans leur contrat une clause compromissoire prévoyant le recours à l'arbitrage. De la même manière, elles peuvent s'entendre pour saisir le Tribunal de Commerce d'un litige qui normalement

serait entendu par une autre juridiction.

Enfin, il est intéressant de souligner que les Tribunaux de Commerce jugent en dernier ressort les litiges dont l'objet n'excède pas 7,000 francs (\$1,000 canadiens environ). Dans les autres cas, ils jugeront en première instance avec faculté de recours à la Cour d'Appel, celle-ci étant composée de magistrats professionnels.

Quant à la compétence territoriale du Tribunal, elle se trouve singulièrement élargie par la règle générale, consignée dans le code civil français, qui prévoit que l'étranger, même non-résident en France, peut être traduit devant les tribunaux français pour les obligations contractées par lui-même en pays étranger avec un Français. La faculté donnée au citoyen français d'assigner un étranger devant les tribunaux français pour l'exécution des obligations contractées avec lui, soit en France, soit en pays étranger, bénéficie à toutes les personnes de nationalité française **même si elles ne sont pas domiciliées en France** et déroge notamment à la règle de compétence du Tribunal du domicile du défendeur; le Code Civil français, en posant la règle de la nationalité, comme l'un des fondements de la compétence des tribunaux français, déroge ainsi aux règles traditionnelles de procédure. Par conséquent, tout Canadien, contractant avec un Français, ne doit pas perdre de vue qu'il peut être appelé un jour à défendre ses droits de-

vant les tribunaux français. Mais comme corollaire à cette règle, il pourra assigner devant la Justice française tout Français, même celui qui n'est pas domicilié en France et même si aucune autre règle de droit ne prévoit la compétence des tribunaux français.

L'euphorie d'une bonne affaire à conclure ne doit pas faire oublier certaines précautions élémentaires à prendre: choix de la loi applicable, clauses d'attribution de compétence (tribunal, arbitrage, leur site, la procédure applicable à l'arbitrage, etc. . .) pour s'assurer d'une justice digne de ce nom, rapide, peu onéreuse et rendant des jugements susceptibles d'exécution.

Et sur une note plus gaie: on connaît l'anecdote: un client condamné à une peine de prison et libéré sous caution en attendant la décision de l'appel, préfère attendre le résultat à l'abri d'un pays étranger. La Cour d'Appel ayant fait droit à son recours et l'ayant acquitté, ses avocats lui télégraphient: « la Justice a triomphé ». Sur quoi il reçoit un télégramme de leur client: « Interjetez immédiatement appel en Cour Suprême ». ■

LETTE & ASSOCIÉS

Avocats
Barristers & Solicitors

MONTRÉAL

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

TORONTO

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

BUREAUX EUROPÉENS

3, rue du Boccador	10, rue Pierre Fatio
75008 PARIS	1211 GENÈVE 3
Tél.: (1) 723-6203	Tél.: (22) 21.50.41
Télex: Lette 640274F	Télex: 421431 Jawe Ch

ACTIVITÉS CCIFC

Manifestation à venir

Mercredi 24 avril, 12 h 00

Déjeuner-Causerie de la Chambre de Commerce Française au Canada (Montréal) au Ritz-Carlton. Le conférencier d'honneur sera Monsieur David Dautresme, Président du Crédit du Nord France.

N'oubliez-pas :

Le pot de la chambre, le dernier mercredi de chaque mois. Nous vous rappelons que cette manifestation, sous la forme d'un cinq à sept, a pour vocation de faciliter le développement des contacts d'affaire entre les membres de la Chambre de Commerce Française au Canada en permettant également à ceux-ci de rencontrer des personnalités extérieures à la Chambre

Nouveaux membres de la Chambre de Commerce Française au Canada (Montréal)

MEMBRES INDIVIDUELS

M. Claude Janet
Conseiller en communication
graphique
Boulangier Inc.
9801, Parkway
Ville d'Anjou H1J 1P4
Tél. : (514) 353-2220

M. Arnold Lagacé
Hôtel du Parc
3625, avenue du Parc
Montréal H2X 3P8
Tél. : (514) 288-6666
Télex : 055-60066

M. Jean-Jacques Duclos
Président
Club Lounan 74 Inc.
(Pourvoierie, Chasse et Pêche)
C.P. 60
Ste-Anne-du-Lac J0W 1V0

M. Daniel Larrivé
La Laurentienne
(Assurance de personnes)
5578 Jean-Talon est
St-Léonard, QC H1S 1L9
Tél. : (514) 661-6670


M. Christian Mourette Gilles
Arthur Andersen et Cie
(Conseil en Administration)
800, Dorchester ouest
Montréal H3B 1X9
Tél. : (514) 861-1641

Mme Hélène Tirole
Conseiller en Communication et
Relations Publiques
S.F.P. Communications
1545, Dr Penfield N° 602
Montréal H3G 1C7
Tél. : (514) 937-7344

MEMBRES CORPORATIFS

L'ÉQUIPE JEAN-PIERRE
LEPELLETIER
(Création et Gestion de Projets)
3454, Oxford
Montréal H4A 2Y1
Tél. : (514) 484-4606
Délégué : M. Jean-Pierre Lepelletier

PROMOTAL
(Matériels médicaux)
22, rue Saint-Denis
B.P. 26
53500 Ernée
France
Délégué : Jean-Yves Dubois



*Chavette, Fortier, Hauvey
Touche Ross*
COMPTABLES AGRÉÉS

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

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

...UN PARTENAIRE DE CHOIX.

CFH/TR MTL — 27-09-84 (8287)

LES SALONS FRANÇAIS

Les arts ménagers 85 : un salon positif

Le Salon International Professionnel des Arts Ménagers 1985 a reçu, du 1^{er} au 4 février, 26 951 visiteurs dont 24 497 Français et 2 454 étrangers. Ces chiffres sont pratiquement identiques à ceux de l'an dernier (Français : +1,13 % - Étrangers : +3,54 % - Total : +1,35 %) mais les exposants se sont plu dans leur majorité à en reconnaître la qualité. Ce sont des acheteurs et souvent des acheteurs de haut niveau qu'ils ont rencontrés.

Le caractère professionnel des Arts Ménagers s'est, en effet, affirmé cette année de manière évidente et les chiffres que nous indiquons plus haut ne comprennent strictement que les distributeurs, les prescripteurs, les fournisseurs et les industriels de la profession, à l'exclusion des représentants de la presse, des membres de l'Administration et des organismes économiques etc. . . qui sont invités au Salon mais ne sont pas compris dans les statistiques.

Dans ces conditions, les exposants se sont montrés en grande majorité satisfaits des résultats commerciaux qu'ils ont obtenus, tant sur le plan des commandes fermes que sur celui des contacts qui ont été plus riches de promesses, plus consistants que par le passé. Pour la première fois depuis longtemps, le mot « optimisme » est venu sur les lèvres de certaines personnalités de la profession.

Autre motif de satisfaction, l'augmentation des visiteurs étrangers provient surtout d'un flux d'acheteurs d'Amérique du Nord et du Sud-Est Asiatique.

Equip'Auto : A BOOMING TRADE FAIR

In 1985, EQUIP'AUTO will celebrate its 7th anniversary. Every new show consolidates the position

of the fair in the world through an ever-growing pace.

Landmarks in the exhibition's development were as follows :

- 1981 : this was the year when EQUIP'AUTO became more scientifically oriented with the addition into the fair of computer management and electronic equipment for car maintenance.
- 1983 : EQUIP'AUTO was moved to the new Paris-Nord Exhibition centre. This proved to be a major improvement : attendance figures soared (visitors came from some 100 different countries).
- 1985 : this year will undoubtedly be a new step forwards for EQUIP'AUTO. Expectations are high, particularly on the two fronts mentioned below :
 - Consolidation of EQUIP'AUTO as a first class event for spare parts and garage equipment.
 - Development of the original parts sector.

ELEC 1985.

L'exposition internationale de l'équipement électrique ELEC 85 se tiendra du 2 au 7 décembre 1985 au parc des expositions de la porte de Versailles à Paris. Elle associe étroitement tous les partenaires concernés par la production, le transport, la distribution de l'électricité, sa promotion, la conception, la construction, l'installation, la normalisation, les essais des matériels d'équipements électriques et d'électronique industrielle pour l'industrie, les collectivités, les habitations.

La concertation entre l'ensemble des métiers concernés par l'électricité a permis de définir pour ELEC 85 quatre thèmes principaux :

- pénétration de l'électricité
- gestion de l'énergie
- automatisation et productique
- continuité du service électrique

Les composants électroniques 1985.

Le prochain 27^e salon international des composants électroniques se tiendra à Paris, du lundi 4 au vendredi 8 novembre 1985.

Il occupera la totalité du nouveau parc d'exposition de Paris-Nord, soit une superficie de 70 100 m².

Le salon 85 comporte deux grandes sections :

- composants électroniques et sous-ensembles :
semiconducteurs, microsystèmes, tubes électroniques, composants passifs, circuits imprimés, composants hyperfréquences etc. . .
- Mesure et test électronique :
Capteurs, analyseurs, enregistreurs, ensembles manuels et automatiques de tests pour circuits intégrés, cartes et composants passifs, etc. . .

Les organismes et services officiels, la presse professionnelle française et étrangère et l'édition technique occupent une place spéciale à l'entrée du salon.

Quant aux équipements et produits pour l'électronique, ils disposent désormais d'un salon spécialisé indépendant qui se tient les années paires, en alternance avec le salon des composants électroniques.

Un nouveau « look » pour Expomat 85.

Le 13^e Salon International du Matériel de Travaux publics et de Bâtiment, EXPOMAT, se déroulera du 3 au 11 Mai 1985 dans un nouveau lieu : le très moderne Parc des Expositions de Paris-Nord.

Des renseignements complémentaires sur les salons ou sur les facilités de voyages peuvent être obtenus en écrivant à : Salons Spécialisés Français, C.P. 911, Dollard 1, Place Bonaventure, Montréal, Qué. H5A 1E7, ou en téléphonant à 861-7841.

NEWS

Un hôtel n'est pas seulement fait pour y dormir!
On peut y manger mieux qu'« au restaurant »...
C'est pour l'hôtel MERIDIEN une magistrale démonstration faite par son Chef Jean DEREZ.
Un grand coup de Toque!

Si vous ne « savez pas où aller » n'hésitez pas.
Même si vous ne le voyez pas, il est là, seul maître à bord de son impressionnante cuisine où les membres d'un équipage de qualité s'affairent pour vous autour des fourneaux comme de vrais petits diables...
Attention à votre ligne!



85 FQ, la radio-jeunesse franco-québécoise

L'Office franco-québécois pour la jeunesse lance sa première opération spéciale dans le cadre de l'Année internationale de la Jeunesse : 85 FQ, la radio-jeunesse franco-québécoise. Il s'agit d'un concours de création radiophonique s'adressant aux jeunes de 18 à 35 ans, et plus particulièrement aux 18-25 ans.

85 FQ est un concours qui se déroule simultanément en France et au Québec. Les productions radiophoniques seront sélectionnées par un jury franco-québécois. De plus, cette opération spéciale se terminera l'automne prochain, par la publication d'un catalogue des émissions produites et par la diffusion simultanée en France et au Québec de matinées franco-québécoises.

Deux partenaires majeurs sont associés à l'Office franco-québécois pour la jeunesse pour la tenue de ce concours ; au Québec, il s'agit de l'Association des radiodiffuseurs communautaires et, en France de la Banque des Programmes, responsable du Festival de la FM de La Rochelle. Le lancement officiel s'est déroulé le lundi 11 mars dernier, dans le cadre de l'émission de Richard Lelièvre, animateur à la station CKOI-MF de Verdun.

Les renseignements relatifs au concours 85 FQ sont disponibles à tous les bureaux régionaux de Communication Québec ainsi qu'à l'O.F.Q.J., au 1214, rue de la Montagne, à Montréal, H3G 1Z1, (no. de téléphone : (514) 873-4255).

□ Vins français frappés par la Californie

Les exportateurs français de vins et spiritueux redoutent une nouvelle offensive protectionniste aux États-Unis, qui représentent près du quart de leurs exportations, mais aussi une éventuelle baisse du dollar. Les viticulteurs californiens viennent de voter un budget de \$1 million qui pourrait bien servir à déposer une nouvelle plainte contre les exportations viticoles de la Communauté européenne qu'ils estiment subventionnées, a déclaré M. Jean-Jacques Bouffard, président de la Fédération des exportateurs de vins et spiritueux. Les professionnels américains avaient été déboutés d'une première plainte analogue en 1983 pour laquelle un jugement en appel est toujours attendu sur une question de forme : la cour avait considéré que ce n'était pas à des producteurs de raisin mais aux fabricants de vin de déposer ce type de plainte. Or depuis, la Trade Act d'octobre 1984 a modifié les textes de façon à leur permettre une telle procédure. Même si cette menace que la Fédération redoute pour le courant du mois d'avril ne se matérialisait pas, les exportateurs français estiment qu'une baisse du dollar, qui est également à craindre, leur ferait reperdre une partie des parts importantes du marché américain qu'ils ont gagnées en 1984.

Bateaux français fabriqués au Canada

■ Yachting France Canada sera née du Salon nautique de Montréal en vertu d'un protocole d'entente qui ont signé les Chantiers Yachting France et Formac Yachting Amérique Inc. pour la fabrication de bateaux français en sol canadien, à compter de l'automne prochain. Yachting France Canada sera une filiale des deux signataires. « La seule façon de rentabiliser cette opération, a dit Daniel Forestt, président de Formac Yachting, c'est de fabriquer des voiliers et des embarcations de mononautisme non seulement pour le marché canadien mais aussi, et surtout, pour l'exportation aux USA ».

Come and stay at the Concorde La Fayette and you'll find out what the "Tout Paris" really means.



5 minutes from the Arc de Triomphe (A) and the Champs-Élysées (B), 10 minutes from the Place de la Concorde (C), lying on the famous perspective that extends from Notre-Dame Cathedral (D) past the Louvre and the Arc de Triomphe) to the new business sector of La Défense (F), the Hotel Concorde La Fayette commands a sweeping view of Paris...

From each of its thousand rooms with TV col; direct-dial phone and adjustable air-conditioning, you can contemplate the city landmarks - the Eiffel Tower (G), the Bois de Boulogne (E).

The strategic location of the Concorde La Fayette is indeed exceptional. An integral part of the Palais des Congrès, it has direct access to all the facilities of this vast complex:

... and the Concorde La Fayette is the only hotel where you can step out of the lift and into the Air Terminal, for a direct link to Roissy-Charles de Gaulle Airport in 30 minutes.

RÉSERVATION - INFORMATION

• IN PARIS: CONCORDE RESERVATION
24 H 24 - 7 DAYS A WEEK

Phone (1) 758.12.25. Télex 650 990

• WORLDWIDE: YOUR TRAVEL AGENT
OR SUPRANATIONAL MEMBER
AND UTELL INTERNATIONAL OFFICE

19 conference rooms for 50 to 4.000 people, 4 cinemas, 2 nightclubs, elegant shopping in the 80 "Boutiques de Paris" and the pick of Parisian entertainment in the great auditorium.

The hotel itself offers three restaurants; two bars, one at the top of the tower, and a further 2.000 m² of reception rooms overlooking the Bois de Boulogne...

INTEREST RATES EXAMINED

By: Bernard Fleury
Président Directeur général
Banque Nationale de Paris (Canada)

Interest rates are today considered very high throughout the world. Nevertheless, the trend in the last three years has been clearly downwards. In 1981, long-term rates went above 15 per cent in a number of countries, in the United States and in France, and around 7 to 8 per cent in Germany and Japan. In fact, the drop in inflation has been particularly rapid in recent years, and interest rates have not followed at the same pace. In the industrialised countries, inflation has fallen from an average of 12 per cent in 1980 to 6 per cent today; it has thus decreased by over half, whereas long-term rates have fallen by only 20 to 30 per cent. There has thus been a decrease in nominal rates and a rise in real interest rates (i.e. after deduction of inflation).

Rates over a long period

In the course of the last hundred years, nominal long-term rates in the United States and in France have gone through three phases: from 1880 to the early sixties, they remained remarkably stable, between 3 and 5 per cent. These rates reflected very low inflationary anticipations and a level of real yield on investment of around 3-4 per cent; from the mid-sixties, rates began to rise slowly as inflation increased, to reach a high in 1981. The rise of rates is thus a relatively recent phenomenon which can be explained by the continuing upsurge of inflation since that date. The reasons for this upsurge are very probably the abandoning of strict monetary regulations, the acceleration in the world economy, the rise in raw material and oil prices and the introduction of indexation clauses into all contracts; since 1981, the slowdown of inflation has been accompanied by a slow decrease in rates. But the latter are still at very high levels from a long-term standpoint, both in nominal and real terms. The present level of real long-term rates-7 per cent in the United States and 5 per cent in France and the other industrial countries-seems particularly high, not only in relation to the abnormally low level recor-

ded in the seventies (0.6 per cent on average for the OECD countries) but also in relation to its very long-term level.

Today's high rates are therefore to a large extent the reflection of very high real rates. Nevertheless, they will fall only if the downward trend in inflation is confirmed.

Expected inflation

The figure most often put forward by members of the American financial community for the rate of inflation over the next three years is 5 per cent. This is slightly higher than the present level (4 per cent in the last twelve months), but it reflects neither fears of an uncontrolled upsurge in inflation nor hopes of a substantial and lasting improvement. In France, disinflation should continue over the next few years, but very few observers predict that it will fall below the 5 per cent mark.

Nevertheless, a certain number of elements exist which are likely to favour the continuing of disinflation at world level. Supplies or raw materials are not threatened: in a number of mining sectors there is considerable spare production capacity, and the OPEC oil producers will have great diffi-

culty in preventing a drop in crude prices. The situation is the opposite of that which was forecast in the early seventies, when the risk of a shortage of raw materials was evoked (EEC, Meadows report etc.).

Secondly, wage negotiations now appear to be taking place in a new context, with the gradual elimination of clauses indexing wages to prices. The agreements signed in the American automobile sector last October are significant in this respect. Italy, regarded as the «champion» of wage indexation, is dismantling its system by indexing the average wage to a specific price index specially designed to exclude the effects of the rise of the dollar.

Lastly, strict systems for the controlling of monetary creation have been set up in all countries. In this respect also, the situation is very different from that of the seventies, when annual growth in the monetary aggregates was very much higher than that of GDP. In the United States, for example, in 1970-73 and in 1977-79, growth in the money supply was over 14 per cent p.a., with GDP rising by less than 10 per cent p.a.

All these elements which are
(suite à la page 26)

(suite de la page 25)

favourable for continuing disinflation should bring about a further drop in interest rates in the United States and the rest of the world. The only real threat of renewed inflationary pressures is the risk of monetisation of debts in the event of national or international financial crisis. Although they exist, such risks must not be exaggerated.

Decline in world savings

The evolution of long-term interest rates depends on inflation, but it can also be affected by lasting imbalance between supply and demand of capital.

The best-known imbalance in this field is the one brought about by the American budget deficit. Although relatively modest in size—allowing for the surplus on local government figures, the public

sector deficit was equivalent to 3.2 per cent of GNP in 1984—the deficit is still much too high to be financed by national savings alone.

Household savings in the United States are at present around \$150 billion, i.e. very near the level of the PSBR, which was \$120 billion in 1984. In such circumstances and with a strict policy, any rapid rise in corporate demand for funds puts pressure on interest rates. Their rise in the first half of 1984 is a clear illustration of this mechanism. In contrast, the recent fall in American rates could not have taken place without the slackening of demand for funds which resulted from the slowdown of the recovery in the United States. Real rates are, nevertheless, still at a high level and—in the absence of a recession—only a marked reduction in the budget deficit could bring them down.

The decline in savings is not merely an American phenomenon. It also affects the other industrial countries.

This reduction in savings also affects the OPEC member countries. After playing an increasing role in the supplying of funds throughout the world by means of recycling operations, the oil countries surpluses are today being replaced by deficits. The drop in oil revenue has led to increased income for oil-consuming countries, in particular the industrial nations. But the propensity to save this additional income is much less marked in the United States than in the OPEC countries. World savings are diminished as a result.

In conclusion, real rates could fall if the United States improved its budget balance. ■

FRENCH TRADE SHOWS

ELEC 85

The International Electrical Equipment Exhibition, ELEC 85, will take place from December 2 to 7, 1985 at the Porte de Versailles Exhibition grounds in Paris.

Closely associated to the exhibition will be all those who participate in the production, transmission and distribution of electricity, its promotion, and those involved in the design, construction, installation, standardisation and testing of industrial electrical and electronic equipment for industry, government or the home.

Concertation among all the trades concerned with electricity has allowed ELEC 85 to define four principal themes:—

- Penetration of electricity
- Energy management
- Automation and products
- Continuity of electrical service

Batimat 85 : a must for everyone engaged in the building sector

For the 15th time, BATIMAT—the International Building Exhibition—will be held in Paris, at the Porte de Versailles, from 8th to 17th November 1985.

This technical and trade event, the largest and most international exhibition in the building sector organized anywhere in the world, is once again booked to full capacity; since October 1984, more than a year before the opening date, all stand space has been reserved, and late applicants have to be placed on the waiting list.

This eagerness to exhibit at BATIMAT 85 may seem surprising in view of the general economic situation, and more particularly the difficulties being encountered by the building industry in many industrialized countries.

In fact, it corresponds to the absolute necessity for manufacturers of materials and equipment for the building industry and trades to be present at the world's foremost exhibition in this field. It is at this event that they will present their innovations to technicians from all over the world; it is at BATIMAT that they will make contacts at the French and international levels which will enable their companies to survive and—hopefully—to expand.

In a difficult world situation, in a sector of activity that is in crisis, BATIMAT remains the indispensable display of the evolution of materials and techniques at which all French and foreign manufacturers must be present, and which all engaged in the building sector in France and abroad have an obligation to visit.

EW Ernst & Whinney

Comptables Agréés

1200, avenue McGill-Collège, Montréal (Qué.) H3B 4G7 Tél.: 871-8901

ASSOCIÉS DE MONTRÉAL

D. Azoulay	C. Dolan	R. Langevin	M. Pesner
C. Bertrand	D. Filion	J. Massy	P. Robitaille
E. Brault	F. Gouin	A. Paris	P. Rubinyi
			R. Turcotte

Abbotsford, Calgary, Edmonton, Halifax, Hamilton, Kitchener, London, Mississauga, Montréal, Ottawa, Scarborough, Regina, Sept-Îles, Toronto, Vancouver, Victoria, Windsor, Winnipeg.
Et dans les principales villes à travers le monde.

action

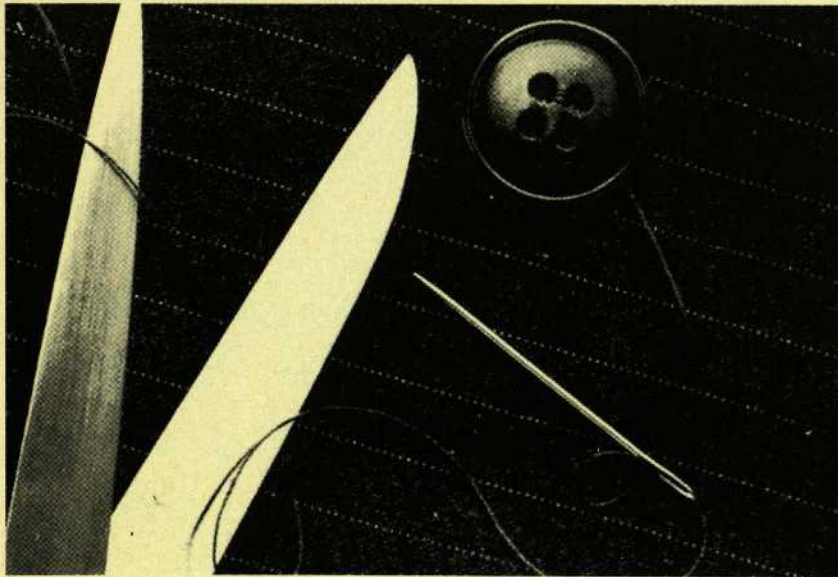
Canada France

À votre service...
... depuis 1976

BONAVENTURE HILTON INTERNATIONAL

L'hôtel de villégiature au-dessus de la Place Bonaventure

Un hôtel sur mesures, pour vos besoins, à peu de distance des sièges sociaux au centre-ville. Service rapide. Vous aimerez nos Départs Express. *Nombreuses petites attentions* pour faciliter vos sessions de travail et les rendre plus agréables. *Vos clients aussi* aimeront notre cuisine, nos spectacles et notre service de 24 heures aux chambres. *Pour la forme,* nous avons une piscine extérieure chauffée toute l'année et un club de conditionnement physique bien aménagé. *Pour réserver,* communiquez avec votre agent de voyages, le service de réservations Hilton, tout hôtel Hilton International, ou appelez-nous à (514) 878-2332.



OÙ TOUT LE MONDE EST CHEZ SOI

STIKEMAN, ELLIOTT AVOCATS

SUITE 3900, 1155 OUEST BOULEVARD DORCHESTER

MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA H3B 3V2

TELEPHONE: 514-397-3000 TELEX: 05-267316

ADRESSE TELEGRAPHIQUE: "TAXMONT" TELECOPIEUR: 514-397-3222

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CÂBLE: "STIHK HX"
TELEX: R1592
TELEPHONE: 5-265531

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

PAGE STATISTIQUE

QUÉBEC ET CANADA

DERNIÈRES STATISTIQUES

PÉRIODE PRÉCÉDENTE
(r=chiffre révisé)

	PÉRIODE DE RÉFÉRENCE	QUÉBEC	CANADA	QUÉBEC	CANADA
		%	%	%	%
PNB réel (a)	3 ^e trim. 84	—	7,7	—	3,3(r)
Ventes au détail	nov. 84	12,3	10,4	11,9	9,4
Emploi	déc. 84	2,0	2,4	2,0	2,4
Taux de chômage (b)	déc. 84	11,9	10,9	13,0(r)	11,3
Rémunération hebdomadaire moyenne*	nov. 84	4,1	4,1	3,4	3,2
Indice des prix à la consommation (c)	déc. 84	3,6	3,8	3,3	4,0
Prix de vente dans l'industrie	nov. 84	—	3,8	—	3,5(r)
Taux d'intérêt préférentiel	13 fév. 85	11,00		11,00	
Dollar canadien	13 fév. 85	\$0,7483 U.S.		\$0,7543 U.S.	
				(dern. mercr. de janv.)	(dern. mercr. de janv.)

ÉTATS-UNIS

DERNIÈRES STATISTIQUES

PÉRIODE PRÉCÉDENTE

		%	%
PNB réel (a)	4 ^e trim. 84	3,9	1,6
Taux de chômage	déc. 84	7,2	7,1
Prix à la consommation	déc. 84	4,0	4,0
Taux d'int. préférentiel	13 fév. 85	10,50	10,50
			(dern. mercr. de janv.)

NOTES

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

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

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

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

— Non disponible.

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

Maheu Noiseux

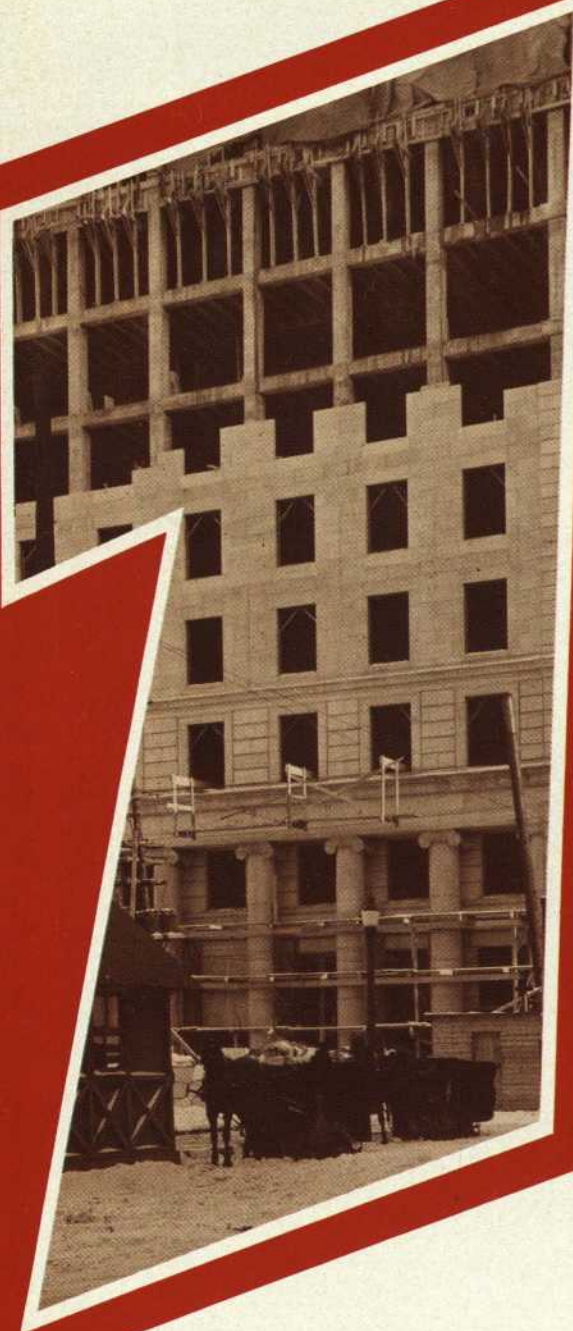
COMPTABLES AGRÉÉS

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

TÉL.: (514) 281-1555
TÉLEX: 055-60917

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

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



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

Ciments Canada Lafarge Ltée

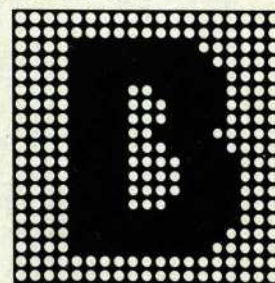
SIÈGE SOCIAL, 606 CATHCART, MONTRÉAL, QUÉBEC H2B 1L7

Le premier cimentier au Canada

Banque Nationale de Paris (Canada)



LE SIÈGE SOCIAL A MONTRÉAL



BNP

Le groupe BNP
au Canada depuis 1961
et dans près de 80 pays

MONTRÉAL

(Siège social)
Tour BNP
1981, ave McGill-Collège
Montréal, Qué.
H3A 2W8
Tél. : (514) 285-6000

TORONTO

Aetna Canada Centre
145 King Street West
Toronto, Ont.
M5H 1J8
Tél. : (416) 360-8040

QUÉBEC

500 est, Grande Allée
Québec, Qué.
G1R 2J7
Tél. : (418) 647-3858

EDMONTON

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

SHERBROOKE

75, rue Wellington Nord
Sherbrooke, Qué.
J1H 5B5
Tél. : (819) 566-4883

CALGARY

Selkirk House,
555, 4th Avenue S.W.
Calgary, Alta.
T2P 3E7
Tél. : (403) 264-0233

TROIS-RIVIÈRES

1350, rue Royale
Trois-Rivières, Qué.
G9A 4J4
Tél. : (819) 373-6113

VANCOUVER

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