

PER  
C-4

S

# action

## Canada *France*



**SPÉCIAL ALBERTA**

**Présence française en Alberta**  
**Alberta Coal Industry**  
**La Construction en Alberta**

Canada \$1.50, USA \$1.25, France FF.6

PREMIER JOURNAL ÉCONOMIQUE FRANCO CANADIEN

AVRIL 1982

# 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



# 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

# action Canada *France*

Revue sur les rapports commerciaux, industriels et financiers entre la France et le Canada.  
Magazine concerning commercial, industrial and financial exchanges between France and Canada.

AVRIL 1982, VOL 3 — N° 63

## SOMMAIRE

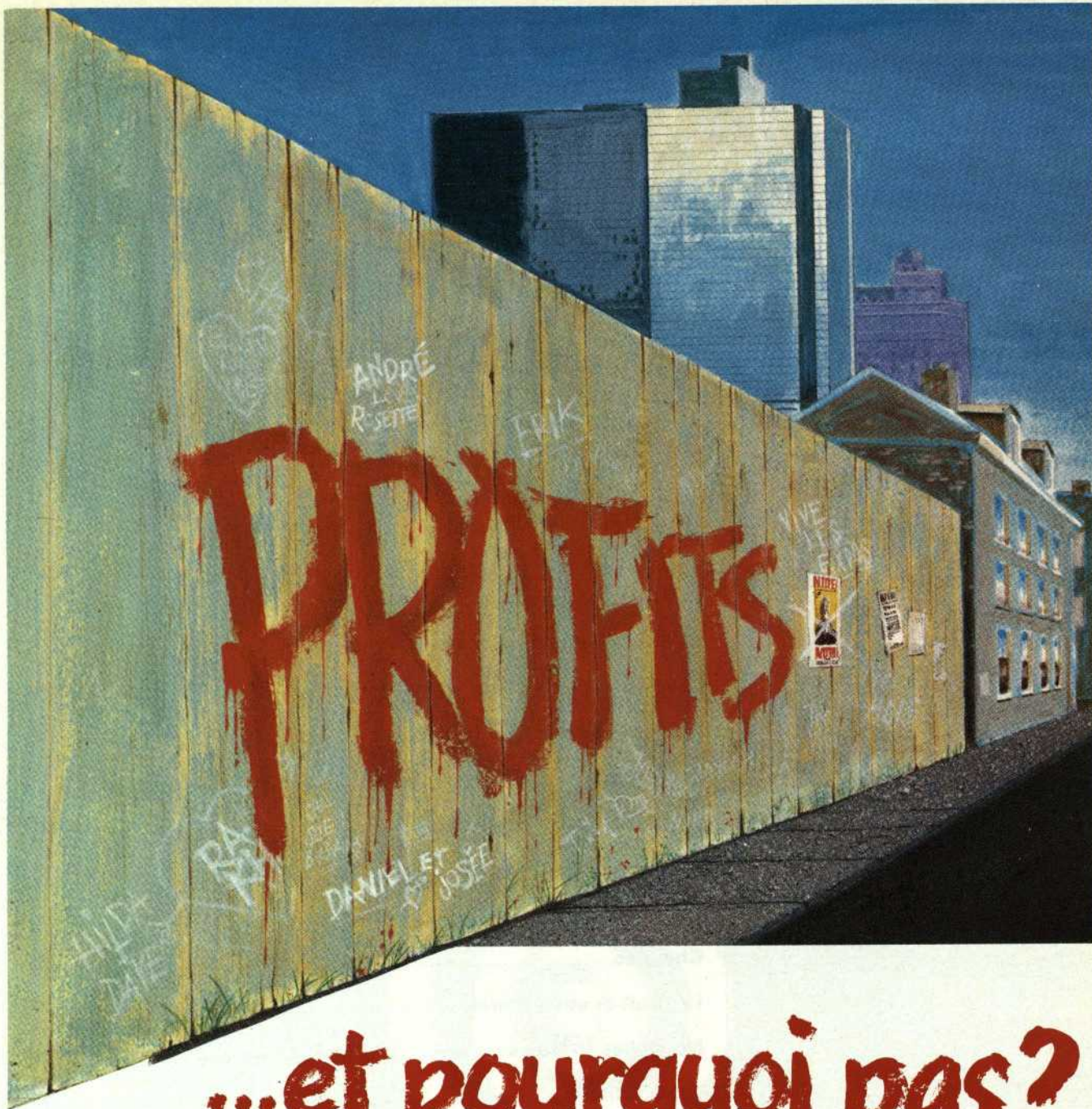
<b>Éditorial</b> .....	G. Popinat	<b>3</b>
<b>La Conjoncture au Canada</b> .....	H. Mhun	<b>5</b>
<b>Lettre de France — Letter from France</b> .....	B. Brasseur	<b>6</b>
<b>Présence française en Alberta</b> .....	P. Berron	<b>9</b>
<b>The Alberta Coal Industry</b> .....	Garnet T. Page	<b>15</b>
<b>La Construction en Alberta</b> .....	P. Berron	<b>18</b>
<b>Entering the 80's</b> .....	J.D. Porter	<b>21</b>
<b>À travers la Presse</b> .....	M. Durand	<b>24</b>
<b>Changes</b> .....	P. Durance	<b>26</b>
<b>Le Droit et vos Affaires</b> .....	R. & B. Lette	<b>27</b>
<b>Nouvelles — News</b> .....		<b>28</b>
<b>Art &amp; Culture</b> .....		<b>31</b>
<b>Les Salons Français — French Trade Shows</b> .....		<b>32</b>
<b>Business</b> .....		<b>34</b>
<b>Bourse</b> .....		<b>35</b>
<b>Communiqués de la Chambre de Commerce Française au Canada</b> .....		<b>36</b>
<b>Notre Carnet</b> .....		<b>36</b>

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

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

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

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



...et pourquoi pas?

Pour rénover et agrandir les usines  
Pour innover et augmenter la productivité  
Pour attirer les investisseurs  
Pour améliorer le bien-être de la communauté  
Des profits, il en faut!



**Ciments Canada Lafarge Ltée**

SIÈGE SOCIAL: 606 Cathcart, Montréal, Qué. H3B 1L7  
DIRECTION RÉGIONALE DU QUÉBEC: 625 AVE. DU PRÉSIDENT KENNEDY, MONTRÉAL, QUÉ. H3A 1K7  
BUREAUX DE VENTE DANS LES GRANDES VILLES DU CANADA

Revue sur les rapports commerciaux, industriels et financiers entre la France et le Canada.  
Magazine concerning commercial, industrial and financial exchanges between France and Canada.

#### CONSEIL D'ADMINISTRATION / BOARD

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

#### ADMINISTRATION / MANAGEMENT PUBLICITÉ / ADVERTISING

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

Composition et impression  
Imprimerie Gagné Ltée  
Louiseville-Montréal

#### ABONNEMENTS / SUBSCRIPTION RATES

Canada \$ 12 an / year  
Autres Pays / Other countries \$ 15 an / year

Le numéro / single copy ..... \$1.50

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

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

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

## ÉDITORIAL



A l'heure où les questions énergétiques revêtent autant d'importance, il apparaît inexcusable d'ignorer l'Alberta, "leader" de l'ouest-Canadien. La puissance de cette Province repose essentiellement sur ses ressources énergétiques (pétrole, gaz naturel, charbon) et sur l'agriculture. L'abondance et l'exploitation de ses ressources naturelles ont fait que l'Alberta a pu éviter, dans une certaine mesure, les problèmes économiques auxquels se trouve confronté le reste du pays. Chiffres significatifs à cet égard, l'Alberta bien que ne représentant que 13% du produit national brut, assure à elle seule 23% des investissements du Canada.

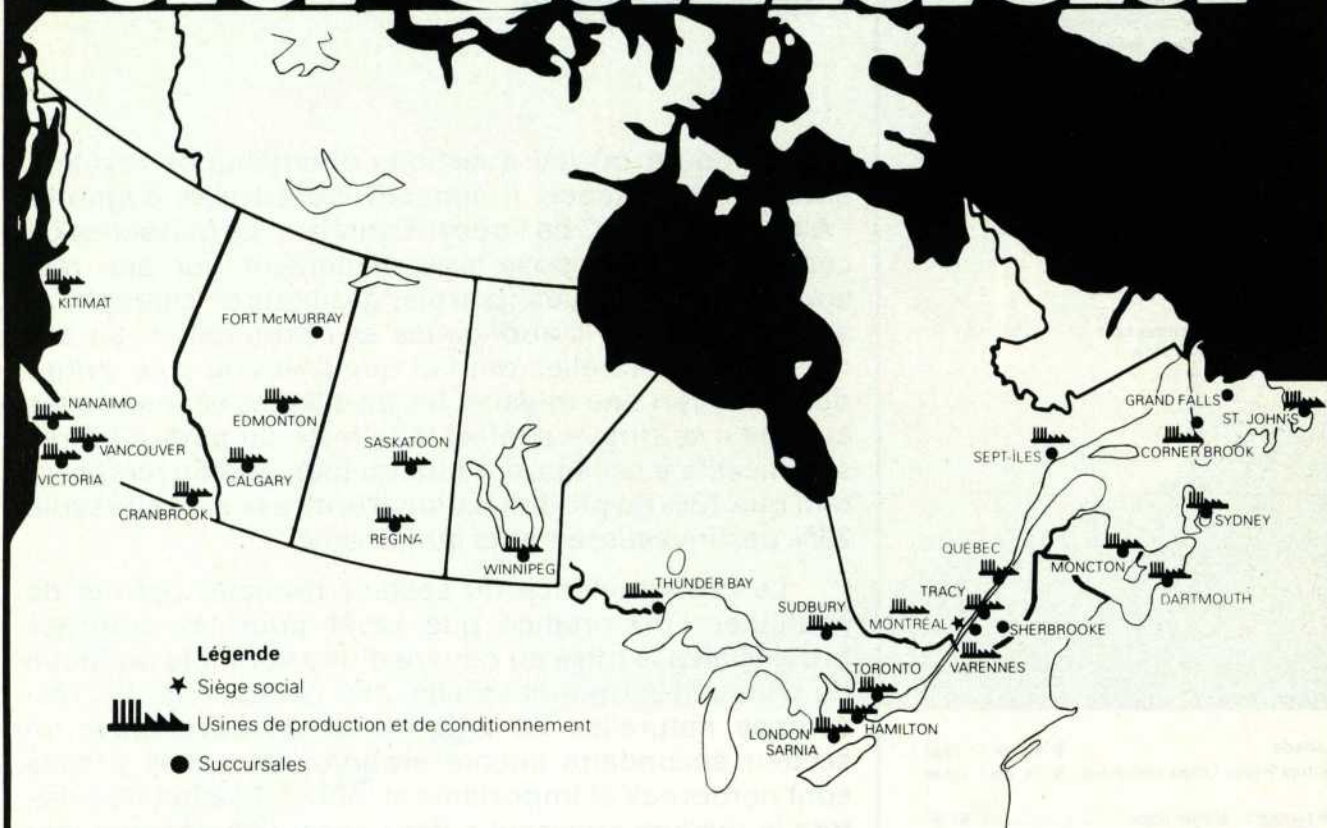
La prédominance du secteur primaire permet de souligner l'importance que revêt pour les autorités provinciales la mise en oeuvre d'une véritable politique de diversification industrielle, afin de valoriser les ressources naturelles de l'Alberta et de développer un secteur secondaire encore embryonnaire. Les projets sont nombreux et importants et leur réalisation nécessitera le recours croissant à des concours extérieurs tant financiers que technologiques.

Il y a donc en Alberta pour les entreprises françaises des opportunités à saisir. Les hommes d'affaires français trouveront dans cette Province un terrain favorable aux investisseurs étrangers (marché interne en fort développement, fiscalité incitative, énergie bon marché) pour autant qu'ils disposent des compétences techniques prouvées.

Les entreprises françaises ont déjà affirmé avec succès dans d'autres pays leur capacité et leur technologie. Ces dernières restent encore trop méconnues en Alberta. En publiant un numéro spécial sur l'Alberta, la revue Action Canada-France témoigne de l'intérêt que nous devons porter sur cette région du monde.

Georges Popinat

# Partout au Canada



GAZ INDUSTRIELS, MÉDICAUX ET SPÉCIAUX  
TECHNIQUES CRYOGÉNIQUES  
MATÉRIELS ET ACCESSOIRES DE SOUDAGE  
MATÉRIEL MÉDICAL



**AIR LIQUIDE  
CANADA**

1155, rue Sherbrooke ouest, Montréal, (Québec) Canada H3A 1H8

## LA CONJONCTURE AU CANADA



Henry Mhun

La publication, au début de mars, des comptes nationaux pour les trois derniers mois de 1981 est venue confirmer la récession (baisse pendant deux trimestres successifs du produit national brut). Après avoir fléchi d'un taux annuel de 3.6% au troisième trimestre, le PNB a diminué de 2% au quatrième. Grâce à sa forte augmentation au premier semestre, le PNB a enregistré finalement une croissance de 3% en 1981.

Bien que la baisse ait ralenti par rapport au troisième trimestre, il est peu probable que l'économie canadienne ait touché le creux de la vague à la fin de l'année dernière. Les résultats disponibles du début de cette année indiquent que la récession s'est vraisemblablement poursuivie pendant les trois premiers mois de l'année.

Les intentions d'investissement pour 1982, qui viennent d'être publiées par Statistique Canada, font état de révisions à la baisse. Elles laissent prévoir une augmentation des dépenses d'immobilisation de 11.4% seulement, en dollars courants, par rapport à l'an dernier. Leur progression s'est chiffrée à 18.4% en 1981. Compte tenu de la hausse des prix, les investissements globaux du secteur privé marqueront le pas cette année, alors qu'ils avaient soutenu l'activité économique de 1979 à 1981. Un grand nombre de sociétés, notamment les petites et moyennes entreprises, sont en effet dans une situation précaire et ajournent leurs projets d'investissement.

Les entreprises font face à des coûts élevés de financement et de production, à des prélèvements fiscaux accrus et à une accumulation des stocks résultant de la faiblesse de la demande interne et externe. Les bénéfices des sociétés industrielles ont diminué de 44.1% au quatrième trimestre de 1981 par rapport à la période correspondante de 1980. (Ils ont baissé pendant 5 trimestres consécutifs comparativement à l'année précédente). Pendant cette période l'industrie manufacturière n'a travaillé qu'à 75% de sa capacité, contre 79.4% au troisième trimestre et 80.5% à la fin de 1980.

Les comptes nationaux indiquent bien une certaine réduction des stocks qui, normalement, reflète une tendance à la reprise de l'activité. Mais la situation dans ce domaine n'est pas encore très claire, car l'industrie automobile à elle seule y occupe une grande place. Il faudra, en réalité, que les stocks continuent de diminuer plus vite pour que la situation s'améliore de manière sensible. S'ils ne baissent que lentement la récession se prolongera. A cet égard, les ventes des grands magasins en janvier ne sont guère encourageantes (inférieures de 6.8% à celles de janvier 1981).

La révision à la baisse des projets d'investissement se traduit par un ralentissement des importations. De fait, l'excédent de la balance commerciale en janvier (\$1 290 millions contre \$758 millions en décembre) témoigne surtout d'un affaiblissement des importations. En 1981, les exportations sont restées cependant soutenues malgré la basse conjoncture aux Etats-Unis. Le surplus commercial s'établit à \$6.5 milliards, chiffre qui se compare à \$7.8 milliards en 1980. Toutefois, comme le déficit des services — par suite surtout des paiements à l'étranger très élevés d'intérêts et de dividendes — est passé de \$3.5 à \$13.2 milliards, la balance des paiements courants accuse un lourd déficit de \$6.6 milliards. Le bilan des investissements directs montre que les nombreuses acquisitions de sociétés étrangères par les Canadiens (dans le secteur énergétique notamment par suite du programme énergétique du gouvernement fédéral) ont entraîné de fortes sorties de capitaux, évaluées à \$10.3 milliards en 1981.



## Lettre de France

Par B. Brasseur  
Vice-Président Exécutif  
Banque Nationale de Paris  
(Canada)

### L'Eurofranc: un marché vivant dans un cadre étroit

Comme toutes les grandes devises, le franc français fait l'objet d'un euro-marché où sont proposés hors de France des services d'intermédiation bancaires essentiellement aux non-résidents déposants et emprunteurs en francs. Le marché du franc, à la différence toutefois de ceux du dollar, du deutsche mark ou même du franc suisse, reste relativement étroit. Les opérations qui s'y traitent sont essentiellement à court terme et ont pour fondement les opérations de commerce extérieur traitées en francs par des non-résidents, les activités spéculatives venant périodiquement augmenter ou réduire le volume des transactions.

Le marché du franc a donc deux caractéristiques: étroitesse et orientation quasi-exclusive sur les opérations de court terme. L'étréitesse du marché s'explique par la volonté des autorités monétaires françaises qui se refusent à laisser sortir librement le franc. Le contrôle des changes français n'autorise par les résidents et à fortiori les banques françaises à "exporter" ou à prêter du franc à l'étranger. Il paraît relativement difficile en effet de conserver un objectif de taux de change stable et de laisser simultanément se développer les avoirs en francs à l'étranger qui peuvent peser contre la devise nationale dès qu'elle présente des signes de faiblesse.

Le marché de l'euro-franc traite avant tout des opérations de court terme parce que le franc reçoit essentiellement des dépôts courts de non-résidents et que les autorités monétaires ont en outre établi une cloison assez étanche entre court et long terme. Les financements longs en euro-franc, c'est-à-dire essentiellement les euro-émissions en francs, sont traitées sur un marché de financement direct accessible aux investisseurs français. Ce marché est fermé depuis le mois d'avril 1981, néanmoins certains placements privés en francs par des non-résidents, à des conditions voisines de celles du marché financier, ont pu être enregistrés depuis lors. Quant aux financements par des euro-crédits à moyen terme, si caractéristiques des concours longs des autres euro-marchés, ils sont pratiquement inexistantes, les euro-banques n'ayant pas de sources de refinancement assurées à cause précisément du contrôle des changes et les autorités monétaires françaises ne souhaitant pas que les filiales ou succursales de banques françaises à l'étranger montent de telles opérations.

L'euro-franc, au sens strict, est un franc déposé par un non-résident dans une banque étrangère. Tout non-résident qui détient du franc parce qu'ayant vendu des marchandises (le quart des importations françaises est facturé en francs) ou cédé de la devise sur le marché des changes a en effet deux possibilités: conserver ses francs dans une banque en France ou bien les confier à sa banque à l'étranger. Cette dernière décision entraîne l'apparition de dépôts en euro-francs. Elle est liée à l'obtention d'un rendement au moins égal à celui que la banque française propose au non-résident.

Le volume du marché de l'euro-franc représentait à fin 80, environ 78 milliards de francs selon la statistique de la Banque des Règlements Internationaux, soit guère plus de 2% du montant de l'euro-dollar à la même époque. L'euro-Mark représentait un montant huit fois plus élevé. Les statistiques, à fin juin 81, indiquent une progression du total des ressources en euro-francs de 25%; mais si l'on tient compte de l'appréciation du dollar qui est du même ordre, la part de l'euro-franc a dû légèrement baisser au cours du premier semestre 1981.

Toutefois, le total du marché de l'euro-franc, si limité soit-il, ne doit pas faire illusion. En particulier, les opérations entre euro-banques qui représentent les deux tiers du total sont imputables à des opérations de trésorerie inter-bancaires qui, bien qu'intégrant des sommes nécessaires au financement des couvertures à terme, n'ont pas la même signification économique que les dépôts et les crédits réalisés avec la clientèle. La base même de l'euro-franc est constituée par les dépôts de la clientèle au sens large, y compris les institutions monétaires officielles qui jouent un rôle de premier plan. Les euro-banques conservent une partie de ces dépôts dans les banques en France pour leurs besoins de trésorerie et développent avec le reste des crédits en euro-francs. Ces crédits sont consentis à la clientèle étrangère et, très accessoirement française avec l'accord du Trésor, à partir de Londres, Bruxelles et Luxembourg, ces trois places formant l'essentiel de l'euro-marché du franc.

Cependant, à côté des opérations qui apparaissent au bilan en francs des euro-banques, il faut mentionner les activités hors bilan et notam-

ment les opérations de couverture à terme. Pour donner un ordre de grandeur de leur importance, une évaluation récente pour la place de Londres les estimerait à environ trois fois le montant des dépôts de la clientèle. Elles sont directement liées aux activités du commerce international et ont pris récemment plus d'ampleur avec l'interdiction quasi générale des couvertures à terme des importateurs français à Paris.

La tendance est en effet de demander lorsqu'on le peut aux exportateurs étrangers de facturer en francs, ce qui les amène à se couvrir à l'étranger à terme sur l'euro-franc.

Conséquence directe de l'étréitesse du marché, les taux d'intérêt peuvent connaître des envolées spectaculaires en cas de faiblesse anticipée du franc. Dans ce cas, en effet, le franc est recherché par les opérateurs étrangers qui l'empruntent, le vendent au comptant contre une devise jugée forte et le rachètent une fois intervenue la dépréciation escomptée. L'histoire du franc depuis 1974 ne leur donne pas toujours tort. Les pointes de taux observées sur l'eurofranc à un mois ont souvent coïncidé avec des périodes de baisse ou de dévaluation du franc. Les taux à un mois ont atteint 14¼ le 9 mars 1976 et 36% le 30 septembre 1981, alors que les taux intérieurs correspondants étaient respectivement de 8,12 et 18,8%. L'euro-franc au jour le jour est encore plus sensible puisqu'il s'est élevé à 50% le 30 septembre dernier.

A contrario, lorsque les perspectives sur le franc sont bonnes, la demande spéculative est faible et les taux baissent. Bien entendu, la limite inférieure de ces taux se situe au voisinage des taux du marché monétaire français auquel les banques françaises rémunèrent les dépôts de non-résidents. Si le taux servi aux déposants sur l'euro-franc était durablement inférieur à celui qu'ils pourraient obtenir auprès d'une banque en France, il y aurait une forte contraction des dépôts en euro-francs.

Le mécanisme de l'euro-franc assure à tout non-résident un taux de rendement supérieur à celui qu'il pourrait obtenir en France, notamment dans les périodes où la devise française est discutée. Il assure donc, de facto, une certaine déconnexion des taux français entre l'intérieur et l'extérieur.

# Letter from France

## The Eurofranc: an active market within narrow limits

Like all the other leading currencies, the French franc has an a Euromarket, on which bank services are offered outside France, mainly to non-residents depositing and borrowing in francs. But the franc market, unlike the one that of the dollar, the Deutchmark or even the Swiss franc, is still relatively thin. The operations which take place on it are mainly short term, and are based on foreign trade operations conducted in francs by non-residents, with speculative activity periodically increasing or reducing the volume of transactions.

Two outstanding features of the Eurofranc market are thus its thinness and its almost exclusive concentration on short term operations. The thinness of the market is the result of French monetary policy: the authorities refuse to allow the franc to leave the country freely. French exchange control regulations prevent residents (and, of course, French banks) from "exporting" or lending francs abroad. It appears relatively difficult to maintain the objective of a stable exchange rate and at the same time to allow holdings of French francs to build up abroad, for these can put pressure on the national currency as soon as it shows signs of weakness.

The operations on the Eurofranc market are mainly short term because the franc is mainly used for short term deposits by non-residents and because the monetary authorities have made a clear distinction between short and long term. Long term financings in Eurofrancs, i.e. mainly Eurobond issues in francs, are arranged on a direct market accessible to French investors. This market has been closed since April 1981, although a few private placements in francs by non-residents, with terms similar to those of the capital market, have been recorded since this date. As for financing by medium term Eurocredits — a typical form of lending on other Euromarkets — this is practically non-existent, for the Eurobanks have no sure source of re-financing because of the exchange control regulations. The French authorities do not wish to see the subsidiaries or branches of French banks abroad organising such operations.

In the strict sense of the term, Eurofrancs are francs deposited by a non-resident in a foreign

bank. Non-residents who hold francs because they have sold goods (a quarter of French imports is invoiced in francs) or disposed of foreign currency on the exchange market have two possible courses of action: either to keep their francs in a bank in France or to entrust them to their bank abroad. Choice of the second alternative results in a deposit of Eurofrancs. The decision depends on the obtaining of a yield which is at least equivalent to that offered to non-residents by French banks.

The volume of the Eurofranc market was at end-1980 approximately 79 billion francs, according to the BIS, or only slightly more than 2% of Eurodollar's total at the same date. The Euro-deutschmark accounted for 8 times as much. The statistics at the end of June 1981 indicated a rise in total Eurofranc resources of approximately 25%; but allowing for the appreciation of the dollar (which is of similar proportions), the Eurofranc's share is seen to have fallen slightly in the first half of 1981.

But however limited it is, the total volume of the Eurofranc market should not be misunderstood. In particular, operations between Eurobanks (two thirds of the total) are interbank treasury operations, and although these include sums necessary for the financing of forward cover, they do not have the same economic significance as deposits and credits arranged with the clientele. The very basis of the Eurofranc market is formed by clients' deposits in the widest sense, including the official monetary institutions which play a leading role. Eurobanks keep a proportion of these deposits in banks in France for their treasury needs, and use the rest for credits in Eurofrancs. These credits are granted to foreign clients, and to a very small proportion of French customers with the agreement of the Treasury, from London, Brussels and Luxembourg, the three centres constituting the major part of the French Eurofranc market.

Nevertheless, alongside these operations which appear in the Eurobanks' balance sheet in francs, mention should be made of contingent liability activities, in particular forward cover operations. As an indication of their importance, a

recent estimate for London put them at three times the amount of clients' deposits.

These operations are directly linked to international trade, and have recently become more numerous as French importers are now prohibited in most instances from obtaining forward cover. The tendency is to ask foreign exporters wherever possible to invoice in francs, and thus they obtain forward cover abroad in Eurofrancs.

As a direct consequence of the thinness of the market, interest rates can show spectacular rises in the event of anticipated weakness of the franc. In such cases, the franc is in demand from foreign operators, who borrow francs, sell them on the spot market for a currency considered strong, and buy them back once the expected depreciation has taken place. The evolution of the franc since 1974 has not always proved them wrong. The highest levels of interest rates on the one-month Eurofranc have often coincided with periods of decline or devaluation of the franc. One-month rate reached 14¼% on 9th March 1976, and 36% on 30th September 1981, whereas the corresponding domestic rates were 8.12 and 18.8% respectively. The overnight Eurofranc is even more sensitive, for it reached 50% on 30th September 1981.

In contrast, when prospects for the franc are good, speculative demand is weak and rates fall. Of course, the lower limit of these rates is close to the rates on the French money market, the rate at which French banks pay interest on non-residents' deposits. For if the rate paid to depositors in Eurofrancs were to remain for any length of time lower than that obtainable from a bank in France, there would be a sharp drop in Eurofranc deposits.

The Eurofranc gives non-residents a higher yield than that obtainable in France, in particular at times when the French currency is under pressure. Its effect, therefore, is to assure a de facto "disconnection" between domestic rates and those available externally.



## AIR FRANCE LANCE L'AÉROGARE EXPRESS.

Paris, invite le monde entier à découvrir CDG2, l'Aérogare Express. Express parce que la distance séparant votre avion de la sortie, 70 mètres sur un seul niveau, est parmi les plus courtes du monde. Express parce qu'un circuit simplifié vous délivre vos bagages très

rapidement.

Express parce que le Temps de Correspondance Minimum entre 2 vols est de 45 minutes seulement, faisant de Paris la plaque tournante idéale. Nos horaires ont été étudiés pour vous offrir un maximum de correspondances

pratiques. Express parce que les arrivées internationales et les départs vers les capitales régionales françaises se situent dans la même Aérogare. Alors, pour votre prochain voyage, voyagez avec nous. CDG2 est une raison de plus pour choisir Air France.



AÉROPORT  
DE PARIS

UNE RÉALISATION AÉROPORT DE PARIS

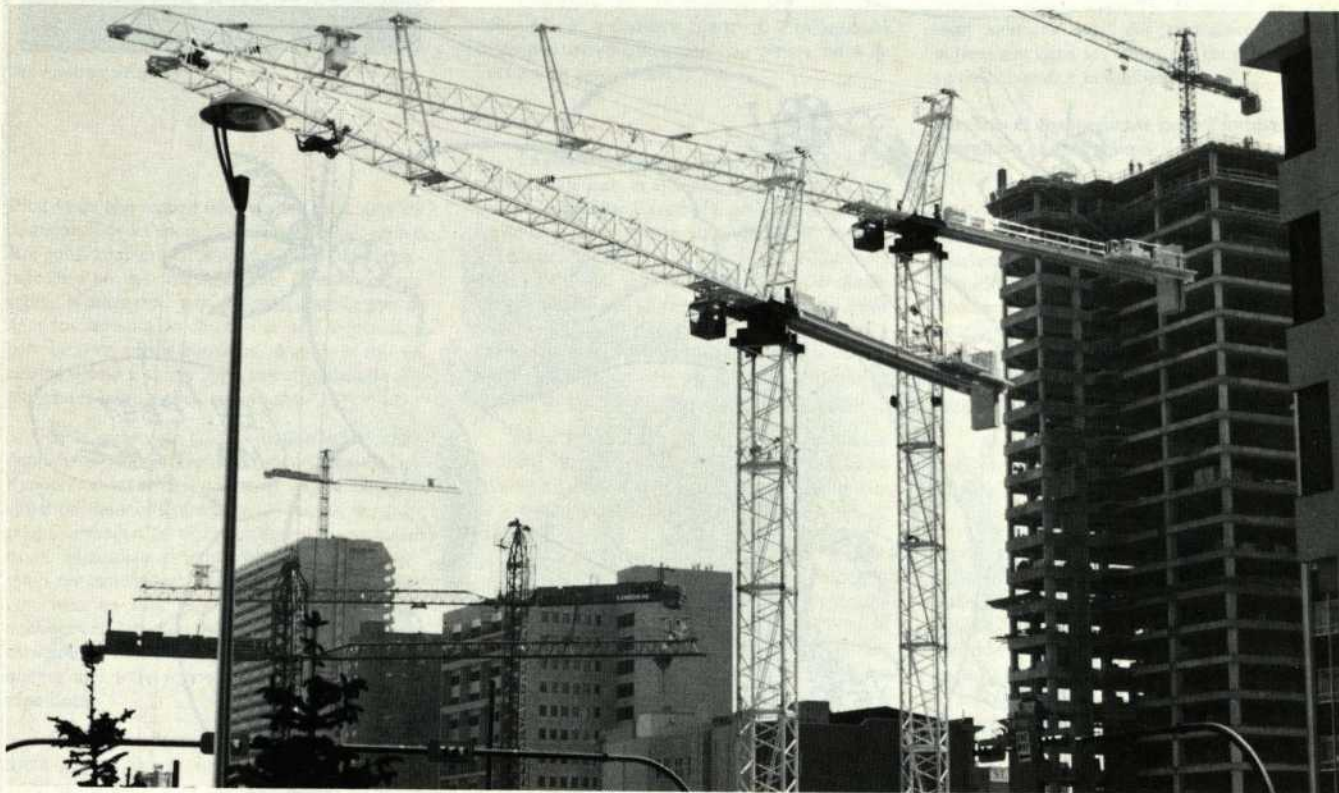
**AIR FRANCE**   
**PARIS CHARLES DE GAULLE AÉROGARE 2.**

ACTION CANADA FRANCE

# LA PRÉSENCE FRANÇAISE EN ALBERTA:

## *Bilan et perspectives*

par M. Patrick BERRON  
Attaché Commercial de France à Calgary



Calgary.

Encore trop peu significative en dépit de quelques succès remarquables, la présence française en Alberta est à même de connaître un développement considérable, tant au travers de projets d'envergure distincts que dans le cadre plus général de l'expansion de la province qui s'affirme de plus en plus comme la locomotive de l'économie canadienne.

Au moment où les autorités et les responsables provinciaux ne sont plus exclusivement tournés vers le voisin américain et entendent maîtriser depuis Edmonton la mise en valeur de leurs ressources énergétiques et la diversification de leur industrie, il paraît plus que jamais nécessaire et souhaitable d'affirmer les capacités et la technologie française; encore largement méconnues ici, elles méritent d'être présentées au même titre que notre volonté de trouver dans l'ouest canadien non seulement un marché extrêmement porteur, mais des partenaires industriels disponibles et des sources d'approvisionnement stables.

Les projets de mise en valeur des ressources naturelles et de tous les secteurs d'accompagnement (construction, transports, travaux publics) sont d'une telle ampleur qu'ils conduisent par la force des choses à un recours croissant à des concours extérieurs, qu'il s'agisse d'apport en capitaux (sous forme d'investissement en joint ventures) ou de l'emploi de technologies non encore disponibles au Canada. Contrairement à nos concurrents traditionnels, Japonais particulièrement nombreux ici, mais également Allemands et Anglais, peu d'exportateurs français — en dehors des groupes déjà installés — ont dépassé à ce jour le stade de la première prospection d'ailleurs parfois restée sans suite.

C'est pourtant au moment où la conjoncture marque un peu le pas et que nos interlocuteurs sont ainsi plus disponibles qu'il paraît plus que jamais opportun de renforcer les contacts déjà pris, de se faire mieux connaître et d'assurer ainsi des positions pour l'avenir.

## LE CADRE CONJONCTUREL

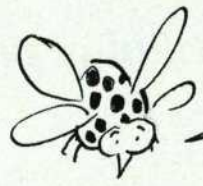
Au printemps 1982, le climat économique dans la province reste marqué par le ralentissement (très relatif dès lors qu'on le situe dans un contexte canadien global) intervenu en 1981 du fait de l'incertitude due aux effets du Programme Énergétique National et de l'absence de règlement du conflit fédéral/provincial sur les prix de l'énergie.

L'industrie du pétrole et du gaz représentant plus de 35% des investissements globaux, toute menace sur son développement affecte bien entendu tous les secteurs situés en aval et n'a pu être qu'en partie compensée par les excellents résultats agricoles enregistrés en 1981.

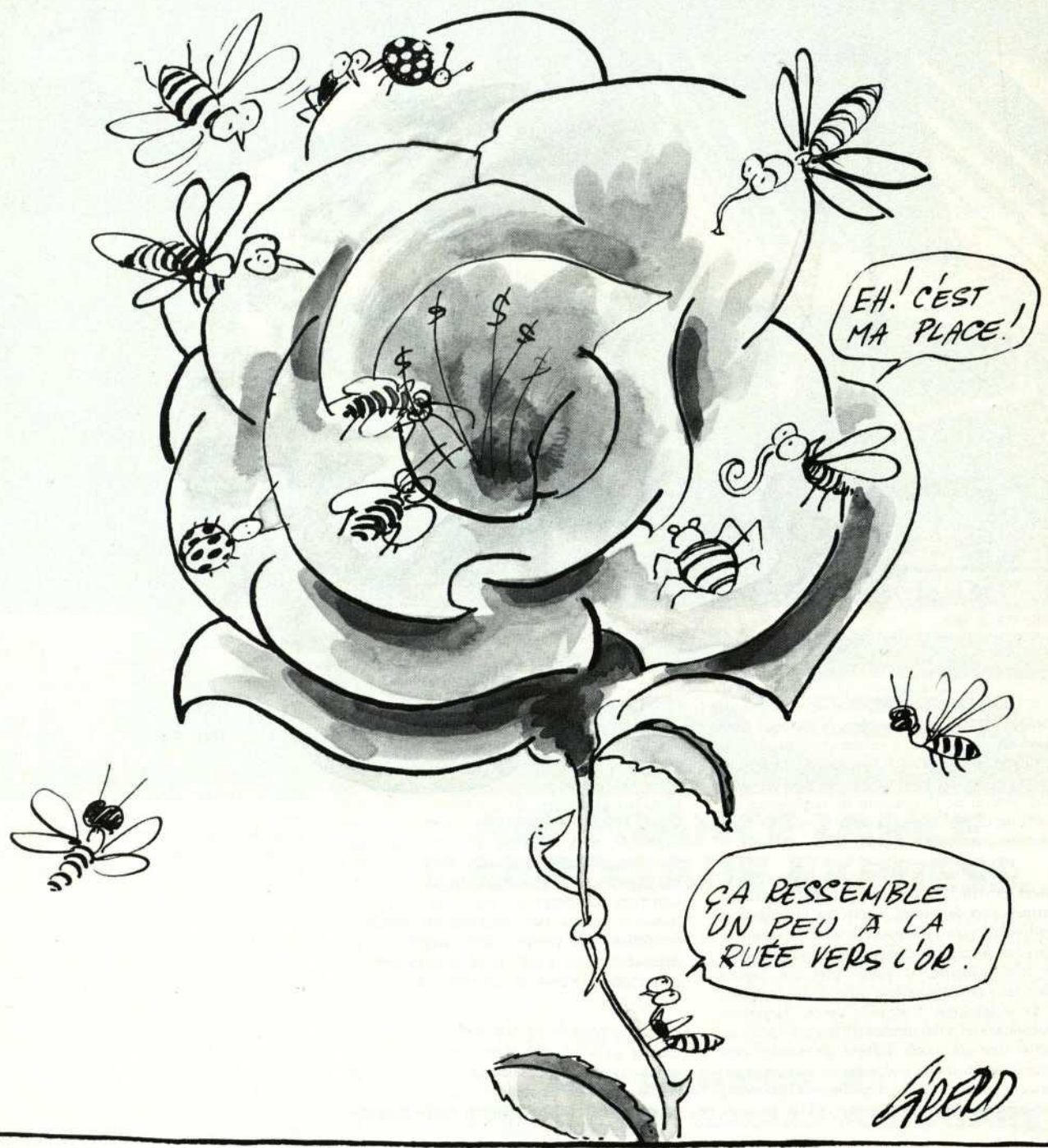
Il semble bien toutefois — et en dépit des prévisions encore pessimistes dans certains sous-secteurs comme l'exploration et le forage — que

# "ALBERTA" : NOUVELLE ROSE MELLIFÈRE CONVOITÉE PAR TANT DE "BIBITES" !

POUSSEZ PAS !  
Y EN A POUR TOUT  
L'MONDE !

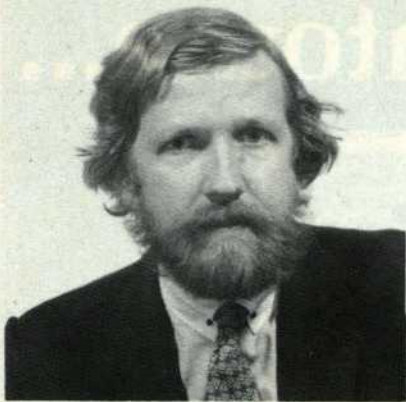


LAISSÉZ-EN  
UN PEU POUR,  
LES AUTRES !



ÇA RESSEMBLE  
UN PEU À LA  
RUÉE VERS L'OR !

ALBERTA



M. Patrick BERRON

1982 verra une reprise très sensible dans tous les domaines liés à l'énergie, celle-ci pouvant même être considérablement accélérée en cas de démarrage de l'un des 'méga-projets' d'extraction de sables bitumineux. Les développements prévus dans les secteurs du charbon et de l'exploration pétrolière en zones frontalières, décidés et mis en oeuvre depuis Calgary apporteront également des retombées industrielles importantes.

Si le secteur de la construction individuelle connaît un certain fléchissement — encore que l'apport constant de population maintienne une situation immobilière tendue — aucune trace de ralentissement n'est discernable pour la construction commerciale et industrielle; les deux métropoles ont battu de nouveaux records en permis de construire en 1981 et de nouveaux projets sont annoncés en 1982; en dehors des villes, l'activité est soutenue notamment par le secteur pétrochimique et une forte reprise de la construction de pipe-lines.

Enfin, les efforts entrepris par le gouvernement provincial et un nombre croissant de groupes industriels et pétroliers pour favoriser une diversification industrielle, souvent à l'aide d'aides à l'investissement ou d'interventions directes du gouvernement au travers de son Alberta Heritage Savings Trust Fund (qui, en collectant 30% des royalties pétrolières, devrait dépasser 10,5 milliards de dollars à fin 1982) commencent à porter leurs fruits et permettent d'espérer à terme un meilleur équilibre de l'activité économique.

Dans ces conditions, un taux de croissance compris entre 3,5 et 4,5% combiné à un taux de chômage d'environ 4% (et en fait quasiment structurel) ne paraissent pas irréalistes et devraient maintenir la conjoncture de la province au premier rang canadien.

## L'ACTIVITÉ DES FILIALES FRANÇAISES ET PROJETS D'IMPLANTATION

L'activité des 42 établissements recensés début 82 (32 à Calgary contre 10 à Edmonton) démarque très logiquement les points forts de l'économie provinciale.

### Énergie

En matière d'exploration et de production de pétrole et de gaz, et après la vente en été 81 des actifs d'Aquitaine Canada (le groupe Elf gardant cependant des contacts au Canada sur le plan technique: AOSTRA, Canertech) et l'effacement de la CFP-Total (qui reste en position d'attente sur le marché canadien en maintenant ses deux raisons sociales implantées à Calgary et a déployé son activité sur le marché US), notre présence se limite à quatre sociétés de dimension moyenne contrôlées par des groupes financiers français.

Dans le secteur de l'uranium, l'installation en 1981 de la filiale de Minatome (Minatco) confirme l'intérêt que nous continuons de porter au développement des gisements d'uranium de l'ouest canadien.

Dans le secteur charbonnier, les participations des Charbonnages de France à deux projets de mines situées à cheval entre l'Alberta et la Colombie Britannique, ainsi que de nombreux contacts pris avec des opérateurs basés à Calgary et Edmonton, laissent prévoir de nouvelles joint ventures et à terme des exportations vers la France.

Enfin, parmi les 27 projets d'usines pétrochimiques actuellement à l'étude ou approuvés, plusieurs sont susceptibles de donner lieu à des joint ventures avec des partenaires français, notamment dans les domaines du polyéthylène, styrène, benzène et méthanol.

### Services et équipements pour l'industrie pétrolière et énergétique

Dans le domaine géophysique, les deux filiales de la Compagnie Générale de Géophysique, CGG et Géodigit, ont été directement touchées par le ralentissement de l'activité d'exploration pétrolière. Elles ont de ce fait été fusionnées en 1981 et envisagent, au-delà du redéploiement aux USA, une réorientation sur l'activité offshore. La même situation a marqué l'activité des deux distributeurs d'équipements de géophysique: Geoservices et Sercel.

Au niveau des projets, à noter une implantation prévue dans le domaine de la tellurique minérale.

En ce qui concerne les équipements et services, aux côtés de l'implantation traditionnelle de l'Air Liquide (dont l'activité en Alberta connaît un développement très rapide: autant de ventes qu'en Ontario), une seule implantation directe s'est faite en 1981: Neyrfor Turbodrilling, mais significative, de nos possibilités dès lors que l'on aborde des technologies plus avancées (par exemple récupération assistée, forages profonds, offshore).



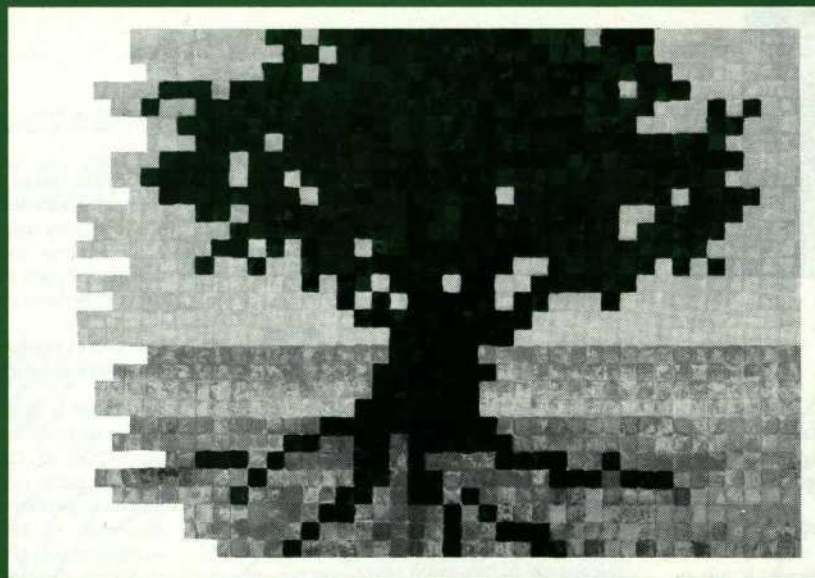
RAYMOND, CHABOT,  
MARTIN, PARÉ  
& CIE

Conseillers en administration

1700, Tour de la Bourse, C.P. 301, Place Victoria  
Montréal, Québec H4Z 1G9, (514) 878-2691,  
Télex : 055-60947

Membre de l'Association canadienne des conseillers en administration

# Conscients de ce qui nous entoure...



Le Groupe La Laurentienne administre près de 3 \$ milliards de capitaux  
et protège ses assurés pour près de 25 \$ milliards d'assurance-vie en vigueur.

	Revenus (en milliers de dollars)	Actif
<b>SECTEUR DE L'ASSURANCE-VIE</b>	747 000 \$	2 385 700 \$
La Laurentienne, mutuelle d'Assurance		
L'Impériale, Compagnie d'Assurance-Vie		
La Northern du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie		
Loyal American Life Insurance Company (U.S.A.)		
<b>SECTEUR DE L'ASSURANCE GÉNÉRALE</b>	209 200	300 500
La Prévoyance Compagnie d'Assurances et ses filiales		
Les Prévoyants du Canada — Assurance Générale		
Paragon, Compagnie d'Assurance du Canada		
La Personnelle Compagnie d'Assurance du Canada		
<b>NOS AUTRES COMPAGNIES</b>	28 600	197 400
Fonds F-I-C Inc.		
Le Fonds Laurentien Inc.		
Les Placements Immobiliers La Laurentienne Inc.		
Les Immeubles Imbrook Limitée		
Voyages La Cité Inc.		
	984 800 \$	2 883 600 \$

Extraits de notre 43<sup>e</sup> rapport annuel. Le rapport annuel 1981 est  
disponible au service des communications de La Laurentienne,  
mutuelle d'Assurance, 500, Grande-Allée est, Québec G1R 2J7.



**LE GROUPE  
LA LAURENTIENNE**

En plus d'une gamme élargie de produits et équipements conventionnels, distribués par des revendeurs canadiens (tubes, robinetterie), plusieurs sociétés dont certaines opérant depuis les États Unis (Houston) envisagent des implantations directes de commercialisation ou des accords de licence pour une fabrication locale.

Dans le domaine de l'ingénierie, les implantations déjà solides de Technip (en joint venture avec Wright Engineers) et de Comex (par un accord de représentation) ont été renforcées en 1981 par la création de Liquid Air Energy Corporation (pour tous les aspects du développement cryogénique) et la décision prise par Bureau Veritas et Technigaz d'ouvrir des bureaux à Calgary début 1982.

Par ailleurs, les deux grandes sociétés françaises d'avitaillement sont présentes à Edmonton (Sodexho) et à Calgary (SHRM).

Enfin, dans les secteurs du charbon, de la potasse, des centrales thermiques et des projets d'aménagement hydraulique, des contacts fructueux entre consultants et sociétés d'ingénierie françaises et canadiennes permettent d'espérer de nouveaux accords de joint ventures ainsi que des implantations directes.

#### Banques et secteur tertiaire

Les trois banques nationales ont été parmi les premières banques étrangères à s'installer en Alberta: BNP (Edmonton en 78, Calgary en 81), Société Générale (Calgary en 79, Edmonton en 80), Crédit Lyonnais (Calgary en 80). Elles ont toutes les trois réussi à affirmer leur présence.

Le Crédit du Nord et la BFCE prospectent régulièrement la province depuis leurs bases respectives de Montréal et New York.

Enfin, Paribas dispose d'une participation minoritaire dans la Canadian Commercial Bank d'Edmonton.

Dans le secteur des assurances, la Mutuelle

Générale du Mans a ouvert un bureau de représentation (réassurance industrielle) en 1981.

Air France, qui vend depuis Vancouver beaucoup de passages européens et asiatiques/africains en Alberta, envisage un bureau de représentation. De même plusieurs transitaires étudient des implantations directes ou des accords de représentation.

Le choix de Calgary comme site des Jeux Olympiques d'hiver en 1988, de même qu'une nouvelle politique provinciale en matière de sites skiables, devrait conduire à différentes implantations françaises dans ce domaine (promoteurs, chaînes hôtelières) ainsi que dans les secteurs en dépendant directement (équipements sportifs).

#### Construction et travaux publics

La présence traditionnellement très forte de Ciments Lafarge (avec ses diverses filiales) et plus récemment de Degrémont, a été renforcée par l'implantation en 1981 d'une filiale de Sintra/La Routière Colas (Batra Construction) et les projets suivis par plusieurs sociétés couvrant des secteurs spéciaux tels que l'isolation, étanchéité.

#### Secteurs industriels divers

Il convient d'évoquer rapidement les secteurs suivants:

— l'aéronautique avec la présence croissante de l'Aérospatiale, Division Hélicoptères, ainsi qu'un marché important pour l'aviation d'affaires (Dassault Falcon);

Laliberté,  
Lancôt, Morin  
& Associés

Coopers  
& Lybrand

comptables  
agréés

630, boulevard Dorchester ouest  
Montréal Québec H3B 1W5

Téléphone : (514) 871-9792  
(514) 875-5140

membre du cabinet international  
Coopers & Lybrand

#### Associés

Phillip P. Aspinall  
René M. Aubry  
Jean Beaudry  
Marcel Bertrand  
Gilles Campeau  
Alan S. Cunningham  
Justin Fryer  
André A. Giroux  
Michael J. Hayes  
Donald R. Huggett

Gérard Lachapelle  
Jean-G. Lancôt  
Robert L. Lehberg  
Michael F. Macey  
Edward S. MacTier  
Zarin M. Mehta  
Lucien H. Morin  
Marcel Quevillon  
Jacques St-Amour  
Pierre Seccareccia

Gérald Séguin  
Robert G.A. Simioni  
Bernard R. Smith  
Herbert O. Spindler  
Kenneth R. Stevenson  
Vernon Turley  
Elliot C. Wightman  
J. Hap Wright

IMPRIMÉS  
COMMERCIAUX  
& PUBLICITAIRES

La compétence européenne  
alliée à l'efficacité nord-américaine

CONCEPTION  
GRAPHIQUE

Qualité et délais garantis



imprimerie  
du Cotentin inc.

Un petit "quelque chose" de plus!

990 ouest, rue St-Paul, suite 1109, Montréal H3C 1M9  
Téléphones: (514) 861-0395 — 861-6952

Samson  
Bélair

Comptables agréés

Québec	Montréal
Ottawa	Toronto
Calgary	Edmonton
Vancouver	Rimouski
Trois-Rivières	Sherbrooke
Saint-Hyacinthe	Gatineau
Kitchener	Sept-Îles
Matane	Gaspé
Coaticook	Amos
Hinton	

Affiliation internationale  
Moore, Stephens & Co.

- l'équipement médical avec les succès remportés par l'implantation CGR-Radiologie dans le cadre des nombreux programmes d'équipements hospitaliers;
- le matériel électrique et les machines outils avec la présence remarquée mais encore à développer du groupe Cegelec et de Promecam.

#### Biens de consommation

Pour pallier aux déficiences des réseaux d'importation dans une province à faible population mais néanmoins répondre aux demandes d'un public à fort pouvoir d'achat, la formule des magasins en franchise paraît particulièrement bien adaptée. Plusieurs succès récents dans les secteurs de l'ameublement, du prêt-à-porter et du textile/linge de maison, montrent tout le potentiel de ce marché qui reste cependant encore limité et actuellement à la recherche d'un deuxième souffle (à la suite d'une première vague d'implantations et en attendant une politique de taux d'intérêt moins élevés).

Ce bilan de l'acquis français ne serait pas complet sans un rapide inventaire des domaines à développer. En tenant compte à la fois des succès ponctuels déjà enregistrés et des échanges d'information et de visites passées et en cours:

- les industries agro-alimentaires, marquées par une forte progression de nos ventes (produits liquides et solides) et un vif intérêt pour des accords de licence (céréales, viandes, huiles);
- le machinisme et les équipements agricoles où, malgré le gigantisme des matériels de conception américaine, nous pouvons occuper des créneaux bien précis;
- l'électronique et les télécommunications, déjà fortement développées mais désireuses de trouver des partenaires internationaux;
- les transports urbains et ferroviaires avec en particulier les projets d'extension des réseaux LRT (métro de surface) de Calgary et d'Edmonton ainsi que le projet de liaison ferroviaire à grande vitesse entre les deux métropoles provinciales.

On le voit, les occasions ne manquent pas pour la France de vendre, d'investir ou de 'faire ensemble' en Alberta où à peine 10% de la population active canadienne gérait déjà en 1981 près de 25% des investissements globaux du pays et a su garder vivace l'esprit des pionniers d'une frontière sans cesse remise en question. Il y a à peine un siècle — l'Alberta a fêté en 1980 son 75<sup>ème</sup> anniversaire en tant que province — cette frontière était celle des voies de chemin de fer ouvrant de vastes territoires à des immigrants dont certains venus d'Europe, retrouvaient les traces des premiers explorateurs et trappeurs français dont les noms se retrouvent encore dans les enclaves francophones du nord ouest de la province. Aujourd'hui, il s'agit avant tout de la mise en oeuvre des gigantesques réserves énergétiques situées dans la province ou décidées et gérées depuis Calgary des 'zones frontalières' canadiennes; l'appel aux techniques d'avant garde et aux concours humains et financiers est toujours là. C'est à nous qu'il appartient d'y répondre en fonction de nos moyens et de l'intérêt que nous portons à cette région du monde.

# FRENCH COMPANY HANDBOOK 1982

## A UNIQUE MANAGEMENT TOOL FOR EVALUATING KEY FRENCH COMPANIES

The only financial and business guide to the French corporate world published in English, by International Business Development Paris with the International Herald Tribune.

#### Contents

- Part I** The French business environment
- Part II** Industry-by-industry evaluations
- Part III** Key company profiles
- Part IV** An introduction to the Paris stock exchange
- Part V** Basic facts on other major French companies  
Sources of business and financial information on France and French companies
- Part VI** A practical dictionary of English-French financial and business terminology

Key companies analyzed with in-depth profiles include:

AEROSPATIALE  
ALSTHOM-ATLANTIQUE  
AUXILIAIRE D'ENTREPRISES  
AVIONS MARCEL DASSAULT-BREGUET AVIATION  
BANQUE NATIONALE DE PARIS  
BANQUE DE NEUFVILLE, SCHLUMBERGER, MALLET  
BEGHIN-SAY  
BONGRAIN  
BOUYGUES  
BSN-GERVAIS DANONE  
CAMPENON BERNARD  
CARRÉFOUR  
CHARBONNAGES DE FRANCE  
CHARGEURS REUNIS  
CIT HONEYWELL BULL  
CIT ALCATEL  
CLUB MEDITERRANEE  
COLAS  
COMPAGNIE DE FIVES-LILLE  
COMPAGNIE FRANÇAISE DES PETROLES  
COMPAGNIE GENERALE D'ELECTRICITE  
COMPAGNIE GENERALE DES EAUX  
COMPAGNIE LA HENIN  
COMPTOIRS MODERNES  
CREDIT AGRICOLE

CREDIT COMMERCIAL DE FRANCE  
CREUSOT-LOIRE  
DOLLFUS-MIEG  
DUMELZ  
ELECTRICITE DE FRANCE  
ELF-AQUITAINE  
EUROMARCHE  
FOUGEROLLE -  
GENERALE BISCUIT  
GRANDS TRAVAUX DE MARSEILLE  
GROUPE DES ASSURANCES NATIONALES  
GROUPE VICTOIRE  
IMETAL  
LAFARGE COPPEE  
LEGRAND  
L'OREAL  
LYONNAISE DES EAUX  
MAISONS PHENIX  
MATRA  
MERLIN GERIN  
MICHELIN  
MOET-HENNESSY  
PECHINEY UGINE KUHLMANN  
PERNOD RICARD  
PEUGEOT

POCLAIN  
POLIET  
LA REDOUTE  
RHONE-POULENC  
ROUSSEL UCLAF  
SAINT-GOBAIN  
SANOFI  
SCHNEIDER  
SCREG  
SEITA  
SKIS ROSSIGNOL  
SNECMA  
SOCIETE GENERALE  
SOCIETE GENERALE D'ENTREPRISES  
SOMMER ALLIBERT  
SPE-BATIGNOLLES  
TELEMACANIQUE  
THOMSON-BRANDT  
THOMSON-CSF  
TRT  
UNION DES ASSURANCES DE PARIS  
USINOR  
VALFO  
VALLOUREC

Each profile includes detailed information on: head office, management, major activities, number of employees, sales breakdown, company background, major known shareholders, principal French subsidiaries and holdings, foreign holdings and activities, key 1976-1980 financial information, important developments and 1981-1982 highlights and trends.

192 pages  
US \$38 per copy including postage.

Checks payable to:  
ADDOR ASSOCIATES, INC.  
FRENCH COMPANY HANDBOOK,  
P.O. Box 128, Saugatuck Station,  
Westport, Connecticut 06880-0128



# THE ALBERTA COAL INDUSTRY



BY GARNET T. PAGE  
President of  
The Coal Association of Canada

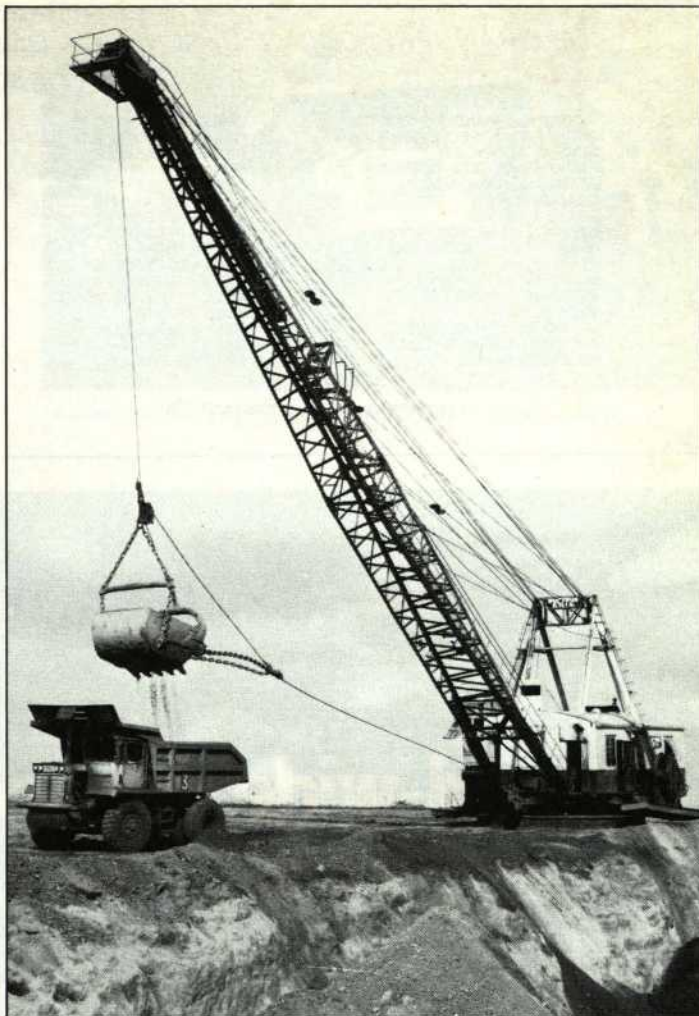
Coal is capable of supplying a high proportion of future energy needs. It now supplies more than 25% of the world's energy. Economically recoverable reserves are very large; many times those of oil and gas, and are capable of meeting increasing demands well into the future.

Even under moderate economic growth assumptions, coal will have to supply between one-half to two thirds of the additional energy needed by the world in the next 20 years. To achieve this, world coal production will have to increase two and one-half to three times, and world trade in thermal coal will have to grow 10 to 15 times above the 1980 level.

Technological breakthroughs, such as more economical and energy-efficient processes for in-site productions of oil from shale, oil sands, or heavy oil; or a significant increase in the recovery of oil from existing oil fields, in-situ coal gasification, gas from tight formations; or rapid and widespread use of low-cost solar technologies are all theoretically possible. However, even the most optimistic lead-times are so long that they cannot have world-scale or national breakthroughs until after 2000 A.D.

Coal deposits occur in a great many countries in every continent, but are concentrated in three northern hemisphere countries: the People's Republic of China, the U.S.A., and the U.S.S.R. They have about 60% of the economically recoverable reserves of bituminous coal and about 64% of the economically recoverable reserves of lignite. The coal resources of the southern hemisphere are relatively small, and are concentrated mainly in Australia and the Republic of South Africa. Europe has about 19% of the world's economically recoverable reserves of bituminous coal and 23% of the lignite.

The world's present consumption of coal is large, but most coal is consumed in the countries in which it is mined. Projected world thermal coal import requirements by many nations forecast large increases. Japan, which now imports only 2 mtce thermal coal, is forecast to require 25-50 times as much by the end of the century and become the world's largest coal importer. France could become the second largest importer. Big increases are also seen in the developing countries of the Far East, especially South Korea and Taiwan.



The growing steel industries of the rapidly industrializing countries of Asia and Latin America can be expected to account for about two-thirds of the expected increase in world metallurgical coal trade. This increase of demand will be moderate compared to that of thermal coal.

Canada possesses 474 billion tonnes of coal resources, about 97% of which are in Alberta, British Columbia and Saskatchewan. Alberta has the major share of these resources. Of this total, over 50 billion tonnes are deemed economically recoverable. This number continues to increase as exploration continues. At present rates of consumption, these reserves would last well over the next ten centuries.

All significant inland transportation of coal is by railway, plus only a few pipelines. Canada has developed an excellent unit train technology and, because of the distance involved in moving exportable coal from Alberta to domestic markets or to Pacific tidewater, rail charges are a significant cost component and should be as low as possible, consistent with being fair to the coal producer, the railway and the consumer. These

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

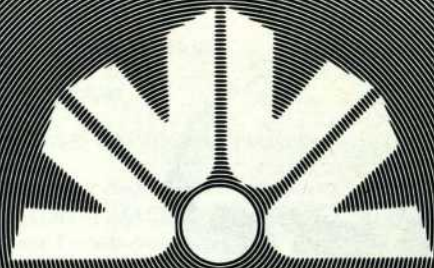
PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.  
BERNARD M. DESCHÊNES, C.R.  
RENÉ-C. ALARY, C.R.  
ANDRÉ PAQUETTE, C.R.  
JEAN-JACQUES GAGNON  
RICHARD DAVID  
GILLES FAFARD  
GABRIEL KORDOVI  
CLAUDETTE H. BLONDEAU  
ALAIN ROBICHAUD  
M. CHRISTINE L. PAPILLON  
VICTORIA A. PERCIVAL  
YVES POIRIER  
FRANÇOIS BEAUCHAMP  
ANDRÉE LAUZON RATELLE  
MAUREEN FLYNN

ÉMILE COLAS, C.R.  
GILLES GODIN, C.R.  
BERNARD LASNIER, C.R.  
JEAN CRÉPEAU, C.R.  
OLIVIER PRAT  
MARC DESJARDINS  
J. LUCIEN PERRON  
ANDRÉ P. ASSELIN  
PIERRE MERCILLE  
BERNARD CORBEIL  
PIERRE CHESNAY  
ANNE-RENÉE GUIMOND  
JOSÉ LUCIANI  
DENYS BEAULIEU  
DANIEL SÉGUIN  
MARTINE POIRIER

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

2501 TOUR DE LA BOURSE, PLACE VICTORIA  
CASE POSTALE 108, MONTRÉAL, QUÉBEC H4Z 1C2  
TELEPHONE: (514) 878-4311  
TELEX 05-25670 MULTILEX MONTRÉAL

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



**CREDIT LYONNAIS CANADA**

Subsidiary of Credit Lyonnais

MONTREAL : 1 Place Ville Marie, Suite 1625 - Tel. : (514) 879-1090  
TORONTO : Royal Bank Plaza, Suite 2875 - Tel. : (416) 865-0100  
CALGARY : 639, 5th Avenue, S.W., Suite 300 - Tel. : (403)263-1080



**LÉVESQUE, BEAUBIEN INC.**

360, rue St-Jacques, Montréal

Courtier en valeurs mobilières

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

costs may be the deciding factor in the competitiveness of Canadian coal over coal from other geographical sources. Other methods of moving coal are being developed and studies of coal pipelines are being made.

The prospective large increase of international thermal coal trade raises the crucial question of port facilities and ships. These must be available in time in both the exporting and importing countries, or the expansion of this trade will be seriously delayed, with very serious results for producers and for their customers.

The technology for mining, moving and using Alberta coal is well established and steadily improving. Technological advances in combustion and liquefaction in ways which meet high standards of environmental quality, will greatly widen the scope for the use of the province's coal in the 1990's and beyond.

Coal has been mined in Canada for about three centuries. Until the discovery of vast domestic supplies of coal and gas in the late 1940's, coal supplied about one-half of Canada's energy needs. Commencing about 1950, almost all coal use for domestic heating, industrial energy and transportation energy switched to petroleum products and natural gas.

However in the late 1960's and early 1970's it became increasingly clear that the provinces of Alberta, Saskatchewan, New Brunswick and Nova Scotia would rely increasingly on their coal deposits for the production of electricity; and that Ontario should consider adding Canadian sources of coal supply to the amounts historically supplied by nearby mines in the U.S.A. Decisions of this kind are proven wise by the rapid escalation of world oil prices since 1973.

At about the same time, Japan's rapidly increasing demand for metallurgical coal for steel making provided the opportunity for the rapid growth of metallurgical coal production, particularly in Alberta and British Columbia. New companies were formed, and new coal handling terminal facilities were constructed. A new, modern and efficient system of dedicated unit trains were designed and taken into use. This demand has since been added to by the needs of a number of other countries.

In 1981, Alberta mines produced 18.44 million tonnes of coal, almost one-half of the Canadian total of 40.01 million tonnes.

The reason for an encouraging outlook for the Alberta coal mining industry in the 1980's are related to projected reasonable rapid growth in provincial demand for thermal coal, and some increase in the amount of domestic metallurgical coal used elsewhere in Canada. In addition, by the late 1990's, it is entirely possible that Alberta will have begun to take serious and large scale action to utilize coal in ways that are not now employed. For example, the conversion of coal to produce a range of gaseous and liquid hydrocarbons; for combustion, process energy, cogeneration of electricity, petrochemical feedstocks, and the manufacture of synthetic fertilizers. In addition the use of coal as an energy source to recover significant amounts of heavy oils and bitumens in large quantities is already projected in Alberta.



Loading Coal into a 85 ton truck at McIntyre N° 9 Surface Mine.

The government of Alberta predicts that its coal requirements to 2006 will total some 946 million tons over this forecast period, the annual demand increasing from 8.4 million tons in 1977 to some 62 million tons in 2006, an increase of annual production of well over 700% of the 1977 amount. This will increase the portion of the province's electricity demand that is met by coal from today's 76.5% to 95% at the end of this period.

In addition, it is predicted that about 12 million tonnes of metallurgical coal and at least 10 million tonnes of thermal coal will be exported each year from Alberta to foreign countries, plus 6 million tonnes of thermal coal shipped to central Canada annually.

The offshore market for Canadian metallurgical coal will increase steadily, but not as sharply as in the early 1970's, over the next 20 years. However, projected initial large offshore demand for Canadian thermal coal are likely to become firm by about 1985, with subsequent demand increasing substantially.

To enable this growth in coal use to happen, the public and private enterprises concerned must act cooperatively and promptly. The following actions are among the most significant ones needed in the early 1980's:

- Reduce investment uncertainties by stabilizing the environmental standards for coal mining, reclamation, transportation, and use.
- Eliminate delays by expediting the process of obtaining approvals for new coal mines and coal using plants, for inland infrastructure, and, most importantly, for modern coal ports in exporter and importer countries.

- Encourage coal-use investments by providing investment incentives such as faster writeoffs to utilities and industries.
- Ensure efficient transport by expanding inland coal transportation capacity, including a combination of slurry pipelines, rail, and barge facilities; and by building modern coal export and import terminals.

In addition, the coal expansion can be realized only if both producers and consumers make commitments now, possibly before all uncertainties are resolved. Coal consumers must make large investments to supplement and replace oil-using facilities with coal-using equipment. Exporters must take further steps to develop mining capacity and to expand export capacity.

The greater need to use coal as an energy source brings with it the need for R and D to improve all aspects of its production, preparation, transportation and use. The world's major coal producers and consumers have substantial R and D programs in all relevant areas. It is clear that Alberta alone does not have the resources to embark on coal R and D programs as large as those in Germany, the United Kingdom and the U.S.A., for example.

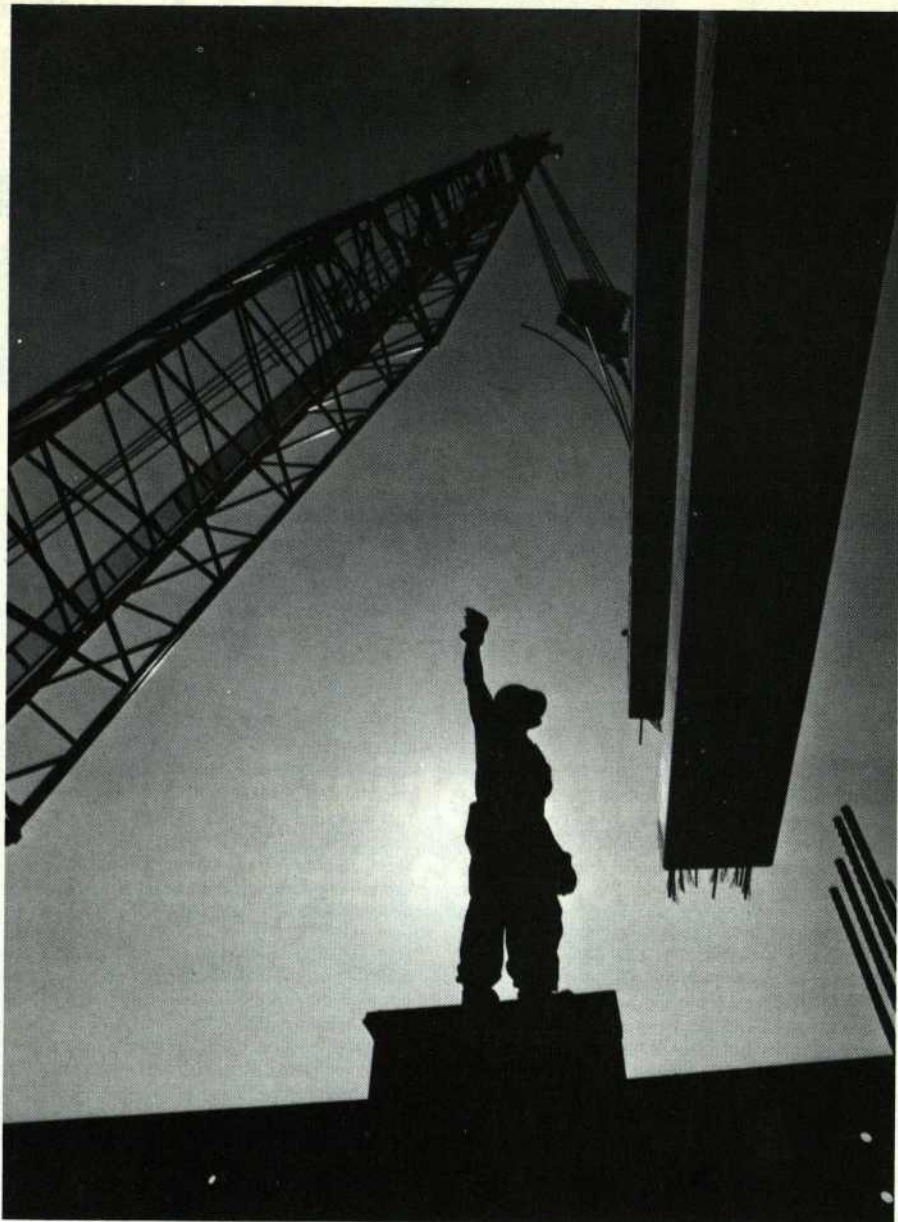
However, it is equally clear that it is in Alberta's best interests for governments and industry to keep informed about the international and Canadian coal R and D scene, and devise and carry out programs that in many cases would adapt Alberta coals to internationally developed processes or to solve problems relatively unique to Canada; all selected with a view to their ultimate commercial exploitation.

 **PROMANAC**  
Services immobilières Ltée

**Luc D. Baudouin, EA CPM, président**  
**GESTION, CONSULTATION,**  
**SERVICES D'ÉVALUATION**  
**ET VENTE D'IMMEUBLES**

**Couvrant l'est du Canada**  
Membre des associations immobilières  
locales, nationales et internationales

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



*The image Bank of Canada.*

## LA CONSTRUCTION

### DE LA SANTÉ

par M. Patrick BERRON  
Attaché Commercial de France à Calgary

#### LE SECTEUR RÉSIDENTIEL

La population albertaine est très jeune puisque le groupe des personnes de moins de 45 ans représente 76% contre 7,6% seulement pour les plus de 65 ans. Son taux de natalité est de 18% et son taux de mortalité de moins de 6%, dégagant donc un taux d'accroissement naturel de plus de 12%. A ce facteur s'ajoute celui encore plus important de l'immigration inter-provinciale — 40 000 personnes en 1980 — et internationale — 17 000 personnes en 1980 —. Combinés, le taux d'accroissement naturel et l'immigration ont fait bénéficier l'Alberta d'un taux d'accroissement démographique de 40,6%. Si ce rythme est maintenu, la province verra sa population s'accroître de 50% en dix ans et doubler avant l'an 2000.

Il est clair qu'une telle progression ne peut que soutenir le marché de la construction résidentielle. En 1981, plus de 33 000 logements ont été mis en chantier, soit une augmentation de 29% par rapport à l'année précédente. Comme on le voit, les retombées du Programme Énergétique National, qui ont pu entraîner une réduction substantielle de l'exploration pétrolière ainsi qu'un ralentissement tout à fait relatif de l'expansion économique provinciale — + 3 à 4% au lieu des 6% connus régulièrement depuis 10 ans —, ont assez peu affecté ce secteur. Encore faut-il noter que la politique des hauts taux d'intérêts pratiquée par le Canada a découragé de nombreux acheteurs potentiels et que le chiffre enregistré en 1981 aurait de l'avis de nombreux analystes pu atteindre 40 000 unités.

Cette 'pénurie' toute relative de logements neufs se traduit par un marché immobilier tendu et l'Alberta, et en particulier Calgary et Edmonton, a le triste privilège d'être en moyenne la province la plus chère du pays. Les prix des

Il est courant d'entendre dire que le chapeau de cow-boy n'est plus la coiffe traditionnelle de Calgary mais bien plutôt le casque de chantier. En effet, le centre de la ville est devenu une vaste 'hard hat area' où les grues tournent 24 heures sur 24, 365 jours sur 365. Les immeubles n'ont pas le temps d'atteindre quinze ans et, frappés d'obsolescence par des hommes d'affaires audacieux, sont démolis et remplacés en quelques mois par des structures d'acier et de verre de plus de 60 étages.

Calgary n'est que l'épicentre d'une activité qui ne semble se démentir pratiquement nulle part à travers la province. Selon l'Alberta Construction Association, le total des permis de construire accordés en 1981 dans la province s'est élevé à plus de 13,5 milliards de dollars canadiens, soit 300 millions de plus que la province de l'Ontario. Ramené au nombre d'habitants, ce chiffre se passe de tout commentaire.

A elle seule, la ville de Calgary a accordé un montant de 2,5 milliards de dollars de permis de construire, se classant ainsi la deuxième ville d'Amérique du Nord après Houston, Texas, avec 3,1 milliards. Mais comme le précise Bruce Mc Donald, le dynamique directeur du Business Development de la ville, 'it took them four times more people to do it'. Edmonton, la capitale provinciale, bénéficie d'une activité presque aussi exubérante et l'agglomération a délivré un montant total de permis de construire de plus de 1,7 milliard de dollars.

Le rapprochement de deux chiffres permet mieux de saisir le dynamisme de la construction: avec 9% de la population canadienne, l'Alberta représente 26% de toute l'activité du secteur dans le pays. Une maison ou logement individuel sur quatre se construit en Alberta, et les deux tiers des locaux commerciaux s'y bâtissent.

## EN ALBERTA, BAROMÈTRE

# ÉCONOMIQUE PROVINCIALE

maisons de Calgary ne sont dépassés que par certains quartiers de Vancouver et il fallait dépenser en 1981, en moyenne, 110 000 dollars pour acquérir un bungalow de trois chambres. Le même bungalow coûtait 94 000 dollars à Edmonton mais par contre 74 000 dollars à Toronto, 55 000 à Winnipeg et moins de 50 000 dollars dans les Maritimes.

### LE SECTEUR COMMERCIAL

D'ici l'an 2000, le Canada investira 1 400 milliards de dollars dans l'énergie, que ce soit dans l'exploration pétrolière et gazière, la production conventionnelle, les schistes bitumineux, les ressources offshore, le charbon, le transport — pipe-lines et chantiers navals —, et enfin la pétrochimie et les autres activités s'y rattachant. Si sur cette somme seulement 200 à 300 milliards de dollars seront investis dans la province, la plupart des décisions seront prises ici, et en particulier à Calgary.

En effet, Calgary est en passe de devenir la deuxième ville d'affaires du Canada, comptant 43 sièges sociaux parmi les 500 premières compagnies actives dans le pays. CP Enterprises Ltd, filiale de CP et maison-mère des grandes sociétés suivantes: Cominco (mines), Fording Coal (charbon), Pan Canadian Petroleum (pétrole), Algoma (sidérurgie), Dominion Bridge (métallurgie), Marathon Realty (immobilier) ainsi que de la chaîne hôtelière CP, doit déplacer son siège social de Montréal à Calgary. 85% des sociétés pétrolières, 85% des sociétés de géophysique, 75% des cabinets de consultants en ingénierie ont leur siège à Calgary.

Au niveau financier, Calgary s'affirme comme la capitale de l'Ouest et d'ores et déjà 20 banques étrangères y sont représentées et ce chiffre pourrait atteindre 30 en 1985.

La ville doit doubler d'ici 1985 sa surface disponible en bureaux, qui est actuellement de l'ordre de 18 millions de pieds-carrés. 3,3 millions de pieds carrés seront livrés en 1982, dont

plus de 85% étaient pré-loués dès décembre 1981. En 1983, 5,55 millions de pieds-carrés nouveaux seront disponibles dont près de 60% sont déjà pré-loués. Sur les 7,7 millions de pieds-carrés prévus pour être livrés en 1984, 40% sont d'ores et déjà retenus. Cette formidable pression se traduit par une inflation galopante au niveau des prix de location pratiqués qui ont plus que triplé en moins de 3 ans et atteignent aujourd'hui 30 dollars le pied-carré pour un immeuble dans le centre ville. Une spéculation effrénée sur le prix du terrain fait doubler son prix pratiquement tous les ans. Actuellement le m<sup>2</sup> dans le centre se négocie au-dessus de 1 500 dollars le pied-carré, soit environ 75 000 F le m<sup>2</sup>. Par voie de conséquence, les promoteurs construisent des tours de plus en plus hautes et on dénombre en cours de construction ou en projet une dizaine de bâtiments de plus de 50 étages, et une trentaine entre 25 et 40. Les coefficients d'occupation au sol couramment proposés dépassent généralement le seuil de 20.

Edmonton, ville administrative et industrielle, connaît elle aussi un développement accé-

## WEISS, BRAZEAU ET ASSOCIÉS Comptables agréés

Membre de la firme nationale Laventhol & Horwath

Membre de la firme internationale Horwath & Horwath

### À MONTRÉAL

Weiss, Brazeau & Associés  
2020, Université  
Suite 1227  
Montréal, Canada  
H3A 2A5  
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

léré, sans toutefois être atteinte de la même fièvre. C'est à Edmonton qu'a été inauguré en septembre 1981 le plus vaste centre commercial du pays, le West Edmonton Mall. Trois mois après son ouverture, ses promoteurs envisageaient déjà d'en bâtir un autre plus grand et plus luxueux. Car la richesse des citadins albertains est un stimulant à l'investissement commercial. En effet, il se dépense à Calgary ou Edmonton 6 000 dollars par an et par tête au niveau des dépenses de détail. Tous les grands complexes de bureaux mis récemment en service disposent de centres commerciaux de luxe mais de plus en plus la tendance est à la création d'ensembles décentralisés disposant de vastes parkings. Les grandes griffes et grandes marques françaises ou étrangères trouvent là un marché sensible à leur nom mais n'ayant pas le complexe de l'étiquette. Rodier, Descamps, Céline, Laura Ashley disposent de magasins franchisés, un des arguments commerciaux du gérant de Roche-Bovois est son délai de livraison: 16 semaines, pas une de moins car tout vient de France. Sa clientèle semble apprécier cet argument et se trouve certainement ravie de faire admirer le canapé que l'on a attendu 4 mois.

Dans ce domaine du commerce de détail, la demande est grande pour les marques européennes.

Une telle expansion a bien évidemment permis le développement d'une industrie du bâtiment très forte en Alberta. PCL Construction d'Edmonton est devenue de loin la première société canadienne et son sigle est présent sur la moitié des grues qui tourment dans le ciel de Calgary.

## LE SECTEUR INDUSTRIEL

Si les chiffres donnés plus haut sont impressionnants, ils ne doivent pas faire oublier la part revenant à la construction industrielle qui est de loin la plus importante, environ 8 milliards de dollars de chiffre d'affaires en 1981.

L'Alberta, qui représente 13% du PNB canadien, ne représente qu'à peine 6,9% de sa production industrielle. Exportatrice d'énergie et de matières premières agricoles, importatrice de produits manufacturés, l'économie albertaine présente la structure typique de l'économie d'un pays en voie d'industrialisation. Le gouvernement provincial, conscient des dangers d'une telle situation, a décidé de favoriser son industrialisation accélérée.

Le principal secteur en est pour l'instant la pétrochimie. En effet, la province a décidé de mettre en valeur ses immenses ressources énergétiques, et en particulier le gaz naturel dont elle dispose en abondance. A ce jour, plus de 20 projets pétrochimiques représentant un investissement global de 7 milliards de dollars, sont soit en cours de construction, soit dans la phase finale de leur approbation par les autorités fédérales et provinciales. Les promoteurs de ces projets sont les nouveaux gérants de l'industrie pétrolière canadienne: Dome Petroleum, Alberta Energy Company, Nova et sa filiale Alberta Gas Ethylene, Petro Canada, associés à des groupes multinationaux tels Esso, Shell, Du Pont ou encore des Japonais.

Pour l'instant, nous n'en sommes qu'au premier stade de ce développement et cette pétrochimie est essentiellement une pétrochimie de base, fabrication d'éthylène à partir de l'éthane extrait du gaz naturel, puis fabrication de polyéthylène haute et basse densité. Un deuxième axe de développement est l'industrie des engrais avec la construction d'unités de production d'urée et d'ammoniaque.

Mais ce qui doit être la véritable locomotive de l'économie albertaine reste encore lié au débat opposant l'industrie à ses partenaires des gouvernements fédéral et provincial. Il s'agit bien entendu des méga-projets d'extraction des schistes bitumineux. Celui de Cold Lake, prévu par un consortium mené par Esso, et celui de Alsands piloté par Shell Canada. Deux autres projets, Sandalta et enfin Canstar, joint venture de Nova et Petro Canada, prévus à plus long terme, devraient avoir sur l'économie et le secteur de la construction en particulier une incidence non négligeable.

Les visiteurs non avertis risquent d'être accueillis à Calgary par des interlocuteurs de mauvaise augure leur annonçant l'écroulement de la province et du pays tout entier, de la mort prochaine des petits pétroliers, et de l'escapade des grands vers des pays aux régimes (fiscaux s'entend) plus cléments, mais si l'on en croit le vieux dicton: 'quand le bâtiment va, tout va', tout ne va pas aussi mal qu'on veut bien le dire ou le laisser entendre et l'Alberta demeure bien la province que l'on dit.

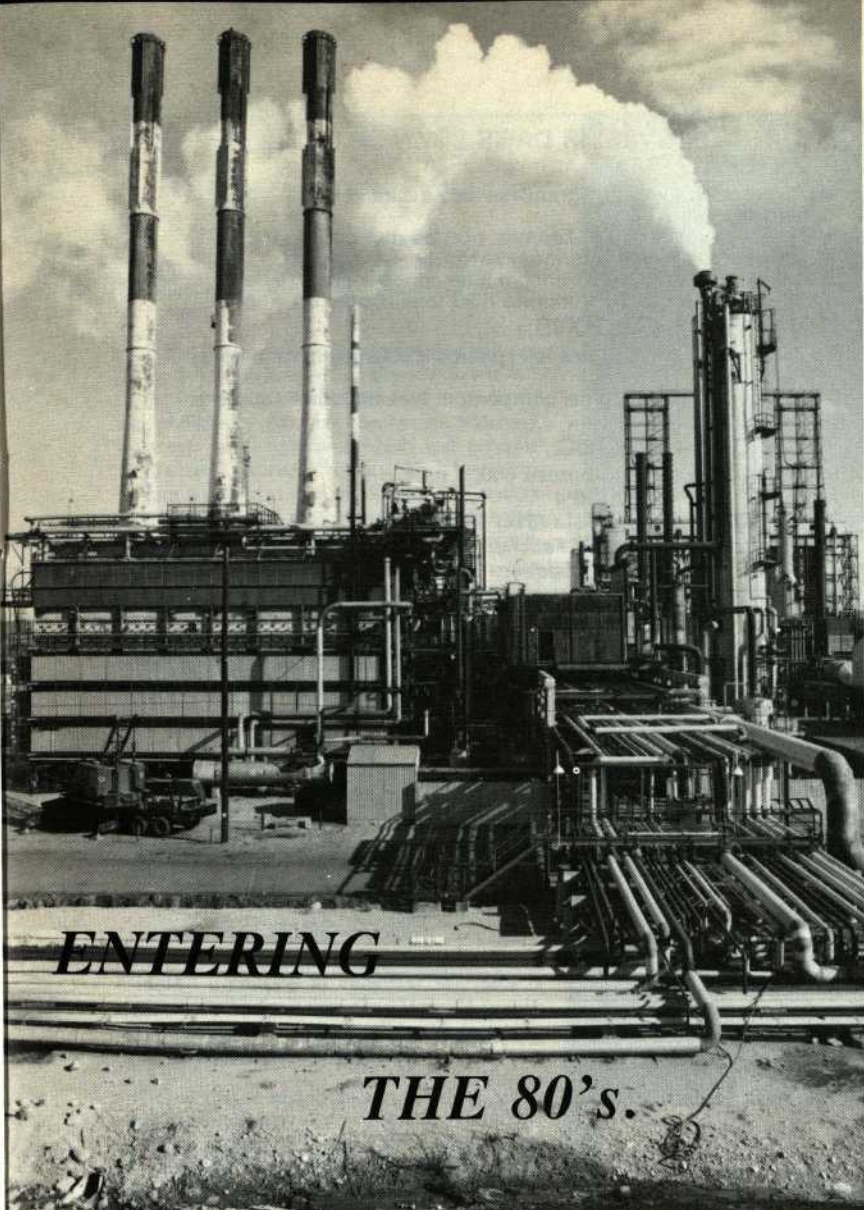
**UN RESEAU MONDIAL  
A VOTRE SERVICE**



**CREDIT LYONNAIS CANADA**

Filiale du Crédit Lyonnais

MONTREAL : 1 Place Ville Marie, Suite 1525 - Tél. : (514) 879-1090  
 TORONTO : Royal Bank Plaza, Suite 2875 - Tél. : (416) 865-0100  
 CALGARY : 639, 5th Avenue, S.W., Suite 300 - Tél. : (403)263-1000



**ENTERING**

**THE 80's.**

**BY J.D. PORTER**  
Managing Director of  
the Independent Petroleum  
Association of Canada (IPAC)

In being asked to write an article for Action Canada France about the current and near term prospects of the oil and gas industry in Canada, I would be remiss as Managing Director of the Independent Petroleum Association of Canada if I did not first take this opportunity to describe who we are and what we do.

The Independent Petroleum Association of Canada (IPAC) is a trade association representing the independent sector of Canada's oil and gas industry. There is a common belief among Canadians that a few, very large oil companies own and control the supplies of oil and gas in this country and in doing so hold Canada at their mercy. The fact of the matter is quite the contrary. While many Canadians perception of the oil industry stems from their contact at the gas pump or their fuel oil dealer, there are in Canada over seven hundred companies engaged in the

exploration and development of hydrocarbon reserves, in Western Canada, the overwhelming majority of which are owned and operated by Canadian entrepreneurs. It is from these companies that IPAC draws its membership.

The Independent Petroleum Association of Canada represents these Canadian companies before various government bodies in an attempt to provide knowledgeable and factual input into the policy framework and administration of the energy industry. Our representations cover a wide range of topics including, but not restricted to: pricing, royalties, taxation, land management, environmental matters, commodity exports, foreign policy, balance of trade, paper burden, manpower training and mobility of the labor force.

The Association got its start in the early 1960's at a time when crude oil from Western Canada could not reach the Montreal market by pipeline. The independents had been pressing successive governments to implement a national oil policy which, among other things, would strive to resolve the crude oil marketing pro-

blems. By the spring of 1969 IPAC, in representations to the federal government, reiterated the need for a pipeline to Montreal noting that Western Canada was capable of supplying an additional 200,000 barrels per day to that market.

The decade of the 1970's saw new issues created for the independent petroleum sector. The federal/provincial revenue sharing confrontation of 1974 again marshalled the forces of these independents. Producer netbacks were reduced to dangerously low levels. Insufficient cash flow remained with companies to continue to explore for, and develop, new energy sources and as a result activity levels deteriorated while at the same time government revenues rapidly expanded. Subsequent government incentives at that time intensified conventional exploration activity and the number of energy related jobs rapidly increased the period 1976-79.

The 80's were ushered in with the introduction of the National Energy Program in October, 1980 and the oil and gas pricing and taxation agreements concluded between the federal government and the producing provinces during 1981. These agreements again significantly increased the government's share through new taxation measures and energy prices to consumers with no assurance that future supplies would be found. In addition these agreements contributed to the overall decline of the economy that included the weakening of the Canadian dollar, the outflow of Canadian capital, the migration of Canadian expertise and the loss of Canadian jobs.

I do not intend to dwell on the substantial downturn of exploration activity that occurred since the introduction of the National Energy Policy that only confirmed the many representations made by IPAC to governments during that period, except to express our concern that government policy would knowingly and deliberately strike a devastating blow to an industry that had the capability to lead Canada's economics growth into the next century.

This is not an idle statement, the federal government, as well as leading financial institutions such as the Royal Bank of Canada, calculate that for Canada to reach crude oil self-sufficiency, a stated objection of the NEP, that \$200 billion is required to be invested in this decade alone. The effect of expenditures of this magnitude are startling in their impact on all of Canada. Analysis done in the past year has demonstrated that for a dollar spent in Alberta on machinery and equipment 71 cents will flow to other parts of Canada, the bulk of it to Ontario and Quebec, and 29 cents will remain in Alberta. This is a powerful "economic engine" that should be fully employed to lead Canada into the 80's, but under current policy direction this will not happen.

What appears to have been forgotten by governments is that the revenue left to the producer is the catalyst that drives all petroleum exploration and development. The agreements as written protect government's share of revenues without regard to the producers. The revenue



## POURQUOI INVESTIR DANS L'IMMOBILIER À MONTREAL?

- Montréal est l'une des grandes villes à caractère international.
- Elle est située sur le St-Laurent, port de mer pour le trafic international vers l'Amérique du Nord.
- Son marché immobilier encore à développer procure un excellent abri contre n'importe quel taux d'inflation.

### NOUS VOUS OFFRONS:

- Une ouverture sur toutes les sphères d'activités immobilières à Montréal.
- Un service professionnel comparable à aucun autre courtier dans l'industrie.

### TRUST GÉNÉRAL INC.,

85 Ste-Catherine ouest, bureau 600,  
Montréal (Québec) H2X 3P4  
Télex 055-60122 Sultec Tél.: (514) 281-1515

Renseignements: Gratiem Faucher, F.R.I.  
Vice-Président - Service I.C.I.

share allowed the producers tended to be what was left over after the government's revenue streams were satisfied.

The agreements provide an array of incentives through pricing mechanisms for "new" oil and exploration grants for "qualified" explorers and therefore, the public might well expect that industry would be embarking on a period of significant expansion. Unfortunately quite the opposite is true. By any standard, petroleum industry activity has declined steeply since the energy agreements. Furthermore, all signs indicate that unless there is a drastic change in government policy, this decline will continue and quite possibly accelerate.

Possibly the best way to describe this decline is to compare the level of exploration activity during a six month period since the energy agreements were signed to the same period a year ago. During the six months from September 1980 to March 1981, there were 1,930 exploratory wells drilled, 425 rigs were active and land bonuses paid at provincial crown sales amounted to a total of \$437 million. This past year during the same period, exploratory drilling declined 30% to 1,350 wells. The number of active rigs has declined by 36% to 270 rigs, and land bonuses declined by 35% to \$284 million. This



Mr. J.D. Porter

turndown of activity is not a passing phase. It is the inevitable consequence of the present conditions. Throughout the industry, companies are planning drastic reductions in their capital budgets — even to the point of laying off personnel, a tragic circumstance given the national goal of crude oil self-sufficiency.

It is IPAC's goal to put the "economic engine" back on the tracks by taking positive action to reverse the downturn in the oil and gas industry. How can this be accomplished?

The key to the independent's future is natural gas sales. At present there are over 10,000 shut-in gas wells in Alberta alone. To clear the way for new gas sales, particularly exports, Alberta in its agreement with Ottawa, reduced the Natural Gas Export Tax in gas to "zero" until 1986 and thereby eliminated an immediate pricing obstacle from potential exports.

Also, IPAC and Alberta have joined forces to study the feasibility of creating a "Multi-purpose Natural Gas Storage Facility" for royalty and low deliverability producer gas which would provide immediate gas markets when implemented.

And, in concert with government IPAC has helped create certain initiatives that are moving the engine in the right direction, for example:

- the Alberta Royalty Tax Credit Rebate being doubled to \$2 million,
- the Incremental Oil Revenue Tax (IORT) being lowered on low productivity wells,
- the National Energy Board studies respecting additional exports of natural gas,

## STIKEMAN, ELLIOTT, TAMAKI, MERCIER ET ROBB

### AVOCATS

SUITE 3900, 1155 OUEST BOULEVARD DORCHESTER  
MONTREAL, QUEBEC, CANADA H3B 3V2  
TÉLÉPHONE: 514-395-3210 TÉLEX: 05-267316  
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE: "TAXMONT" TÉLÉCOPIEUR: 514-395-2867

H. HEWARD STIKEMAN, C.R.  
JAMES A. ROBB, C.R.  
STANLEY H. HARTT  
MICHEL VENNAT  
RICHARD W. POUND  
PAUL FORTIN  
JEAN-PIERRE OUELLET  
DAVID N. FINKELSTEIN  
JEAN-PIERRE BELHUMEUR  
ROBERT LANGLOIS  
DANIEL BARBEAU  
FRANÇOIS H. OUIMET  
BRUNO ARNOULD  
GUY SARAUULT  
ÉLIZABETH SKELTON  
J. PHILIPPE EWART

R. FRASER ELLIOTT, C.M., C.R.  
MAURICE RÉGNIER, C.R.  
MICHAEL L. RICHARDS  
MORTIMER G. FREIHEIT  
CLAUDE P. DESAULNIERS  
PETER R. O'BRIEN  
DANIEL W. COLSON  
MARC DE MAN  
JEAN-JUDE CHABOT  
JAMES A. WOODS  
ANDRÉ DORAIS  
LAURENT FORTIER  
CALIN ROVINESCU  
LEWIS DOBRIN  
LINE OUELLET  
ROBERT RAIZENNE

GEORGE T. TAMAKI, C.R.  
JAMES A. GRANT  
HAROLD P. GORDON  
MARTIN C. LEPAGE  
J.N. WYATT  
MARC J. PRÉVOST  
ELINORE J. RICHARDSON  
ROBERT COUZIN  
DENIS LACHANCE  
PIERRE ARCHAMBAULT  
A. EDWARD AUST  
PIERRE RAYMOND  
GUY MASSON  
MARC CASAVANT  
PAUL J. SETLAKWE  
ANDRÉ ROY

FRANÇOIS MERCIER, O.C., C.R.  
W. DAVID ANGUS  
A. PETER F. CUMYNN  
VINCENT M. PRAGER  
YVON MARTINEAU  
CLAUDETTE PICARD-LAVALLÉE  
CHRISTIAN SALBAING  
GLENN A. CRANKER  
ROBERT HACKETT  
MARTIN H. SCHEIM  
LOUIS P. BELANGER  
FRANK SIXT  
LOUISE PELLY  
JOHN W. LEOPOLD  
PETER J. CULLEN

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

#### TORONTO

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

#### OTTAWA

CENTRE BANQUE ROYALE  
90 RUE SPARKS  
SUITE 526  
OTTAWA, ONTARIO  
CANADA K1A 5B4  
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE: "STIKE OTT"  
TÉLEX: 053-3646  
TELEPHONE: 613-234-4555

#### EUROPE

LEITH HOUSE,  
47-57 GRESHAM STREET  
LONDRES, EC2V 7EH  
ANGLETERRE  
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE: "TAXLDN G"  
TÉLEX: 51-883512  
TELEPHONE: 01-606-2436

#### ASIE

CHINA BUILDING  
8IEME ETAGE  
29 QUEEN'S ROAD CENTRAL  
HONG KONG  
ADRESSE TÉLÉGRAPHIQUE: "STIHK"  
TÉLEX: 61592  
TELEPHONE: 5-265531

— the continued concern and study of the economic problems by all levels of government.

But finger in the dike approaches will not make this industry economically viable, nor will it get our contry back on the road to crude oil self-sufficiency. Massive changes are necessary to create an environment which will generate revitalized exploration activity. These measures in turn will help to stem the outflow of Canadian investment capital, strengthen the Canadian dollar and generate employment across the country.

Reduction of provincial royalties, only to have increased industry cash flow taxed away by the federal government, will not aid our industry. Federal and provincial governments, in concert with industry, will have to develop and implement mechanisms that will enhance opportunities for the industry. The results of this activity will be felt by all Canadians.

To create a sound economic environment, IPAC's activities with government will be targeted towards:

1. Opening of long term, competitive priced, natural gas export markets for Canadian producers at the earliest opportunity.
2. Implementation of gas storage schemes where economically viable.
3. Lowering and changes of the Petroleum and Gas Revenue Tax (PGRT).
4. Lowering of the Incremental Oil Revenue Tax (IORT).
5. Establishment of long term markets for the production of heavy and light crude oil.
6. Re-introduction of tax incentives for Canadian investors.
7. Reducing the excessive paperwork thrust upon our industry by the National Energy Program.



# Malette Benoit Boulangier Rondeau & Associés

COMPTABLES AGRÉÉS

BUREAUX DANS 11 VILLES AU QUÉBEC

Représentation nationale et internationale

## MARTINEAU WALKER AVOCATS

George A. Allison, c.r.  
André J. Clermont, c.r.  
Roger Reinhardt  
C. Stephen Cheasley  
Robert M. Skelly  
Roland Forget  
Serge Fortin  
André Larivée  
Jean-François Buffoni  
Marc Nadon  
Paul B. Bélanger  
Jean Masson  
Alain Contant  
Ronald J. McRobie  
Gilles Carli  
David W. Boyd  
Jacques de l'Étoile  
Lise Bertrand  
Mark D. Walker  
Joan E. Monahan

Roger L. Beaulieu, c.r.  
John H. Gomery, c.r.  
Jean H. Lafleur, c.r.  
Richard J.F. Bowie  
Maurice A. Forget  
Pierrette Rayle  
André T. Mécs  
Lawrence P. Yelin  
Michel Messier  
Andrea Francoeur Mécs  
Pierre G. Thibeault  
Dennis P. Griffin  
Marie Giguère  
David Powell  
Robert Paré  
Pierre J. Deslauriers  
Jacques Rajotte  
Joy Goodman-Mailhot  
George Artinian  
George J. Pollack

Peter R.D. MacKell, c.r.  
Robert A. Hope, c.r.  
Bertrand Lacombe  
Jack R. Miller  
Richard Martel  
Claude LeCorre  
James G. Wright  
Claude Brunet  
Wilbrod Claude Décarie  
Donald M. Hendy  
François Rolland  
André Durocher  
Éric M. Maldoff  
Reinhold G. Grudev  
Richard LaCoursière  
Brigitte Gouin  
Lucie J. Roy  
Marc L. Paquet  
John A. Coleman  
Lieba Shell

Guy Gagnon, c.r.  
J. Lambert Toupin, c.r.  
F. Michel Gagnon  
Serge D. Tremblay  
Stephen S. Heller  
David W. Salomon  
Serge F. Guérette  
Louis Bernier  
Robert B. Issenman  
Claude Désy  
Graham Nevin  
Richard J. Clare  
Xeno C. Martis  
Raymond Trudeau  
Marie-France Bich  
Daniel Picotte  
C. Anne Hood-Metzger  
Michael E. Goldbloom  
R. Andrew Ford  
Louise Cobetto

### AVOCATS-CONSEILS

Le Bâtonnier Jean Martineau, C.C., c.r.    Robert H.E. Walker, c.r.  
L'Honorable Alan A. Macnaughton, C.P., c.r.    Le Bâtonnier Marcel Cinq-Mars, c.r.  
Fernand Guertin, c.r.

Téléphone 395-3535 — Code Régional 514  
Sans Frais d'Interurbain 1-800-361-6266  
Adresse télégraphique — CHABAWA  
Télex 05-24610 BUOY Mit  
Bélinographe (514) 395-3517

Bureau 3400  
La Tour de la Bourse  
C.P. 242, Place Victoria  
Montréal, Canada H4Z 1E9

## À TRAVERS LA PRESSE par Michel Durand

Ce n'est pas uniquement parce que la France sera l'hôte du prochain sommet des sept pays les plus industrialisés du monde libre que François Mitterrand a ressenti le besoin d'effectuer, début mars, un blitz sur Washington. A trois mois, du rendez-vous de Versailles, le président français souhaite, sans doute — et pour de multiples raisons — que cette réunion ne s'achève pas sur un demi-succès à l'instar de la précédente. Mais son mobile est plus profond car, comme le fait remarquer Gilbert Brunet dans LE DEVOIR: (...) "L'Europe de l'Ouest est littéralement étouffée par la politique monétariste des États-Unis. (...) Mitterrand se fait le porte-parole de cette Europe étouffée." Helmut Schmidt et Wilfried Martens, au nom de l'Allemagne fédérale et de la Belgique, ont déjà fait le voyage. Pierre Trudeau aussi. En vain. Pas plus qu'à Ottawa l'an dernier, le président Reagan ne cède du terrain. Et le dollar caracole sur les marchés des changes européens. Alors le ton monte. "Belgian Foreign Minister, Leo Tindemans accused the United States of economic 'aggression' in propping up the dollar", rappelle le magazine MACLEAN'S qui, sous la signature de Leonard Michael, poursuit: "French Trade Minister Michel Jobert argued that finding ways to lower current interest rates 'is at the heart of all our difficulties past, present and future'". West German Chancellor Helmut Schmidt had already warned that if rates stay high, "One could easily turn this into a depression".

"The sense of frustration is especially acute in Europe. Citing the impact of U.S. rates, the European Commission (EC) in Brussels shaved its forecast of the IO-nation community's 1982 GNP growth to a sluggish 1.5%. Even that estimate hinges on a brisk rebound in the U.S. economy by midyear — an increasingly dubious prospect. Two million fresh faces will swell Europe's unemployed to 12 million before fall. Joblessness among the Continent's already restive youth will reach 40% in many areas — comparable to the plight of ghetto teenagers in the United States" "That is potential dynamite for many governments. "The fabric of the economy and society is endangered" said Schmidt in Paris recently, where he and French President François Mitterrand promised countermeasures if U.S. interest rates do not fall" (...)

"Las week's EC report, for example, suggested that if the United States allows its interest rates to drift up again, Europe should conduct a "radical revision" of its transatlantic monetary relationships. That could mean the imposition of strict exchange controls. Steps toward more extensive trade protectionism would almost inevitably follow. The result could be a world fractured into currency blocs based on the dollar, deutsch mark and yen. For those with memories of the run-up to the Great Depression of the 1930s, that prospect is indeed a chilling one", conclut le MACLEAN'S.

Sans aller jusque là, c'est également un constat sévère que dresse Marie-France Toinet dans LE MONDE DIPLOMATIQUE: (...) "Rétablir l'hégémonie américaine par le raffermissement des structures économiques internes, tel est donc l'objectif déclaré du gouvernement. La carte du commerce international n'apparaît, en principe que comme un dessein secondaire, dont les États-Unis se préoccupent finalement assez peu. Mais on peut se demander aussi avec Michel Rolant, dans son excellent rapport au Conseil économique et social si, "disposant finalement de marges assez étroites à l'intérieur des États-Unis pour modifier "le cours des choses", il n'y a pas de risques sérieux que la nouvelle administration choisisse le terrain international comme lieu prioritaire d'une politique plus agressive. (...) "Car, à l'intérieur, les faits têtus montreront combien il est difficile de modifier la réalité sans trouver des recettes originales: dès septembre 1981, l'inquiétude naît, tant les résultats économiques semblent inquiétants. Les dirigeants américains s'emploient à trouver des compensations — et des dérivatifs — extérieurs avec une agressivité remarquable dans le verbe comme dans l'action. Les États-Unis veulent imposer au commerce international la philosophie économique qui est la leur sur le plan intérieur: loi du marché et libre circulation des marchandises" (...) "Comme pour les taux d'intérêt, Washington met le plus souvent ses alliés devant le fait accompli, les consultant à peine, les informant pour la forme, sans réelles négociations et sans chercher à adoucir l'impact de ses décisions. Les pénalisations commerciales annoncées le 29 décembre 1981 contre l'URSS, à l'occasion du drame polonais, n'en sont qu'un exemple". (...) "Cette politique de sanctions montre combien politique est toute décision commerciale étatique. La concurrence commerciale entre les États-Unis et l'Europe n'est qu'un aspect particulier d'une opposition plus générale: sur les deux rives de l'Atlantique, on n'a pas la même vision diplomatique et stratégique des relations internationales et des problèmes de défense; les priorités ne sont pas les mêmes, ni en matière de négociations stratégiques, ni dans le dialogue Nord-Sud, ni dans les relations Est-Ouest; ce n'est pas la même évaluation de l'Union soviétique, de son rôle dans le monde, des relais dont elle peut disposer ici ou là. Enfin, et peut-être surtout, ce n'est pas la même vision du rôle de l'Europe elle-même, de ses ambitions possibles, du degré d'indépendance auquel elle a droit. Il est alors aisément compréhensible que ces différends se traduisent notamment par une concurrence commerciale acharnée, et parfois aussi coûteuse pour les États-Unis que pour l'Europe. Les méthodes commerciales réciproques sont largement comparables. Mais les États-Unis les revêtent d'une vertu libératrice parfois tonitruante et d'autant plus irritante qu'elle est largement théorique. L'Europe est plus feutrée, ne serait-ce que parce que

son unanimité est loin d'être acquise. Mais aussi parce que les ripostes à la puissance américaine impliquent la discrétion, y compris dans la rudesse."

THE ECONOMIST, de Londres, va plus loin dans l'analyse de ces différences de tempérament (...) "When Americans are nervous, they tend to get pugnacious; they look for quick solutions to problems, and expect others to agree with them, and they prefer strength to subtlety. When Europeans are nervous, they slide towards caution, and call for patience and compromise. Neither reaction is necessarily superior to the other; the point is that they are different. The difference has given a sharp extra edge to European-American arguments about defence spending, about missile deployment in Europe, and about the proper economic approach to a Russia that is armed to the teeth but may be decaying inside its armour". (...) "To be sure, there are also dangers in the brisker American approach. The Americans tend to look at problems in terms of the politics of the surface, instead of the economic and social trends underneath the surface. This makes them slow to recognize long-term economic changes (the power of Arab oil) or social changes (the demographic explosion in central America) which require adjustments of policy. Then, it is the European's turn to be impatient. But, on the central issue, which is how to deal with Russia, the Americans are psychologically better equipped. To a non-accommodation power like Russia, it is frequently necessary to say a flat no. The Americans have the consistency and the resolution to say no, and the Europeans need the backing this American quality provides". C'est à Claude Julien, directeur du MONDE DIPLOMATIQUE, que nous laisserons le soin de conclure: (...) "Les contradictions économiques grandissent à l'intérieur des États-Unis comme entre partenaires occidentaux. Si réelle qu'elle soit, la menace soviétique ne constitue un ciment ni sur la scène américaine ni entre alliés. La "détente" est-ouest n'est plus depuis longtemps ce qu'elle était, mais l'Europe sait bien qu'elle ne gagnerait rien à un regain de tension. La grande alliance occidentale n'est plus ce qu'elle était. Les discours ne cherchent même pas à dissimuler les incohérences que l'on juge pourtant inopportun d'analyser en pleine lumière. On en est ainsi condamné à naviguer à l'estime. Il ne faudra pas être trop surpris lorsque l'accident se produira."

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

Service de groupage  
maritime et aérien  
import-export.

Représentation internationale



**St-Arnaud  
Bergevin  
Limitée**

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

SIÈGE SOCIAL

**Succursales et compagnies affiliées dans les villes suivantes:**

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

## LE COURRIER FRANÇAIS EST VOTRE JOURNAL

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

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

Le Courrier Français parle le langage des cent mille Français du Canada. Encouragez **votre** journal. Abonnez vos amis. Abonnez-vous (\$7.50 seulement).

**le courrier  
français**

Publié par l'Union Française

Union Nationale Française  
429, avenue Viger  
Montréal Québec H2L 2N9  
Tél.: 845-5195

## LETTE, MARCOTTE, SUTTO & ASSOCIÉS

Avocats

### CANADA:

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

### EUROPE:

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

## Maheu, Noiseux, Roy & Associés

COMPTABLES AGRÉÉS

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

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

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

REPRÉSENTATION DANS LES GRANDS  
CENTRES FINANCIERS INTERNATIONAUX



## Tour d'horizon sur les marchés des changes

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

L'année 1982 se poursuit dans une ambiance économique morose, cette incertitude sur l'avenir se traduit par un climat d'instabilité sur les marchés des capitaux et des changes. Les principaux points économiques pris en compte dans les analyses qui étayent les anticipations sur le marché pourraient se résumer ainsi:

- La reprise se fait attendre principalement aux Etats-Unis et tant que les indicateurs n'auront pas reflété une amélioration pendant deux ou trois mois, la confiance ne reviendra pas.
- L'inflation diminue dans les principaux pays occidentaux sous l'effet conjugué de la baisse du prix du pétrole, de la dépression qui réduit la demande et peut-être de l'analyse positive des industriels concernant les coûts, suite à certains accords salariaux favorables aux Etats-Unis et en Allemagne.
- La lutte sur le commerce international devient de plus en plus serrée, les grands pays occidentaux laissant poindre des réactions protectionnistes.
- L'équilibre mondial et la répartition des influences politiques et économiques des grands blocs font l'objet d'une lutte dont l'issue sera terriblement incertaine en 1982.

Tous ces éléments font que l'équilibre est difficile à trouver au niveau monétaire d'autant que les effets rémanents des hauts taux d'intérêts de 1981 tirent toujours à la hausse les taux d'intérêts surtout aux Etats-Unis.

Si on connaissait une plus grande certitude sur la reprise et une clarification au niveau politique mondial, des mouvements importants pourraient se produire sur les taux de change en particulier au niveau politique mondial, des mouvements importants pourraient se produire sur les taux de change en particulier au niveau de la parité du dollar US contre les autres monnaies.

### Dollar US

La reprise légère de l'augmentation des taux d'intérêts à fin Mars n'est plus le résultat du financement du déficit budgétaire mais seulement la conséquence d'une anticipation à la hausse liée à une sorte de traumatisme du

marché après les taux de 1981. Ce mouvement semble contenu et ne devrait pas s'accroître si l'inflation reste limitée.

Il faut cependant remarquer que même léger ce mouvement est en contradiction avec l'évolution des taux d'intérêts dans les autres pays occidentaux qui sont plutôt à la baisse et crée un renforcement encore important du cours du dollar US contre l'ensemble des monnaies.

On continue donc à se demander si le dollar US n'est pas un peu surévalué et si l'économie américaine va pouvoir tenir longtemps dans cette situation: manque de compétitivité des produits US à l'étranger, avantage pour les produits importés aux Etats-Unis.

Les autres pays occidentaux réclament toujours une baisse des taux d'intérêts, finiront-ils par être entendus?

On peut penser que si la situation économique mondiale s'améliorait, le dollar reperdrait peut-être un peu de ce qu'il a gagné ces dernières semaines.

### Dollar canadien

La politique du gouvernement canadien semble maintenant claire. Il lui paraît préférable d'élargir vers le bas la fourchette de fluctuation du dollar canadien contre le dollar US plutôt que de laisser monter les taux d'intérêts. En conséquence, on peut penser que le cours évoluera plutôt entre 0.80 et 0.85 qu'entre 0.82 et 0.85.

Les taux d'intérêts restent assez stables malgré les fluctuations du dollar US, et le différentiel entre les taux sur les deux marchés varie jusqu'au point parfois de s'annuler sur certaines échéances. Si les taux devaient baisser sur le marché américain, il est probable que les taux resteraient stables un peu plus longtemps au Canada pour permettre au cours du dollar canadien de remonter légèrement.

### Franc français

Le franc qui avait réussi à bien tenir à l'intérieur du SME semble, en ce milieu-Mars, être assez vivement attaqué. Deux éléments défavorables semblent jouer, l'annonce d'un déficit important de la balance des paiements au

quatrième trimestre 1981 ce qui confirme les premiers chiffres et peut-être une réaction épidermique du marché au résultat des élections cantonales.

Est-ce que la solidarité européenne pourra jouer pour permettre au franc de traverser cette mauvaise passe? De la réponse à cette question dépend un maintien des parités à l'intérieur du SME. Il est certain qu'un nouveau changement, après ceux des derniers mois, ferait perdre de la crédibilité à ce système de parité quasiment fixe qui avait prouvé sa solidité dans les dernières années.

Les taux d'intérêts sur l'eurofranc ont monté brusquement pour défendre le cours et les taux internes, à l'abri du contrôle des changes, ont un peu résisté mais il faudra faire un choix entre une hausse des taux ou un affaiblissement du cours. Le phénomène pourrait peut-être être endigué par des mesures internes et une aide européenne.

### Deutsche Mark

La situation économique, qui n'est pas au mieux dans ce pays, ne semble cependant pas s'être aggravée sauf au niveau du chômage. Une telle évolution dans le marasme général apparaît suffisante pour donner au deutsche mark une allure de vedette à l'intérieur du SME.

Des mesures internes et quelques accords salariaux ont, semble-t-il, un peu rassuré l'opinion sur la situation en Allemagne, et a permis un abaissement des taux.

Il n'en reste pas moins que le cours du deutsche mark résiste très mal au dollar US et à ses taux d'intérêts élevés, et que l'on ne sent pas un retour à une véritable stabilité pourtant habituelle pour ce pays.

### Franc Suisse

Le cours du franc suisse semble avoir trouvé une certaine stabilité par rapport au dollar US, ce qui lui permet de se réapprécier par rapport aux devises européennes.

Les taux d'intérêts ont pu marquer une certaine baisse et retrouver des niveaux plus habituels pour cette monnaie.



*Le saviez-vous...?*

*Y aviez-vous pensé...?*

## LE DROIT ET VOS AFFAIRES

La chronique de

Me Raymond Lette et Me Bernard Lette  
(Montréal et Paris) (Paris et Montréal)



La rédaction de contrats est un art autant qu'une science qui requiert à la fois esprit d'analyse et de synthèse, intuition et souci du détail.

Trop souvent, des ententes verbales intervenues entre hommes d'affaires sont consignées par écrit dans un langage qui a le mérite de la simplicité... et tous les autres défauts. Certes, la complexité et la lourdeur ne sont pas des buts recherchés par le rédacteur consciencieux. Mais la première qualité d'un texte d'engagement contractuel — sauf dans le cas où l'ambiguïté est désirée —, c'est de parer au maximum d'éventualités et, par voie de conséquence, d'éviter autant que possible les disputes nées d'interprétations divergentes d'un même texte.

La première étape consiste obligatoirement à définir l'objet de la clause envisagée. Celui-ci doit être concret et bien délimité. Ainsi un engagement d'"envisager" telle ou telle mesure ne peut véritablement forcer le promettant à agir dans un sens ou un autre.

De plus, il est important que la rédaction soit caractérisée par la plus grande précision possible. Bien maniée, la langue française offre ici des possibilités qu'on ne rencontre pas en anglais, par exemple. Bien entendu, le contraire est aussi vrai; la complexité et la subtilité de la langue peuvent donner lieu, volontairement ou non, à de fâcheuses ambiguïtés.

Un domaine de prédilection pour ce type de problèmes nous est offert avec les clauses de renouvellement contenues dans de nombreux contrats. Voyons comment celles-ci sont traitées en droit français.

Il y a plusieurs types de clauses de renouvellement. Nous avons d'abord celles dites de reconduction tacite: le contrat est automatiquement renouvelé sauf préavis de l'une ou l'autre des parties dans des conditions définies dans la convention elle-même. On trouve aussi la situa-

tion inverse: un contractant (ou plusieurs) a une option de renouvellement qu'il doit généralement exercer avant une certaine date. Dans la mesure où toutes les conditions de l'exercice, selon le cas, de l'option de renouvellement ou du préavis de non-reconduction de même que les effets de l'éventuel renouvellement, sont clairement établis, il ne se posera pas de problème particulier. Chaque partie sait à quoi s'en tenir.

Par ailleurs, beaucoup de conventions contiennent des clauses formulées, par exemple, de la façon suivante: "le présent contrat sera renouvelé pour un second terme de trois ans à des conditions à être négociées entre les parties". Quelle est la portée d'un tel engagement?

En principe, une telle clause a un effet très limité, car elle ne comporte pas l'obligation pour les parties de conclure les négociations avec succès, ce qui n'aurait guère de sens. En droit anglais, on dirait: "The law does not recognize a contract to enter into a contract".

Est-ce à dire que cette clause n'a strictement aucun effet? En droit français, il semble que la réponse soit négative.

Tout dépend bien entendu de l'idée que se fera le juge saisi du litige de l'intention commune des parties. Car, en fin de compte, c'est cette volonté, exprimée ou non, qu'il doit rechercher. C'est ainsi que les tribunaux ont déjà trouvé — ou cru trouver, contenu dans semblable clause, l'obligation de négocier de bonne foi, aucune partie ne pouvant être tenue responsable de l'échec de négociations poursuivies de part et d'autre avec l'intention réelle d'en arriver à une entente.

La mauvaise foi peut résulter notamment d'un refus de toute discussion, ou d'une attitude visant à éliminer toute chance raisonnable de conclure une entente.

La Cour de Cassation a été appelée récemment à se prononcer sur le cas d'un contrat de

concession commerciale portant sur la vente d'automobiles, qui contenait une clause précisant que le contrat pouvait être renouvelé sur des bases qui feraient l'objet de négociations entre les deux parties. Si une partie ne désirait pas renouveler, elle devait en aviser l'autre avec un préavis de trois mois. Plusieurs mois avant l'expiration du contrat, le concédant envoya une lettre au concessionnaire l'informant de son intention de lui envoyer un nouveau contrat, avant l'expiration du terme de celui en cours. Le projet en question ne fut transmis au concessionnaire qu'un mois après l'expiration, et celui-ci refusa les nouvelles conditions posées par son co-contractant. Ce dernier lui notifia donc la fin du contrat. Pendant ce temps, le concessionnaire avait continué d'exercer son commerce de vente d'automobiles. Il poursuivit ensuite le concédant en dommages-intérêts. La chambre commerciale de la Cour de Cassation, rejetant le pouvoir formé contre un arrêt de la Cour d'Appel de Paris, donna raison au concessionnaire. Il est difficile de tirer des leçons claires d'une affaire aussi peu simple. Le rôle joué par la lettre d'intention du concédant ne ressort pas de façon limpide de la lecture de cet arrêt, mais il est permis de croire que son existence a fortement influé sur la décision finale.

En conclusion, à moins que l'objectif recherché soit précisément de maintenir une incertitude autour des engagements conclus, l'insertion dans un contrat de clauses qui, sans donner le résultat escompté (par exemple, une garantie de renouvellement), sont créatrices d'obligations vagues dont la teneur peut dépendre de l'humeur d'un magistrat, n'est pas souhaitable.

Si les principes énoncés ci-dessus sont tirés du droit français, ils sont néanmoins applicables *grosso modo* en "common law". Certes, le style de rédaction employé de ce côté-ci de l'Atlantique diffère beaucoup de ce qui se pratique en France, mais une règle d'or est universelle: exprimer sa volonté, toute sa volonté, et rien que sa volonté.

## AIR FRANCE TRANSFERT TOUS SES VOLS POUR LE CANADA À L'AÉROGARE 2 de PARIS CDG

Dès le 28 mars, tous les vols d'Air France reliant Paris à Montréal et Toronto partiront et arriveront à la toute nouvelle Aérogare 2 de l'Aéroport Paris-Charles de Gaulle.

L'Aérogare 2 de Paris Charles de Gaulle, qui est partiellement ouverte depuis le 1<sup>er</sup> novembre dernier, est entièrement réservée aux vols d'Air France, ainsi qu'aux vols d'Air Inter qui reliaient déjà, de CDG 1, Paris à Bordeaux, Lyon, Marseille, Montpellier, Mulhouse, Nantes, Strasbourg et Toulouse.

L'Aérogare 2, qui utilise bien sûr les mêmes pistes que l'Aérogare 1 en service depuis maintenant huit ans, est en fait constituée de deux terminaux. Le terminal A est réservé aux vols long-courriers, et le terminal B aux vols moyen-courriers.

La nouvelle aérogare est conçue pour permettre un traitement extrêmement rapide des passagers, à l'arrivée comme au départ, et limiter à quelques dizaines de mètres à peine les déplacements qu'ils ont à effectuer à l'intérieur de l'aérogare.

Les vols d'Air France entre le Canada et Paris seront donc tous concentrés à Charles de Gaulle Aérogare 2, et il n'y aura plus aucun vol d'Orly-Sud, comme c'était le cas depuis plus d'un an.

De plus, la compagnie implantera progressivement son horaire d'été entre Montréal et Paris le deux avril, en ajoutant un vol le vendredi aux vols des dimanche, mardi et samedi qui relie déjà la France à Montréal et Toronto. L'avion du vendredi sera aménagé en version Classe Affaires et Classe Air France-Vacances.

Toujours entre Montréal et Paris, un vol le jeudi s'ajoutera à l'horaire le 6 mai, aménagé en Première, Classe Affaires et Economique. Un vol le mercredi s'ajoutera à partir du 16 juin, et un vol le lundi, le 21 juin. Ces avions auront la même configuration que le vol du vendredi.

Il est à noter que les vols du lundi, du mercredi et du vendredi ne quitteront CDG qu'à 16h30, facilitant ainsi les correspondances jusqu'à Paris.

En lançant son programme d'été aux dates précitées, Air France offre au cours des prochains mois une capacité, en sièges-kilomètres, de 10 p. cent supérieure à celle de la période équivalente l'an dernier. Malgré la situation économique tendue, la compagnie estime en effet, et particulièrement vers la France, que l'industrie touristique devrait bien se comporter cet été notamment grâce au taux de change extrêmement favorable du dollar canadien contre le franc français. Ce taux s'établit en effet, présentement, à un peu plus de cinq francs au dollar, alors qu'il était descendu à aussi bas que trois francs 40 il y a à peine plus d'un an.

## BUREAU DE L'ONTARIO À PARIS

Le Gouvernement de l'Ontario vient de nommer à la tête de son bureau de Paris, Madame Adrienne Clarkson, qui aura le titre d'Agent-Général.

Cette fonction donnera de plus vastes responsabilités au représentant de l'Ontario en France et ne concernera plus seulement le développement des relations commerciales entre l'Ontario et la France, mais aussi les affaires culturelles, éducatives et intergouvernementales.

Madame A. Clarkson, parfaitement bilingue, prendra ses fonctions en juin prochain.

## AMOK LTD

• French-owned Amok Ltd. has mined out its small but rich 'D' orebody at Cluff Lake which ran 7% uranium oxide a ton. Amok, in whose Cluff Lake orebodies Crown-owned Saskatchewan. Mining Development Corp. (SMDC) has a 20% interest, is now working on the next phase of operations, involving a larger but lower-grade deposit.

## CANADA SYSTEMS GROUP LTD.

Canada Systems Group Ltd., de Mississauga, le plus important bureau de services informatiques du Canada est convenu d'un accord de principe pour acquérir le no. 3 canadien, Computel Systems Ltd., d'Ottawa.

Cette acquisition conforte ainsi la rationalisation des services informatiques qui est en cours au Canada.

## NOUVELLES PROPOSITIONS D'INVESTISSEMENT FRANÇAIS

L'honorable Herb Gray, Ministre chargé de l'application de la Loi sur l'examen étranger, a annoncé aujourd'hui la décision du gouvernement concernant plusieurs propositions d'investissement étranger, parmi lesquelles:

— Proposition de la DWS Canada Holdings, Ltd. de Toronto, en Ontario, qui est contrôlée en définitive par des résidents de Paris, en France, pour établir à Toronto, en Ontario, un magasin d'articles de toilette.

— Proposition de William Houde Limitée de St-Jacques le Mineur, Québec qui est contrôlée par la société Reno Engrais et Produits Chimiques S.A. de Paris, France, pour prendre le contrôle des Engrais St-Blaise Inc. de St-Blaise, Québec, une société qui mélange, distribue, transporte et répand les engrais chimiques.

— Proposition de RPL Hydraulics Inc. de Halton Hills, Ontario, qui est contrôlée par deux Français et un Canadien, pour établir à Halton Hills, Ontario, une entreprise de distribution dans un premier temps, puis d'assemblage de moteurs hydrauliques ainsi que des produits annexes.

— Proposition des Exportations Gemican Inc. de Montréal, Québec, contrôlée à 45% par un résident de Martinique, à 45% par un résident de Guadeloupe et 10% par deux Canadiens, pour établir à Montréal une entreprise d'exportation de produits en papier à usages domestique et hygiénique et des accessoires de cuisines manuels.



*Charette, Fortier, Hawey*  
*Touche Ross*

Comptables agréés

<b>Montréal</b>	<b>Québec</b>	<b>Hull</b>
(514) 861-8531	(418) 687-3333	(819) 770-9300

Bureaux dans les principales villes du Canada, des États-Unis et dans 82 autres pays.

## À LA RECHERCHE D'UNE POLITIQUE DE DIVERSIFICATION INDUSTRIELLE

L'économie albertaine est caractérisée par la prédominance très accentuée du secteur primaire, essentiellement l'exploitation pétrolière, l'extraction charbonnière et l'agriculture.

Ainsi en 1979, les activités pétrolières et minières représentaient 56,9% du produit net, l'agriculture 6,2%. Les activités industrielles seulement 14,4%.

Cet aspect présent de l'économie albertaine permet de souligner l'importance que pourrait représenter à long terme la mise en oeuvre d'une véritable politique de diversification industrielle.

Le concept de diversification industrielle reste d'ailleurs difficile à cerner, selon l'aveu même du gouvernement provincial. En effet il faut mettre à part les industries et services qui dérivent des activités pétrolières, et ne peuvent donc être considérés comme éléments d'une diversification industrielle.

(Pour donner un ordre d'idée, les industries diverses induites par les activités pétrolières créent 1,9 emplois pour chaque emploi dans le secteur pétrolier proprement dit).

Abstraction faite de cette activité industrielle induite, les secteurs divers actuellement représentés tournent autour de la métallurgie, des matériaux de construction, du cinéma, des vêtements, de la chimie de transformation, des meubles, enfin des télécommunications.

Bien sûr, comparativement aux grands centres industriels que sont Toronto ou Montréal, cette courte liste montre le caractère encore embryonnaire des industries de diversification.

## MACLEAN HUNTER LTD.

Maclean Hunter Ltd., (Edition, publicité, radio et télévision, télévision par câble aux Etats-Unis et au Canada, et publication du journal financier et économique "Financial Post") a convenu d'acquiescer pour \$54 millions, une participation de 50% dans le groupe Toronto Sun Publishing Corp., qui publie le quotidien "Sun" à Toronto, Edmonton et Calgary. Les 3 journaux représentent 1 200 personnes, dont 700 à Toronto.

Le "Toronto Sun" a une diffusion moyenne de 221 585 exemplaires/jour et de 480 855 pour l'édition du dimanche. Celle d'Edmonton est de 69.615 en semaine et de 91.100 le dimanche. Le "Calgary Sun" est publié à 67 030 exemplaires en semaine et à 68 600 le dimanche.

La transaction sera effective fin avril.

Cet apport de fonds devrait permettre aux trois quotidiens "Sun" de rester compétitifs sur le marché canadien.

## PETROCHEMICAL BOOM IN ALBERTA

Side effects of the policies that have created dismal prospects for petroleum exploration and production have created the environment for a high level of petrochemical development in Alberta, where 18 projects are currently in the construction or planning stage. Cost of these projects is expected to total \$5 billion by the time they have all been completed in 1986 (see chart).

The primary reason for the burgeoning petrochemical growth is the assured supply of inexpensive feedstock. While the Alberta-Ottawa agreement sets both oil and natural gas prices well below world levels until 1986 within Canada, the price of natural gas within Alberta, where there are large surpluses, can be negotiated between supplier and consumer at even lower prices than are specified in the agreement. Natural gas, which is about 35 per cent less expensive than crude oil when using the Alberta/Ottawa schedule is even less expensive for manufacturers within Alberta. This provides Alberta petrochemical plants, which use natural gas as both a feedstock and a fuel, with considerable competitive advantages over oil-based eastern Canadian plants.

from the Canadian Petroleum Association

## L'AGRICULTURE, RICHESSE DU PASSÉ, FORCE DE L'AVENIR

Longtemps et traditionnellement la première richesse des Prairies canadiennes, l'agriculture occupe encore une place très importante dans l'économie albertaine puisqu'avec des recettes de 3,85 milliards de \$ en 1981 elle représente 9% du PNB provincial et 20,8% de la production agricole canadienne. Par ailleurs, elle a permis la création et le développement d'une industrie agro-alimentaire qui représente 43% de la production industrielle provinciale.

Plus de 20 millions d'hectares sont utilisés à des fins agricoles — élevage ou cultures — dont 11,3 millions sont cultivés et on estime à près de 9 millions d'hectares la surface de terres en friche pouvant être mises en valeur. La province compte 57 000 exploitations agricoles d'une superficie moyenne de 350 hectares et Statistiques Canada estime que le fermier albertain est le plus riche du pays étant à la tête d'un capital moyen de plus 700 000\$.

Pourtant cette richesse n'est pas comme le pétrole ou le charbon un don du ciel. Il a fallu tout le travail et le génie des hommes pour développer des méthodes et des outils agricoles adaptés aux conditions rigoureuses de l'Alberta. Le sol de la province n'est pas particulièrement fertile, le sel affleure en de nombreux endroits interdisant l'irrigation poussée, l'épaisseur de la couche de terre arable ne dépasse que rarement deux pieds, le climat est semi-aride — 400 mm d'eau par an, ce qui interdit le labourage afin de ne pas laisser s'échapper le peu d'humidité que la terre peut retenir; il est enfin froid et la période moyenne — sans gel est de 106 jours ce qui a

obligé les agriculteurs à sélectionner des grains capables de croître en moins de quatre mois. Evidemment ces espèces ont un rendement à l'épi nettement inférieur aux espèces cultivées sous les climats tempérés. Enfin ajoutons une érosion éolienne importante qui appauvrit sans cesse la couche d'humus et rend obligatoire l'usage intensif des engrais.

## LES TRANSPORTS EN ALBERTA: UN SECTEUR DÉTERMINANT POUR L'AVENIR ÉCONOMIQUE DE CETTE PROVINCE

Du fait de la situation géographique de l'Alberta, la question des transports revêt une importance cruciale. En effet, située à 3 000 km de Toronto, 850 km de Vancouver, 2 300 km de Los Angeles, la province de l'Alberta se trouve relativement défavorisée de par son éloignement des marchés traditionnels nord-américains.

L'Alberta est en plus dépourvue de toute façade maritime et se trouve ainsi coupée d'un accès naturel aux marchés d'exportation. Cet enclavement géographique est encore aggravé par l'obstacle des Rocheuses, dont les sommets culminent à plus de 4 000 m.

Le rail représente une des questions les plus délicates, examinée par le gouvernement provincial actuel. Il s'agit en effet de transporter, à l'horizon 1990, 19 millions de tonnes de grains et 53,3 millions de tonnes de charbon vers les ports du Pacifique de Vancouver et Prince Rupert, ceci annuellement. A titre de comparaison, l'infrastructure actuelle a permis de transporter en 1980 10 millions de tonnes de grains et 14 millions de tonnes de charbon. Il s'agira donc d'un triplement en 10 ans du volume de pondéreux empruntant le rail.

Le réseau actuel atteint déjà le point de saturation absolue pendant certains mois de l'année. Les compagnies ferroviaires, CNR et CPR, sont bien sûr conscientes de cet état de chose mais estiment ne pas être en mesure de s'engager dans une politique d'investissements lourds (5 milliards de dollars sur 5 ans pour CN par exemple) du fait des sujétions qui leur sont imposées.

Parmi celles-ci, la plus fameuse est celle du tarif applicable aux grains, tarif inchangé depuis 1897 lorsque fut signé l'accord dit de Crownsnest Pass. Les céréaliers de l'ouest devront-ils renoncer à leur privilège tarifaire ou bien le développement des charbonnages albertains sera-t-il remis en cause? La question reste entière à ce jour.

## ● CALGARY: NOUVELLE ADRESSE DU POSTE

À compter du 1<sup>er</sup> mars 1982, l'adresse du Poste d'expansion économique de Calgary / Alberta (Canda) est la suivante: French Trade Commissioner, Suite 2920, Bow Valley, Square IV, 250-6th Ave. SW, Calgary Alberta T2P 3H7. Téléphone et télex inchangés.

## LE CHARBON EN ALBERTA

- 70% des réserves canadiennes : 39 milliards de tonnes prouvées  
326 milliards de tonnes: potentielles
- production 1981 : 18,4 millions de tonnes (17,4 en 1980) d'une valeur d'environ 325 millions de \$
- Projets de nouvelles mines en Alberta:
  - Fording Coal : Lethbridge (souterraine) 1 MT charbon à vapeur à partir de 85
  - : Genese (charbon à vapeur)
  - : Heatburg (charbon à vapeur)
- Petro Canada : Lethbridge (souterraine) 1,1 MT charbon à vapeur à partir de 85
- Luscar : expansion Hinton: 2,5 à 3 MT charbon à vapeur
- : expansion Coal Valley
- : expansion Forestbury (Battle River) (charbon à vapeur)
- Manalta : expansion Battle River (charbon à vapeur)
- : expansion Highvale 8,2 à 11 MT (charbon à vapeur)
- : expansion Roselyn 0,5 à 1,7 MT (charbon à vapeur)
- : Gregg River (charbon mét.)
- : McLeod River (charbon à vapeur)
- : Mercoal (charbon à vapeur)
- McIntyre Mines : Smoky River
- Union Oil : Obed Marsh (charbon à vapeur) 3 MT
- Denison Mines : Coalspur (5 MT)
- Coleman Collieries : Crownest Pass

## PÉTROLE: LES RÉSERVES CANADIENNES

- Réserves prouvées récupérables (technologie actuelle) totales: 378 milliards de barils dont:
  - pétrole conventionnel: 8 milliards de barils (sans inclure les découvertes récentes en Mer de Beaufort, offshore Terre Neuve et Deep Basin en Alberta qui n'ont pas encore été chiffrés)
  - huiles lourdes: 30 milliards de barils (estimation basse)
  - sables bitumineux: 250 milliards de barils (représentant un taux de récupération de 23% pour un montant total de 1 100 milliards de barils en place)
- pétrole conventionnel potentiel: 90 milliards de barils représentant les découvertes faites de 1978-1980 dans la Mer de Beaufort et la Côte Est.

## FRENCH AGENTS LEARN CANADIAN FACTS

A program to identify travel agencies in France who are well-versed in Canadian travel information has been launched in Paris by the Canadian Embassy.

Agencies who answer and return lengthy questionnaires on such topics as Canadian geography, transportation, accommodation, package tours, etc., will receive a maple leaf sticker bearing the slogan *Entrez, nous vous parlerons du Canada* (Come in... we'll tell you about Canada) and will have their names advertised in the press.

"Many times a prospective visitor to Canada has come to the embassy for information because they were unable to obtain it from their travel agency," said trade commissioner Bertrand Seguin. "Now we can direct them to agencies who have proven their competence in Canadian facts."

Seguin said he expects to receive replies from 400-500 travel agencies out of the 1 200 likely to be selling Canada.

Seminars will start in Paris this April and continue in a number of French cities throughout the year.

## ROBIC, ROBIC & ASSOCIÉS ASSOCIATES

Fondée en 1892

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

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

### BUREAU D'EXTRÊME-ORIENT:

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

### BUREAU EUROPÉEN:

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

*Phillips & Vineberg*  
Avocats

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

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

## CANADA PACKERS COLLECTION TO TOUR CANADA

The Art Gallery of Ontario has organized for national circulation an exhibition of 61 oil paintings and works on paper from the Canadian Collection of Canada Packers Inc. Spanning four decades of work by well-known Canadian artists, the show will be seen in almost every region of the country.

The Canada Packers Collection: Selected Oil Paintings and Works on Paper opens at the Art Gallery of Ontario, Toronto, on February 27 and continues through May 11, 1982. It is sponsored by Canada Packers Inc.

Most of the company's collection was assembled by its founder, James Stanley McLean (1876-1954) whose patronage of Canadian art has been praised by artists and curators alike. Inspired by Vincent Massey, he collected works by Canadian artists at a time when those of European masters were far more popular. As a Founder Member and Benefactor, he was also active in the affairs of the Art Gallery of Ontario.

The McLean Collection grew to comprise some 300 works. Of these, 192 were acquired by Canada Packers. This collection now totals approximately 240 works from which 61 were selected for circulation by the Art Gallery's Extension Services.

Included in the exhibition are works by many of the major figures of the period covered, from the 1910s to the early 1950s. Particularly well represented is A.Y. Jackson, who, along with Paraskeva Clark,

was a close friend and advisor to Mr. McLean. Ten works by Jackson are shown, including *First Snow*, *Georgian Bay*, painted in 1920, the year the Group of Seven first exhibited together at the Art Gallery of Ontario. David Milne is represented by 12 works, including *Snowfall from the Painting House*, 1920, and *Wooded Hills, Gray Version*, 1951.

One of the most important paintings in the collection, Emily Carr's *Skidegate*, 1928, will be shown, along with Lawren Harris's c. 1922 sketch for *Lake Superior* (now in the collection of the Art Gallery of Ontario) and A.J. Casson's *Old Store at Salem* of 1931.

Other artists represented include Anne Savage, Marian Scott, Carl Schaefer, Lilius Torrance Newton, Goodridge Roberts, Bertram Brooker, Paraskeva Clark and Stanley Cosgrove.

## FERNAND LÉGER, GRAVEUR

Afin de marquer la présentation de la grande rétrospective *Fernand Léger* qui aura lieu au Musée du 12 mars au 18 avril, le Cabinet des dessins et estampes exposera, à compter de la même date, deux éditions d'art originales de l'artiste français empruntées à deux collectionneuses de Montréal. Il s'agit de *Lunes en papier* (1921), qui appartient à Mme Gabrielle F. Ethier, et de *Cirque* (1950) de la collection de Mme Gérard Beaulieu.

Outre la peinture, Léger s'intéressa à des techniques très diverses: le film, le décor de théâtre, le vitrail, et son apport à la gravure fut marquant. Peu après la Première Guerre mondiale, il s'intéresse à l'art gra-

phique et dessine les illustrations de trois ouvrages, dont deux de son ami Blaise Cendrard. En 1920, alors âgé de 39 ans, Léger aborde l'estampe originale et exécute deux lithographies pour l'album "étranger" de la série *Neue Europäische Graphik* du Bauhaus. La même année, grâce à l'initiative de Kahnweiler, célèbre marchand de tableaux et éditeur d'estampes, Léger illustre le curieux petit livre intitulé *Lunes en papier* du jeune auteur André Malraux. L'ouvrage inspire à l'artiste sept gravures sur bois en noir et blanc dont les motifs géométriques rappellent ses peintures "mécaniques" de l'époque et conviennent parfaitement au procédé.

Jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, Léger n'a créé que quatre estampes et illustré peu de livres, mais l'après-guerre fut marqué par une très grande activité dans le domaine de l'estampe et il reçut de nombreuses commandes. Ainsi, l'éditeur suisse Grosclaude lui commanda, en 1947, les illustrations des *Illuminations* de Rimbaud, et Tériade, l'éditeur du *Jazz* de Matisse, lui demanda d'écrire et d'illustrer *Cirque*, qui devait être la plus importante de ses oeuvres graphiques. Léger y manuscrit son propre texte qu'il illustre de 63 planches, dont 34 en couleurs. Comme les planches, les pages manuscrites furent lithographiées. L'artiste y compare une promenade en vélo à la campagne à un cirque et certaines des compositions s'inspirent de thèmes qu'il a développés dans des tableaux.

On dit que *Cirque* est le testament de Léger, mais c'est aussi un merveilleux hymne à la vie, plein de joie, d'invention, de couleur, qui enchantera aussi bien que les amateurs d'estampes, les enfants petits et grands.

### DEVENEZ MEMBRE DE LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA

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

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

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

	Cotisation siège social Montréal	Cotisation sections	Cotisation France
Individuel	\$115	\$ 40	F 130 (\$ 30)
Corporatif	\$330	\$ 95	F 450 (\$100)
Honneur	\$850	\$250	

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

Nom de la société .....  
Adresse ..... Code postal .....  
Téléphone ..... Télex .....  
Genre d'affaires .....

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

Liste des délégués

Nom	Titre	Téléphone
1 .....		
2 .....		
3 .....		
4 .....		
5 .....		
6 .....		
7 .....		
8 .....		

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

## SICOB

Le SICOB se tiendra du 22 Septembre au 1<sup>er</sup> octobre 1982 à Paris (France).

Après avoir accueilli 363 500 visiteurs en 1981, il réunira cette année près de 800 exposants pour environ 3 500 produits illustrant les 5 secteurs d'activité du Salon: l'informatique, la télématique, la communication, l'organisation du bureau et la bureautique.

Parmi les sections spécialisées, SICOB OEM constituera comme chaque année le rendez-vous à ne pas manquer pour les constructeurs, distributeurs et revendeurs de matériel informatique (22 000 visiteurs en 1981). Quant à SICOB BOUTIQUE, la plus grande exposition en France consacrée à la micro-informatique, elle s'adressera plus particulièrement aux utilisateurs à la recherche d'un premier équipement (120 000 visiteurs en 1981).

Salon de l'innovation pour tout ce qui concerne la gestion des entreprises, le SICOB sera aussi un lieu de rencontre pour les participants aux nombreuses conférences organisées en complément de l'exposition: la CONVENTION INFORMATIQUE, le plus grand congrès international du logiciel (3 500 participants en 1981), MICAD 82, 2<sup>ème</sup> congrès international sur la conception assistée par ordinateurs, les Journées d'Études du SICOB organisées par les associations professionnelles à l'intention des utilisateurs. Enfin, pour la première fois, un cycle de conférences sera spécialement consacré aux progiciels ou produits-programme disponibles sur le marché européen.

## 13th INTERNATIONAL DAIRY EQUIPMENT EXHIBITION

The 13th International Dairy Equipment Exhibition will gather together some 250 exhibitors. Because it is an international event, it will include about 45% of overseas exhibitors coming from 15 different countries. The exhibition will take place in Paris, from June 15th to 19th 1982 and is expected to attract 15,000 worldwide visitors.

The Show is regarded by the Trade as one of the three large international exhibitions specialising in dairy equipment as it displays the latest techniques for milking, processing and conditioning milk. It helps visitors to become familiar with the latest equipment on the market and to gather as much information as possible on the best cheese-making techniques.

To help the smooth running of Trade Shows specialising in this field, an agreement was reached between the three main international fairs. As a result, the American fair "DAFISA" is held every odd year, while the two other European shows (Frankfurt's "DLG" and Paris' "International Dairy Equipment Exhibition") take turns during even years.

## PARIS, CAPITALE DE L'EMBALLAGE... POUR LA 25<sup>ème</sup> FOIS

C'est en effet du 15 au 20 Novembre 1982 qu'aura lieu à Paris, Porte de Versailles, le 25<sup>ème</sup> SALON INTERNATIONAL DE L'EMBALLAGE, DU CONDITIONNEMENT ET DE LA PRÉSENTATION.

Cette manifestation qui a lieu tous les deux ans est devenue un "panorama mondial": emballages, matériaux, machines, accessoires, procédés dont la renommée est telle qu'en 1980, le 24<sup>ème</sup> Salon a été visité par 217.000 acheteurs, soit une progression de 26% par rapport au Salon 1978, ce chiffre incluant 34.953 acheteurs étrangers, soit une progression de +50%.

Ce 25<sup>ème</sup> Salon de Novembre 1982 connaîtra vraisemblablement un succès plus important encore si on en croit les demandes de renseignements provenant de tous les pays européens, des Etats-Unis, d'Amérique du Sud et même du Japon. Il faut dire qu'à la renommée du Salon français de par le monde — qui, incidemment, est le plus complet des salons internationaux et le plus diversifié dans les différents secteurs de l'emballage y compris les machines —, s'ajoute l'attraction naturelle de Paris. Et puis, pendant

ce Salon, un *Congrès International de l'Emballage*, le seul existant, est traditionnellement organisé par l'Institut Français de l'Emballage et du Conditionnement (IFEC). C'est une occasion unique d'échange d'information et d'expérience entre techniciens du monde entier y compris Américains, et cette année, pour la première fois Japonais.

## SILMO

Un événement en 82 dans le monde de la lunetterie:

LE SILMO 82 DU 22 AU 25 OCTOBRE

À PARIS

Sa durée pour cette année est réduite à 4 jours (5 jours jusqu'à présent).

Cette période de l'année favorable aux achats, en particulier dans le domaine de la lunette solaire doit attirer une nombreuse clientèle non seulement française mais aussi internationale.

D'ores et déjà, d'importantes firmes nous ont fait savoir qu'elles présenteraient des nouveautés à cette époque de l'année.

En automne 82 le SILMO sera le seul salon d'optique européen: les acheteurs étrangers venant traditionnellement à cette période pourront ainsi faire leur choix en toute tranquillité.

Comme en 1981, le SILMO accueillera toute la gamme des produits concernant la fabrication: les composants pour lunetterie, les machines à surfer et les machines pour fabrication de lunetterie.

En 1981, l'augmentation du nombre des visiteurs professionnels a été de 32% par rapport à 76 et de 147% par rapport à 80, année où le Salon s'est tenu à Lyon.

Par la représentativité de ses exposants (tous les leaders étaient présents), par la qualité des prestations, par le nombre d'acheteurs le visitant, il concurrence directement les autres salons étrangers, prouvant ainsi le développement de ce secteur d'activité et le dynamisme des entreprises françaises.

# LES SALONS FRANÇAIS

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

## FIFTH INTERNATIONAL SALON FOR DEVELOPMENT IN MOUNTAIN REGIONS GRENoble 21-25 APRIL 1982

This exhibition which attained international status in 1978, is now making its fifth appearance. Every two years it brings together the principal construction companies specialised in mountain development from all those countries that are seeking means to extend their own expansion in mountainous regions.

In April next the SAM, as this Salon is called, will demonstrate even more effectively than in the past that it is the most comprehensive and up-to-date show for all those involved in the development of mountain regions.

SAM '82 will present the latest versions of all the specialised equipment that is involved:

- mechanical lifts and mountain transport
- maintenance and tamping of pists, snow blowers
- winter snow disposal
- signalling, ticket issue and control
- sports and tourism equipment
- agricultural machinery and equipment
- forest machinery
- equipment for working on gradients.

## EXPOMAT THE TWELFTH INTERNATIONAL EXHIBITION OF BUILDING AND PUBLIC WORKS

The top international exhibitions, which bring together specialists in technical excellence from all over the world, represent a kind of Olympic Games; and this year it is in France that the spotlight will be turned on the industries of building and public works.

It is in fact in Paris that we shall be seeing, from the 4th to the 12th June 1982, in the Exhibition Grounds at Paris — Le Bourget, the twelfth *International Exhibition of Building and Public Works-Expomat*.

And EXPOMAT is not just one show like the others! In bringing together the materials and the equipment in this particular field, *it will actually be the single most important international show in this category*; there is nothing else to rival it in 1982.

In addition to this, it is the *main forum chosen by national and international professional associations, as well as by government bodies*, to hold their reunions and initiate their discussions.

This is why EXPOMAT, this meeting-point for the world's building and public works industries, will be such an exceptional event for France in 1982.

### TOPTOURS

ASTA  
American Society  
of Travel Agents

IATA

WATA

Voyages touristique-professionnels  
Business and Vacation Tours

Détenteur d'un permis du Québec  
Quebec licensee

Service réceptif, service groupes et congrès, voyages individuels  
Incoming Service, groups and conventions department, individual tours

TOPTOURS LTÉE/LTD.  
1080 Beaver Hall Hill, Suite 820, Montréal, Qué. Canada H2Z 1S8  
Télex: 05-25534 (Progexco-Mtl) Tél.: (514) 861-1260 / 861-5930



Symbole de qualité de la recherche thérapeutique

RHÔNE-POULENC PHARMA Inc.  
8580 Esplanade, Montréal

## Demandes d'emploi:

- D. 6301 Français, dessinateur en bâtiment et en génie civil cherche emploi en Alberta.
- D. 6302 2 étudiants français de Rennes, en 3<sup>ème</sup> cycle cherchent stage de gestion (2 à 3 mois) à partir du 15 mai à Montréal ou à Québec.
- D. 6303 Française, bilingue, expérience de secrétariat de direction, pratique de la comptabilité, cherche poste équivalent.
- D. 6304 Français, bilingue, formation de vente dans l'électronique, cherche emploi correspondant au Canada.
- D. 6305 Canadienne, bilingue, expérience de la comptabilité cherche poste de commis de bureau ou de dactylo.
- D. 6306 Vietnamien, immigrant reçu, diplômé d'études supérieures de chimie, expérience d'enseignement supérieur de la chimie, cherche poste d'enseignant ou de travail de laboratoire.
- D. 6307 Canadienne, bilingue, 22 ans, expérience du contact public, cherche poste administratif à temps partiel.
- D. 6308 Français, expérience d'agent d'assurance cherche poste de vente au Canada.
- D. 6309 Français, expérience technique dans le secteur des télécommunications, recherche poste permettant d'utiliser ses compétences.
- D. 6310 Français, expérience commis en douane, cherche poste équivalent.
- D. 6311 Française, dessinatrice sur soie, bonne connaissance du prêt-à-porter cherche poste de vente ou de représentation.
- D. 6312 Française parfaitement bilingue, grande expérience canadienne import-export et administration cherche emploi à responsabilités.

## PRODUITS FRANÇAIS ET/OU AGENCES AU CANADA

- A. 6301 Société française spécialisée dans la conception et la réalisation de filtres à liquides ou à gaz cherche distributeur sur le marché canadien.  
French firm specialized in the conception and realization of gas and liquid filters seeks canadian distributors.
- A. 6302 Fabricant français d'équilibreurs élastiques cherche partenaire canadien en vue de commercialisation et/ou fabrication sous licence de ses produits.  
French manufacturer of elastic stabilizers seeks canadian partner.

*Caron, Bélanger,  
Dallaire, Gagnon & Associés  
Clarkson Gordon*

Comptables agréés

630, boul. Dorchester ouest, Montréal  
2050, boul. St-Cyrille ouest, Québec  
2, Place Québec, Québec

MEMBRES d'ARTHUR YOUNG INTERNATIONAL

- A. 6303 Recycleur français de textiles achète chiffons d'essuyage et déchets de filatures.  
French Recycler of textile buys all wiping chiffons and spinning wastes.
- A. 6304 Fabricant français de jeans et de sportswear cherche représentant sur le marché canadien.  
French manufacturer of denims and sportswear seeks canadian agent.
- A. 6305 Fabricant français de chaussures pour femmes ou hommes cherche agent commercial au Canada.  
French manufacturer of men or women's shoes seeks canadian agent.
- A. 6306 Fabricant français de ceintures de luxe pour homme cherche un agent pour son département "Diffusion Courrèges".  
French manufacturer of belts de luxe for men seeks agent for its "Diffusion Courrèges" division.
- A. 6307 Entreprise française située en Charente Poitou, spécialisée en électricité industrielle et pose de lignes cherche acquéreur canadien.  
French company located in Charente Poitou area, specialized in industrial electricity realization and laying of cables seeks canadian acquirer.
- A. 6308 Fabricant français de produits de haut de gamme pour le bain cherche distributeur canadien.  
French manufacturer of top scaled products for the bath seeks canadian distributor.
- A. 6309 Société française hautement spécialisée dans la fabrication de produits parachimiques pour l'électronique cherche distributeur canadien.  
French manufacturer of parachimical products for the electronic industry seeks canadian distributor.
- A. 6310 Compagnie française spécialisée dans la diffusion d'articles et de gadgets électroniques cherche distributeurs canadiens.  
French firm specialized in the diffusion of electronical items seeks canadian distributors.
- A. 6311 Fabricant français d'un appareil d'injection à froid de prothèse dentaire, d'un type nouveau, cherche distributeurs canadiens.  
Société française ayant mis au point un matériau nouveau destiné à la confection de porte-empreintes pour les laboratoires de prothèse dentaire, cherche à céder sa licence pour la fabrication du produit en question au Canada.  
French manufacturer of a new cold temperature injection equipment for dental prosthetics seeks canadian distributor.  
French manufacturer of a new material for the moulds making in dental prosthetics laboratories seeks a canadian partner for licenced manufacturing.
- \* Contacter Service Commercial International  
C.C.I. du Lot et Garonne  
B.P. 279 — 52 Cours Gambetta  
47007 Agen (France)  
tél. (53) 66.79.96 — télex: CHAMCO 560800 F
- A. 6312 Société française de découpage et d'emboutissage met une partie de ses locaux à la disposition d'entreprises envisageant de s'implanter en France.  
French metal cutting and pressing company places a part of its premisses at canadian firms' disposal.
- A. 6313 Fabricant français de briquets de luxe cherche agent canadien (tarif disponible).  
French manufacturer of lighter de luxe seeks canadian agent (rate card available).

La débâcle amorcée l'été dernier aura donc persisté tout au long du premier trimestre de 1982. La détérioration des cours boursiers dépasse déjà les 35 pourcent en moyenne et plusieurs secteurs importants tels les pétrolières et les forestières accusent des baisses surpassant le niveau de 50 pourcent.

Le cycle baissier aura donc été d'une amplitude supérieure à la norme de quelque 25 pourcent observée lors des corrections cycliques précédentes. Et plusieurs voient une détérioration nous situant ultérieurement à un niveau de quelque 1200 points sur l'Indice Général de Toronto ce qui signifierait une baisse d'environ 50 pourcent!

Bien que l'analyse fondamentale des principaux paramètres économiques ne laisse que peu de place pour beaucoup d'optimisme à court terme, certaines données de base suggèrent néanmoins une relance de l'activité économique en seconde moitié de l'année surtout au niveau des biens de consommation. Il suffit de mentionner la réduction imposante des pressions inflationnistes aux Etats-Unis et l'augmentation du taux d'épargne. Evidemment, l'investisseur continue à accorder une grande importance aux taux d'intérêt toujours trop élevés et, surtout, aux prévisions de déficits budgétaires gouvernementaux records qui pourraient exercer des pressions encore plus fortes sur ceux-ci.

Il demeure toutefois que les marchés boursiers escomptent déjà un ensemble d'hypothèses très négatives et que tout renversement de tendance, soit au niveau des déficits anticipés ou des taux d'intérêt, pourrait avoir un effet explosif sur les cours boursiers.

De plus, la rentabilité des entreprises devrait s'accroître en deçà de la première moitié de 1982 ce qui augure bien. Il faut aussi souligner que la bourse devance généralement la confirmation d'une reprise économique de quelque six à neuf mois. Serait-ce donc le temps d'acheter?

## BUSINESS

- A. 6314** Fabricant français d'un système de mesure et de gestion de stocks de liquides cherche représentant canadien.  
French manufacturer of a measurement and fluid storage management system, seeks canadian agent.
- A. 6315** Fabricant français de prêt-à-porter féminin cherche détaillants canadiens.  
French manufacturer of women's clothes seeks canadian retailers.
- A. 6316** Fabricant français d'articles de sport recherche distributeur au Canada.  
French manufacturer of sports articles seeks canadian distributors.
- A. 6317** Fabricant français d'huiles lubrifiantes cherche distributeur au Canada.  
French manufacturer of lubricating oil seeks canadian distributor.
- A. 6318** Société française cherche distributeur au Canada pour un produit assurant la protection des véhicules pour l'insonorisation, l'anti-gravillonage, l'anti-oxydation et l'étanchéité.  
French company seeks canadian distributor for it product which provides vehicle's protection against noise, oxydation and wet.
- A. 6319** Français cherche hôtel restaurant au Québec ou en Ontario.
- A. 6320** "Fabricant français de LANOLINES à usages pharmaceutique et cosmétique, recherche partenaire très introduit dans ces industries. Il peut s'agir d'un Reven- deur Distributeur ou d'un Représentant à cartes multiples".  
French manufacturer of LANOLIN for pharmaceutical and cosmetic use seeks canadian distributor or agent.

**Pour tous renseignements contacter: Jean-Daniel HAMET à la Chambre de Commerce Française au Canada, 1080, Côte du Beaver Hall, bureau 826, Montréal, P.Q. H2Z 1S8, tél. (514) 866-2797/98.**

**La Banque de Montréal:  
une  
base  
solide  
pour la**



À la Banque de Montréal, nous vous préparons un plan de financement commercial complet, adapté aux besoins de votre entreprise.

Prêts à terme, maintenant avec remboursement jusqu'à 15 ans, assurance-vie facultative sur le prêt (couverture maximale: \$250 000) et refinancement ne sont que quelques-uns des services offerts.

Pour connaître tous nos services commerciaux, passez voir un de nos directeurs de succursale. Vous verrez pourquoi la Banque de Montréal, c'est du solide!



**Banque de Montréal**

## Nouveaux membres:

### MONTREAL:

• Individuels:

- M. Jacques BAYLAUCQ  
de J. Baylaucq, Conseiller en  
Administration Inc.
- M. J. Paul DESCHENES  
Vice-Président Communication de  
Alliance Mutuelle-Vie
- M. Eric POU CET  
Imprimerie du Cotentin
- M. Yves JOLY  
de Saur Canada Inc.
- M. Richard LANGEVIN  
de Ernst & Whinney, comptables  
agrés

### FRANCE:

• Corporatifs:

- MM. Jean-François BELLON  
Jean POMERET  
Claude GODFROY  
de Techno Transfer and  
Marketing Corp.
- MM. Ann STEEGER  
Christian DERVIEUX  
de la Compagnie des  
Parfumeurs.

## Manifestations:

### MONTREAL

\* M. Michel JOBERT, Ministre français du Commerce Extérieur, a été le conférencier d'honneur du déjeuner-causerie de la Chambre de Commerce Française au Canada le 2 avril 1982. Pendant son séjour au Canada (30 mars au 3 avril), Monsieur JOBERT s'est rendu en Alberta, au Québec et en Ontario, où il a visité l'usine d'American Motors Renault à Brampton. Le 1<sup>er</sup> avril, à l'occasion de son passage dans la capitale fédérale Monsieur JOBERT a coprésidé avec M. Herb Gray, Ministre fédéral de l'Industrie et du Commerce, la réunion de la Commission économique gouvernementale franco-canadienne. Le thème du déjeuner-causerie de la Chambre a été le Commerce Extérieur français et un débat intéressant a eu lieu à l'issue de la conférence.

\* Le tournoi de golf annuel aura lieu, suivant la tradition, le jeudi 27 mai 1982 au club de golf de Candiac (renseignements et inscriptions au secrétariat de la Chambre, tél.: 866-2797).

## NOTRE CARNET

### NOMINATIONS

- *Le cabinet d'experts-comptables Petrie, Raymond & Associés a le plaisir d'annoncer la nomination de M. Yves Lacroix, c.a. au poste de Directeur du service de consultation financière.*
- *La Banque de Montréal annonce l'élection de M. Robert A. Boyd à son Conseil d'administration. Jusqu'à tout récemment, M. Boyd était président-directeur général d'Hydro-Québec.*
- *Northern and Central Gas Corporation Limited is pleased to announce the election of Mr. Marcel Masse to its Board of Directors.*
- *Monsieur Raymond Garneau, président du Conseil et chef de la direction du Crédit Foncier, annonce la nomination de M. Jean-Marie Poitras au Conseil d'administration de la Société. M. Poitras est président du Conseil et chef de la direction, Corporation du Groupe La Laurentienne. Il est également administrateur de plusieurs autres sociétés canadiennes.*

• *Mr. John D. Redfern, President and Chief Executive Officer of Canada Cement Lafarge Ltd., is pleased to announce the appointment of Mr. Patrick Bavière as Vice-President Finance and Mr. Jean Poirier as Comptroller. Both of these officers will be located in Montreal. Mr. P. Jongeneel, formerly Executive Vice-President Finance, has taken on senior responsibilities within the Lafarge Coppée group of companies. These appointments were effective February 5th, 1982.*

• *Le président et chef de la direction d'Aluminium du Canada, Ltée, M. David Morton, a annoncé aujourd'hui la nomination de M. Pierre Laurin au poste de vice-président directeur, Planification générale et Administration, de la société. M. Laurin, qui est actuellement directeur de l'École des Hautes Etudes commerciales affiliée à l'Université de Montréal, prendra ses nouvelles fonctions à l'automne 1982.*

• *Ciments Canada Lafarge Ltée a le plaisir d'annoncer la nomination de M. J.W. Tremain au poste de directeur — Ressources humaines, et celle de M.R.J. Aylmer au poste de directeur — Planification stratégique.*

• *The Chairman, Jean-Claude Delorme, is pleased to announce the appointment of Jacques de Courville Nicol to the Board of Directors of Teleglobe Canada for a three-year term.*

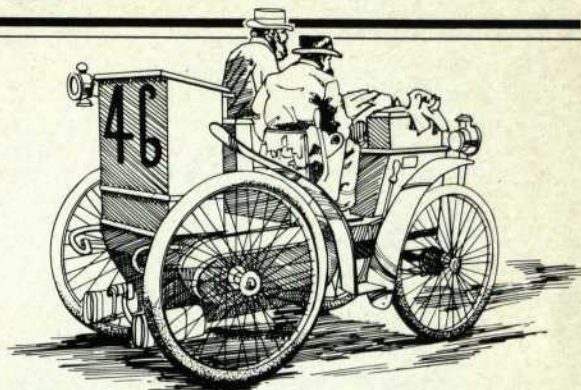
### DÉCÈS

*Nous venons d'apprendre le décès en France le 5 mars dernier à la suite d'une longue maladie de M. Frédéric DREVILLE, ancien administrateur de la Chambre de Commerce Française au Canada et ancien président de la section canadienne de la Société des Ingénieurs et Scientifiques de France. Nous présentons à Madame DREVILLE et à toute sa famille nos plus sincères condoléances.*

# Quand on parle innovations ...

## 1895

Michelin impose une nouvelle solution à la roue pour automobile, le **PNEUMATIQUE**. Cette innovation, en permettant aux véhicules de rouler plus vite, entraînera l'évolution rapide des moteurs et le développement de l'automobile.

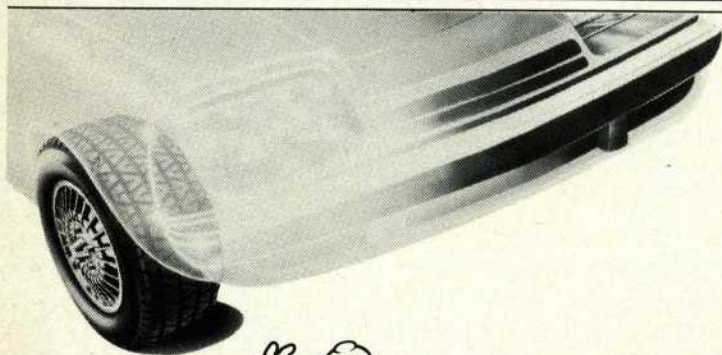
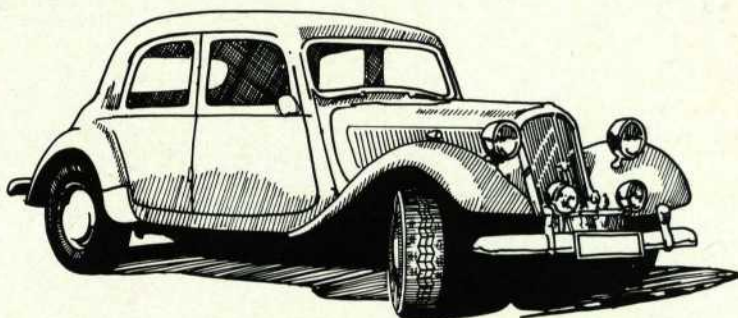


## 1926

Le pneu "**CONFORT**" pour Poids Lourd, une innovation Michelin qui permettra aux camions de transporter des charges plus lourdes, à des vitesses plus rapides sans détériorer les routes.

## 1948

Michelin révolutionne l'industrie avec l'introduction du **PNEU RADIAL**. Cette innovation, tout en réduisant la résistance au roulement, augmente la longévité des pneus et permet une économie d'essence appréciable.



## Aujourd'hui

Avec le super-radial **TRX®**, Michelin réinvente l'ensemble pneu/roue. Cette innovation permet d'entrevoir des solutions pneumatiques jusqu'ici impensables en alliant concomitamment tenue de route, confort, sécurité et économie d'essence.

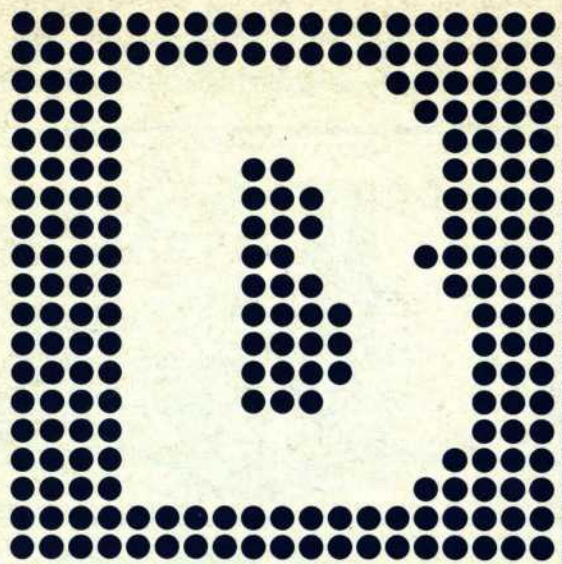


# MICHELIN

*c'est toute la différence*

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

PG



AMMAN • ...  
 BARCELONE • BELGRADE  
 BRAZZAVILLE • BRISBANE  
 CANBERRA • ...  
 DJIBOUTI • DOUALA • DUBLIN  
 FRANC-FRANCE • FRANCFORT-SUR-LE-MAIN  
 KIGALI • KINSHASA • KOWEIT  
 LISBONNE • LOME • LONDRES • LOS ANGELES  
 MANCHESTER • MANILLE • MARRAKECH • ...  
 MONTE-CARLO • MOSCOU • NAIROBI • NANTES  
 NEW YORK • NIAMEY • NICE • NOUMEA • OSAKA  
 PERTH • POINTE-À-PITRE • PORT-AU-PRINCE  
 ROME • ROTTERDAM • SAINT-DENIS • ...  
 SAO PAULO • SEOUL • SINGAPOUR • STOCKHOLM  
 TOKYO • TUNIS • VARSOVIE • YAOUNDE  
 AMMAN • AMSTERDAM • ANVERS • ATLANTA  
 BAHREIN • BALE • BANGKOK • BERLIN • BEYROUTH  
 BIRMIINGHAM • BOGOTA • BOMBAY • BORDEAUX • BRUXELLES  
 BUENOS AIRES • BUJUMBURA • BURUNDI • CANBERRA • CANTON • CARACAS  
**VANCOUVER • EDMONTON • CALGARY • TORONTO • MONTRÉAL • QUÉBEC • HALIFAX**  
 CASABLANCA • CAYENNE • CHICAGO • DAKAR • DJIBOUTI • DOUALA • DUBLIN • DUSSELDORF  
 FORT-DE-FRANCE • FRANCFORT-SUR-LE-MAIN • GENÈVE • GEORGE TOWN • HAMBOURG • HONG KONG  
 HOUSTON • JAKARTA • KIGALI • KINSHASA • KOWEIT • KUALA LUMPUR • LAGOS • LE CAIRE  
 LIBREVILLE • LILLE • LISBONNE • LOME • LONDRES • LOS ANGELES • LUXEMBOURG • LYON  
 MACAO • MADRID • MANCHESTER • MANILLE • MARRAKECH • MARSEILLE • MELBOURNE  
 MEXICO • MILAN • MONACO • MONTE-CARLO • MOSCOU • NAIROBI • NANTES • NASSAU • NEW DELHI  
 NEWPORT BEACH • NEW YORK • NIAMEY • NICE • NOUMEA • OSAKA • OSLO • OUAGADOUGOU  
 PANAMA • PARIS • PEKIN • PERTH • POINTE-À-PITRE • PORT-AU-PRINCE • PORT SAID  
 RENNES • RIO DE JANEIRO • ROME • ROTTERDAM • SAINT-DENIS • SALISBURY  
 SAN FRANCISCO • SAN JOSE • SAO PAULO • SEOUL • SINGAPOUR • STOCKHOLM • SYDNEY  
 TEHERAN • TOULOUSE • TOKYO • TUNIS • VARSOVIE • YAOUNDE • ZURICH  
 ADELAIDE • AGADIR • AMMAN • AMSTERDAM • ANVERS • ATHENES • BAHRAÏN  
 BANJUL • BARCELONE • BELGRADE • BERLIN • BEYROUTH • BIRMINGHAM  
 BORDEAUX • BRAZZAVILLE • BRISBANE • BUDAPEST • BUENOS AIRES  
 BURUNDI • CALCUTTA • CANBERRA • CANTON • CARACAS • CASABLANCA  
 CHICAGO • DAKAR • DJIBOUTI • DOUALA • DUBLIN • DUSSELDORF  
 FORT-DE-FRANCE • FRANCFORT-SUR-LE-MAIN • GENÈVE • GEORGE TOWN  
 HAMBOURG • HONG KONG • KIGALI • KINSHASA • KOWEIT  
 LISBONNE • LOME • LONDRES

# BNP

## Banque Nationale de Paris (Canada)

Au Canada depuis vingt ans et banque pan-canadienne\* à part entière, la Banque Nationale de Paris (Canada) relie directement le milieu des affaires canadien aux 77 pays du monde où la BNP, première banque mondiale\*\*, symbolise l'excellence.

\* La Banque Nationale de Paris (Canada) a des bureaux à Vancouver, Edmonton, Calgary, Toronto, Montréal, Québec et Halifax.

\*\*Source: American Banker 1980

