

# LES AFFAIRES TECHNOLOGIES

PLP

(514) 697-0004

81, boul. Hymus  
Pointe-Claire, Qc

PORTA-LAP PLUS

- Jet d'encre
- 3,10 lb
- 180 cps
- papier ordinaire



549\$

DICONIX 150 PLUS DE KODAK

SPÉCIALISTE DES LAPTOP

## DOSSIERS

### L'informatique au Québec

#### Fusions dans le logiciel

La consolidation du secteur du logiciel donnera lieu à de nouvelles acquisitions ou fusions sur le marché québécois. p. 2

#### Informatique hors frontière

À une exception près, les principales firmes québécoises de conseil en informatique sont attirées davantage par l'Europe que par les États-Unis. p. 4

#### ASYST: le génie logiciel

Le lancement en septembre dernier de AD/Cycle par IBM a conforté ASYST Technologies dans sa manière de voir l'ingénierie des systèmes assistés par ordinateur (ISAO ou «CASE» en anglais). p. 6

#### Le temps des réseaux

L'envolée des réseaux locaux se concrétise. Selon StoreBoard, les micro-ordinateurs reliés en réseau local sont passés de 12 % en 1987 à 24 % en 1988 et atteindraient jusqu'à 81 % en 1993. p. 9

### Rapport sur l'Asie

#### Japon: un pied dans la porte

La tendance se dessine nettement: le Japon est maintenant le deuxième pays d'exportation en importance pour le Canada. Pourtant, fort peu d'entreprises canadiennes y ont une présence, une initiative qui requiert patience et doigté. p. 10

#### Japon: 3è miracle en cours

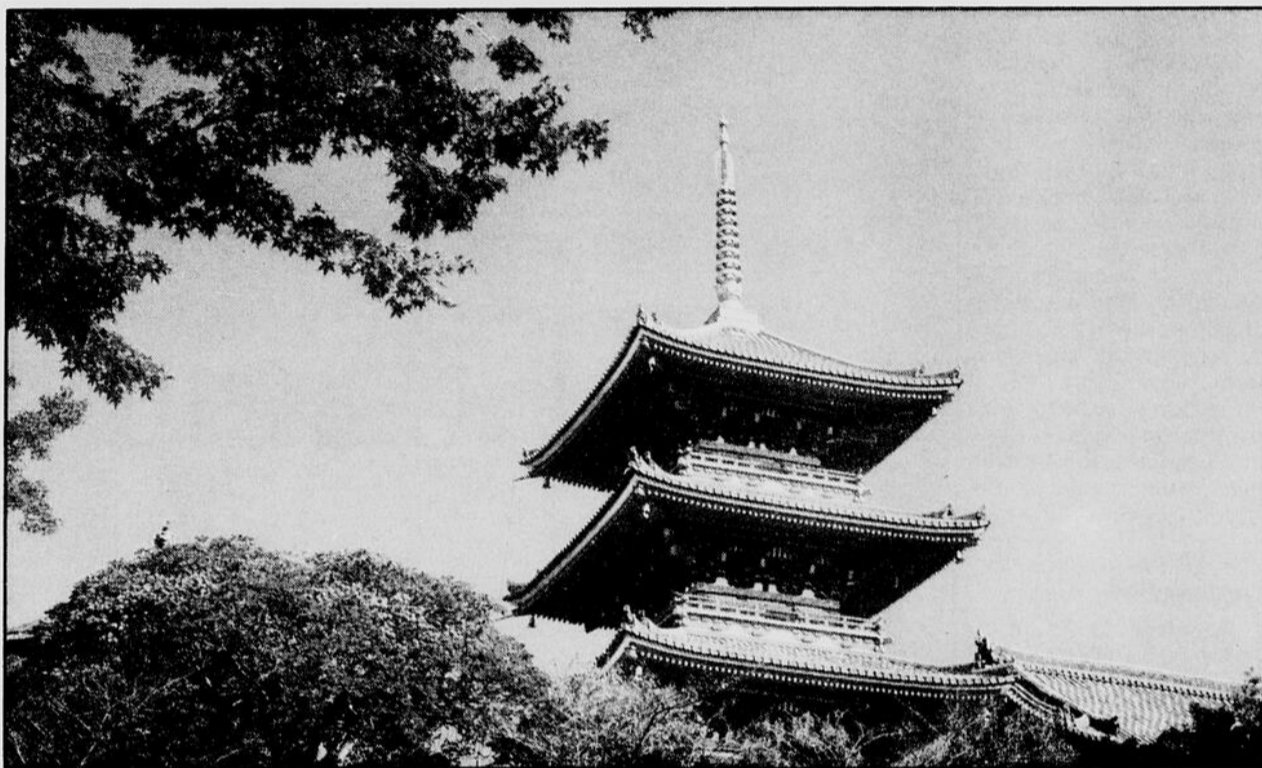
«On ne se rend tout simplement pas compte en Amérique de ce qui se passe au Japon», affirme Ken Courtis, stratège et économiste en chef chez Deutsche Bank Capital Markets, à Tokyo. p. 13

#### Hong Kong prête à rebondir

Hong Kong n'en est pas à sa première crise. En fait, la colonie britannique, destinée à expirer bientôt, s'est souvent trouvée à l'article de la mort. La situation de sa ré-appropriation par la Chine en 1997 à laquelle elle fait face pourrait bien ne s'avérer qu'une autre crise qu'elle surmontera avec brio. p. 15

#### Investir à Hong Kong

L'Asie, au dire de Michel Boudriau, directeur de la Délégation du Québec à Hong Kong, n'est qu'au quatrième rang des priorités du gouvernement. Et ça paraît. On ne trouve pratiquement pas de compagnies du Québec là-bas, tandis que les gens de Hong Kong envahissent notre économie. p. 17



## Le défi Pacifique

**Dans dix ans, nous dit la Banque Mondiale, le bassin Pacifique va représenter 40 % du commerce de la planète. Dans cette époque de globalisation, les entreprises affrontent de nombreux défis, technologiques ou de gestion. Toutefois, aucun ne sera plus grand que celui de devoir lutter à armes égales avec la concurrence asiatique -- sur son propre terrain, de préférence.**

La Chine, en 1988, a vu son PIB croître d'un montant égal à celui de toute la Corée du Sud. Il s'agit là d'un immense marché affamé de technologies industrielles pour lequel nombre de produits du Québec sont parfaitement adaptés.

En Inde, un pays qu'on oublie trop facilement, la classe moyenne représente un groupe égal à toute la population de la France. Quant aux deux chefs de file de cette région, la Corée du Sud et le Japon, leurs économies sont de plus en plus tirées par un large bassin de consomma-

teurs grignotés par une nouvelle envie de dépenser.

Les chiffres qu'on peut aligner affolent l'imagination. Le seul bassin immédiat du Sud-Est Pacifique, excluant la Chine et l'Inde, contient 450 millions de consommateurs potentiels. Ajoutez à cela la Chine et l'Inde, on se retrouve dans un méga-marché sans égal sur la planète.

L'économie des pays du bassin Pacifique est en pleine explosion. Que ce soit à Taiwan, en Corée du Sud, à Singapour, en Malaisie, en Thaïlande ou

même en Chine ou en Inde, on voit ces pays afficher des taux annuels de croissance de l'ordre de 8, 10 et même 12 %.

Ken Courtis, stratège et économiste en chef chez Deutsche Bank Capital Markets, à Tokyo, affirme que dans dix ans, nombre de ces pays connaîtront un revenu per capita égal à celui de l'Angleterre d'aujourd'hui.

Or, il y a dix ans, le Japon connaissait lui aussi des taux de croissance record. C'était alors qu'il fallait entrer dans ce marché en pleine effervescence. Aujourd'hui, les coûts d'entrée y sont tellement élevés qu'il est trop tard, sauf pour les acharnés.

Or il est encore temps d'entrer dans les autres pays d'Asie. Dans dix ans, les cartes auront été distribuées. Il sera trop tard.

L'Asie offre encore un avantage majeur à qui veut s'y aventurer: dans la mesure où il est sérieux et fait

ses devoirs, il ne peut presque pas perdre. La région connaît une telle expansion que le marché qu'il va conquérir, il ne le volera à personne. Il le créera au fur et à mesure qu'il avancera.

L'Asie n'est pas un marché de première exportation. Pour se rendre à Singapour vaut mieux passer d'abord par Boston. En Asie, il affrontera des cultures différentes, certains des concurrents les plus sanguinaires de la planète, les technologies les plus sophistiquées, les méthodes de gestion les plus affinées, enfin des gens qui ont appris à fonctionner à très haut régime de rendement.

Même s'il sort quelque peu écorché de l'expérience, il aura gagné la conviction qu'il peut désormais affronter n'importe qui.

**YAN BARCELO**



Avant d'acheter un système informatique...

Assistez à un séminaire de  
présentation gratuit

Pour plus d'information sur nos produits  
et services communiquez au (514) 383-1040.



**FUTUR BYTE**  
Informatique

9150, boul. de l'Acadie, bur. 100  
Montréal, Québec  
H4N 2T2

À PEINE UNE DIZAINE DE FIRMES FONT PLUS D'UN MILLION \$

# Le secteur du logiciel au Québec est

La consolidation du secteur du logiciel donnera lieu à de nouvelles acquisitions et fusions au Québec. Limitées à un cercle trop restreint de clients, les affaires ne permettent pas aux firmes de prendre leur envol si elles exploitent un seul domaine d'applications.

Le principal événement sous ce rapport, au cours des derniers mois, aura été la fusion d'**Ordinateurs Hypocrat** (MTL, 0,38 \$) avec **Cosigma** et **Ideonic**, deux filiales de **Lavalin**. En investissant dans  **Gestion Marmet**, Lavalin est devenue partenaire à part égale d'un nouveau holding, **Marmet-Lavalin**, qui contrôle 50,1 % des parts d'Hypocrat.

**MAGE**, créatrice d'un système de gestion de bases de données (SGBD), négocie actuellement une entente du même genre. Elle a l'intention de se concentrer sur le développement alors que la société alliée s'occupera de la commercialisation.

### Quelques gagnants

À défaut de fusion en bonne et due forme, **Diane Fournier**, coordonnatrice générale du répertoire de logiciels **LOGIBASE**, pense qu'une autre tendance verra certaines firmes recourir à une tierce partie pour acheminer leur produit jusqu'à l'utilisateur. C'est le cas de **PUCE** qui a confié aux **Editions FM** la distribution de ses produits.

Une publication récente du ministère **Industrie, Commerce et Technologie** fait état d'un marché de 240 M\$ au Québec en 1986, pour des ventes de logiciels que se partageaient quelques 350 firmes. En tenant compte que les quinze plus importantes faisaient plus de 100 M\$ à elles seules, force est de constater que la majorité des entreprises ont eu des revenus inférieurs à 1 M\$.

Malgré un tableau aussi sombre, il existe des gagnants susceptibles de profiter de leur compétence dans des niches prometteuses ou trop spécialisées pour attirer un grand nombre de joueurs. **ASYST Technologies** (voir autre article), **GIRO**, **ICAM**, **ACDS** (MTL, 0,30 \$) font toutes preuve de leadership dans les champs d'activités qu'elles occupent.

### Joueurs mondiaux

Issue d'un développement effectué au Centre de Recherche sur les Transports à l'**Université de Montréal**, **GIRO** est devenue en dix ans l'une des trois plus importantes entreprises du monde en logiciels d'horaires de véhi-

cules et de main-d'œuvre pour les sociétés de transport en commun.

Dans le domaine des logiciels pour machines-outils à contrôle numérique (MOCN), **ICAM** s'attribue seulement deux compétiteurs sérieux sur le marché nord-américain. Elle dit les surclasser sans problèmes en Amérique Latine et en Asie. Ce n'est quand même pas mal si on considère que le Canada, et encore davantage le Québec, traînent en bout

de liste pour le nombre de MOCN implantées comparativement aux autres pays industrialisés.

En géomatique, **ACDS** s'est acquise une réputation qui l'a déjà amenée à travailler aux États-Unis. Elle collabore avec **Electronic Data Systems (EDS)** pour informatiser le réseau de distribution d'**Atlanta Gaz**.

D'autres sociétés, offrant des applications plus répandues, ont également accumulé une expérience

plus longue. Face aux bouleversements auxquels elles ont échappé sans être affectées, elles ont acquis une certaine stabilité. Dans cette catégorie, la palme revient certainement à **Syntax** dont la fondation remonte à 1972.

Avec pour objectif de réaliser des ventes de 17 M\$ cette année, l'entreprise est devenue le plus important revendeur d'**IBM** dans son secteur qui englobe la distribution, la fabrication, l'importa-

tion, le détail et les services. Elle réclame aussi le statut de leader en indiquant qu'il faut aller jusqu'en Australie pour atteindre le total de trois à quatre autres fournisseurs comparables.

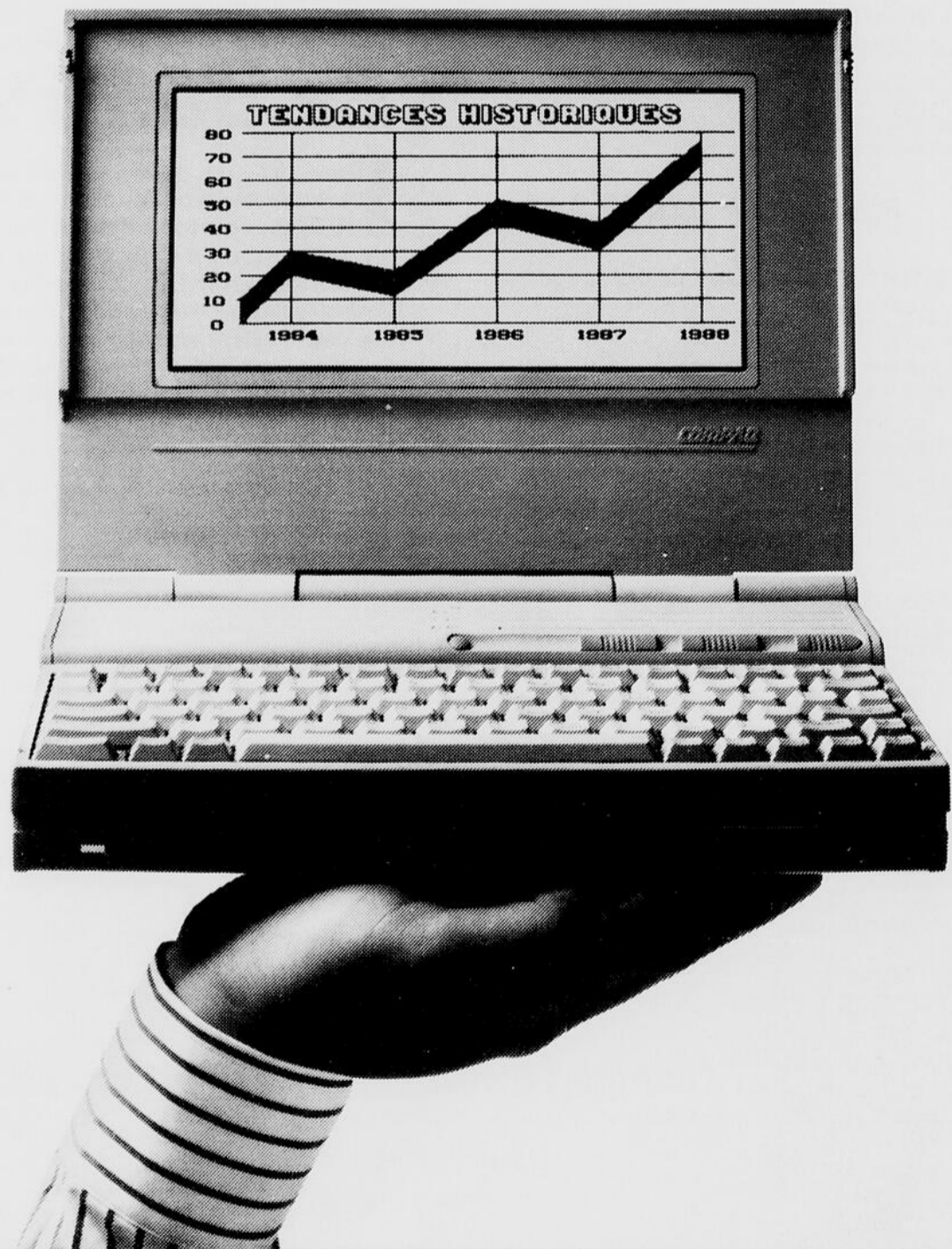
### Cas d'exception

Une dernière entreprise fait preuve d'originalité en contredisant la plupart des critères observés par les autres. Dans une industrie locale caractérisée par la prédominance des applica-

tions professionnelles verticales, elle diffuse un logiciel-tablette horizontale.

Tandis que ses pairs ont toujours peu investi en marketing, elle va jusqu'à mettre sur pied sa propre imprimerie afin de produire le matériel accompagnant les disquettes. Contrairement à la plupart des entreprises d'envergure qui ont choisi de travailler dans l'environnement IBM-compatible uniquement, elle a lancé récem-

Une fois de plus, Compaq assure un apport de taille à l'informatique personnelle.



# appelé à connaître fusions et acquisitions

ment une version Macintosh de son produit.

**Fortune 1000** a dévoilé au récent **Salon canadien de l'Informatique/Bureautique (SCIB)** la présentation qu'aura la version 5.0 de son populaire système comptable. Illustrée avec une peinture de l'artiste **Luc Archambault**, la documentation fournie comprend un cartable de classement avec séparateurs, une boîte de factures, des enveloppes à double fenêtre, dont la se-

**John Nassr, vice-président de Technologies ICAM, dit se battre avec seulement deux autres concurrents sérieux en Amérique du Nord.**

conde donne sur l'adresse de retour, des étiquettes, etc.

«On s'est aperçu que nos clients sont mal équipés du côté de la gestion documentaire. On a inclus tout ce qu'il faut pour classer les documents produits par l'ordina-

# ICAM

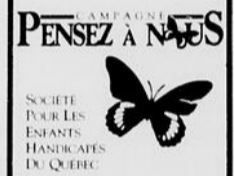


teur», explique **François Tashereau**, vice-président marketing de Fortune 1000.

Les professionnels de la comptabilité préféreront un logiciel plus versatile, mais cela n'empêchera pas les propriétaires de commerces et de petites entreprises d'apprécier l'attention apportée par Fortune 1000 pour leur faciliter la vie.

Une fois bien implantée au Canada, Fortune 1000 sera fortement tentée de percer le marché américain. M. Tashereau précise toutefois que la chose se fera avec un associé déjà établi là-bas et en injectant entre 10 M\$ et 20 M\$ dans la stratégie de lancement.

**VALLIER  
LAPIERRE**



**Conseillers en  
micro-informatique**

Programmation de bases de données sur les environnements:

**MS-DOS  
UNIX  
XENIX  
Macintosh**

Bases de données:

**DBASE  
Clipper  
Foxbase  
Filepro  
Filemaker II**



Solutions clés en main.

Contrat de service pour vos besoins journaliers.

Analyse, programmation matériel, installation et formation

Des solutions qui s'adaptent à vos besoins.

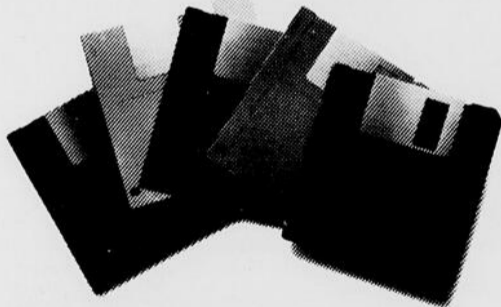
**(514) 651-6365**

Cette fois-ci, deux modèles qui mesurent 21,6 x 27,9 cm (8 1/2 x 11 po) seulement et ne pèsent que 2,8 kg (6 lb) : les nouveaux ordinateurs personnels **COMPAQ LTE/286** et **COMPAQ LTE** alimentés par pile.

Nos nouveaux ordinateurs micro-mallettes sont les plus petits et les plus légers que nous n'ayons jamais offerts. Mais ils sont encore le fruit de la même conception intelligente qui a fait de Compaq un chef de file mondial sur le marché des ordinateurs portatifs et autonomes. Vous retrouvez donc toute la fonctionnalité d'un véritable ordinateur personnel, sous un boîtier qui tient dans votre mallette.

Ils s'avèrent ainsi des auxiliaires précieux pour quiconque est appelé à travailler à bord de l'avion, du train, en voiture ou dans une chambre d'hôtel.

Vous pouvez emporter avec vous l'équivalent de quelques classeurs remplis de dossiers sur une seule unité de disque dur. Faites tourner votre logiciel préféré sur des disquettes de 3 1/2 po et demeurez en communication avec le bureau grâce à un modem interne optionnel de 2 400 bauds. Vos doigts se retrouveront aisément sur les touches à espacement standard du clavier et le bloc numérique intégré. Et vos yeux ne se fatigueront pas devant l'écran rétroéclairé, qui assure une excellente visualisation sous tous les éclairages.

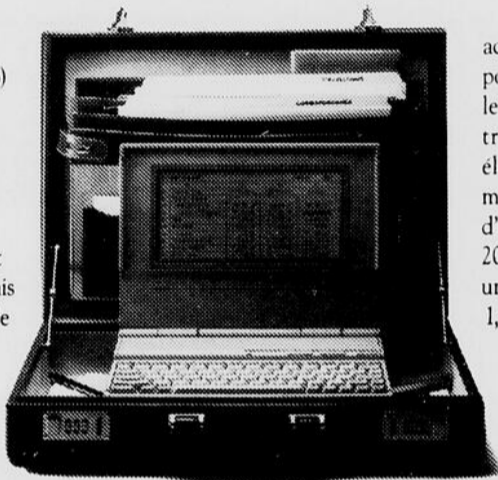


Une unité de disquette 3 1/2 po de 1,44 méga-octets vous permet d'emporter dans tous vos déplacements votre logiciel de bureautique tournant sous MS-DOS.

Ces merveilles fonctionnent pendant plus de 3 1/2 heures grâce à une pile petite, mais dotée d'une très grande puissance. La recharge est rapide et le remplacement facile. Vous pouvez même les utiliser avec courant électrique, ou les brancher sur l'allume-cigarette de votre voiture à l'aide d'un adaptateur optionnel.

Lequel vous convient le mieux?

Le modèle **COMPAQ LTE/286** est conçu pour les gestionnaires professionnels qui ont besoin d'une puissance



Les nouveaux **COMPAQ LTE/286** et **COMPAQ LTE** tiennent dans votre mallette, et il vous reste même de l'espace pour vos documents.

accrue pendant leurs déplacements, pour les tableaux et analyses de coûts, les profils de comptes-clients, le traitement de texte et le courrier électronique. Il est doté d'un microprocesseur **80C286 12 MHz**, d'une unité de disque dur de 40 ou de 20 méga-octets, au choix, et d'une unité de disquette intégrée 3 1/2 po de 1,44 méga-octets. Vous pouvez porter sa mémoire de 640 kilo-octets à 2,6 méga-octets, et même ajouter un coprocesseur **80C287 12 MHz** optionnel pour les applications exigeantes en calcul.

Le modèle **COMPAQ LTE** est conçu pour le personnel itinérant qui a besoin des capacités de base d'un ordinateur

pour assurer la gestion des stocks, la gestion des bases de données et traiter les applications standard et personnalisées en gestion. Il est idéal pour l'automatisation du service des ventes. Doté d'un microprocesseur **80C86 9,54 MHz** et d'une unité de disquette 3 1/2 po de 1,44 méga-octets, il peut recevoir une unité de disque dur de 20 méga-octets, et sa mémoire de 640 kilo-octets est extensible à 1 méga-octet.

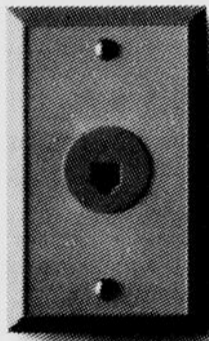
Compaq s'est taillé une réputation mondiale comme constructeur d'ordinateurs micro-mallettes et portatifs robustes et fiables. Les nouveaux **COMPAQ LTE/286** et **COMPAQ LTE** sont simplement le dernier apport que nous offrons à ceux que leur bureau accompagne dans tous leurs déplacements.

Voyez celui qui vous convient le mieux. Pour obtenir une brochure gratuite et l'adresse du concessionnaire agréé **COMPAQ** le plus près de chez vous, composez le 1-800-263-5868, téléphoniste 100. Aux États-Unis, le 1-800-231-0900, téléphoniste 100.

COMPAQ, marque déposée au U.S. Patent and Trademark Office. Les noms de produits mentionnés dans le présent document peuvent être des marques de commerce et/ou des marques déposées de diverses sociétés. L'utilisation de matériel électronique à bord d'avions commerciaux est à la discrétion de la compagnie d'aviation. ©1989 Compaq Computer Corporation. Tous droits réservés.

**COMPAQ**

Tout simplement meilleur. **CANADA INC.**



Un coup de fil suffit pour joindre votre bureau grâce au modem interne de 2 400 bauds offert en option.

LES AFFAIRES, samedi 4 novembre 1989 T-4

À une exception près, les principales firmes québécoises de conseil en informatique sont attirées davantage par le marché européen que par celui de nos voisins du Sud. À l'instar de **Groupe DMR** (MTL, 3,95\$), qui met l'accent sur son développement en Europe, **Groupe LGS** (MTL, 1,95\$) et **IST** entendent aussi se déployer dans la même direction.

Parmi les entreprises les plus importantes, seul

**LA MONDIALISATION TECHNOLOGIQUE NE LAISSE AUCUN CHOIX**

**Les boîtes de conseil informatique**

**Groupe CGI** (MTL, 2,30\$) affiche l'intention de réaliser son expansion prochaine au sud du 45<sup>ème</sup> parallèle.

**Bonds de kangourous**

**Evans Research**, de Toronto, dans son dernier

rapport sur l'industrie canadienne de l'informatique, classait DMR, CGI et LGS aux trois premiers rangs de leur secteur. Il faut préciser que la classification exclut **IST** de ce groupe restreint en tenant compte du fait qu'elle tire encore peu de ses revenus de la consultation.

Parce que le marché européen est en pleine effervescence, DMR s'y est implantée encore plus solidement en faisant l'acquisition en juin dernier de

**Consulting Associates Holding B.V.**, une firme des Pays-Bas présente également en Allemagne de l'ouest et en Suisse. Les résultats obtenus par les bureaux du Royaume-Uni et de Belgique, accrus de 21% au cours du dernier exercice financier, ont encouragé cette présence plus intense sur le vieux continent.

Si la facturation de DMR au Canada a suivi la progression attendue, en contribuant 78,7 M\$ sur

les 127,8 M\$ encaissés, tel ne fut pas le cas aux États-Unis, où les revenus ont même diminué de 11% par rapport à l'an dernier. L'augmentation globale de 27% du chiffre d'affaires est attribuable en grande partie à la filiale australienne où les ventes ont plus que doublé en passant de 12,1 M\$ à 26,1 M\$, un effet de l'intégration d'une entreprise acquise il y a deux ans.

Les affaires en Australie, comparables aupa-

vant à celles réalisées par les succursales européennes, représentent maintenant 20% des revenus globaux tandis que les bureaux belge et anglais totalisent 12% de l'ensemble. Les États-Unis ne contribuent que pour 6% de la facturation alors que le Canada se découpe la part du lion avec 62% des revenus.

Les entreprises européennes investissent présentement beaucoup en infor-

**PROGICIELS PC-IMPÔTS INC.**

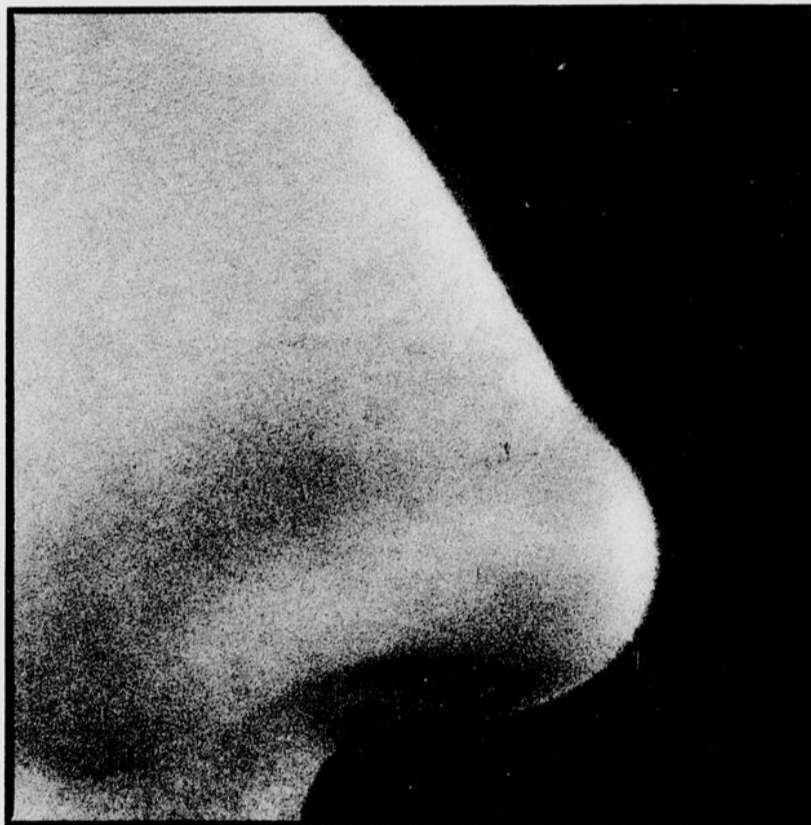
Dans le domaine obscur qu'est le traitement des déclarations d'impôts provincial fédéral des particuliers au Québec, **PC-IMPÔTS 1989** représente pour vous

- **La STABILITÉ:** nos 'Versions Finales' des années 1983 à 1988 sont là pour le prouver;
- **Le SUPPORT:** que ce soit via le manuel d'usager, le support téléphonique ou des sessions de démonstration et de formation;
- **La FLEXIBILITÉ:** pour le particulier ou le spécialiste, traitez instantanément ou en lot, visionnez les résultats sur écran selon le format gouvernemental ou imprimez sur papier blanc en mode abrégé ou complet et/ou sur formulaires autorisés;
- **La RAPIDITÉ:** recevez la version de l'année courante dès décembre;
- **La PERFORMANCE:** plus de 14,500 instructions sur une seule disquette!
- **La FIABILITÉ:** des calculs, grilles, déductions, exemptions, minimum & maximum, couples, enfants, annexes, impôts minimum, etc.;
- **L'EFFICACITÉ:** vous traitez rapidement et simplement, votre client bénéficie des 'finesses' de l'impôt...
- **PC-IMPÔTS au Québec, c'est le traitement des déclarations d'impôts réduit à sa plus simple expression. Voyez-le par notre Version 1988. Pour plus d'information, appelez ou écrivez à:**

**ONTARIO DISPONIBLE**

Progiciels PC- Impôts Inc.  
580 Lavolette St-Jérôme  
J7Y 2V5  
(514) 431-7080

**Choisir son système informatique au pif peut coûter les yeux de la tête.**



Des équipements informatiques devraient vous faire économiser de l'argent, non vous en faire gaspiller.

Pourtant, nombre de compagnies finissent par payer très cher leurs équipements en les achetant carrément ou en les louant en crédit-bail selon les méthodes traditionnelles.

Hamilton Vente et Location d'Ordinateurs vous propose une solution qui vaut le coup: une location à court terme ou en crédit-bail pouvant vous faire économiser de l'argent de plusieurs façons.

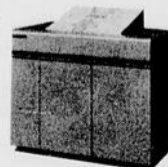
Dans la plupart des cas, l'extension d'un système qu'on a acheté ou l'annulation d'un crédit-bail peuvent s'avérer très dispendieuses. Par contre, Hamilton prévoit, dès la préparation du contrat de location ou de crédit-bail, toutes les clauses d'extension, de rachat, d'annulation et de prolongation. Ainsi, ça ne vous coûte

pas les yeux de la tête lorsque des changements s'imposent.

En louant à court terme ou en crédit-bail d'exploitation, vous gardez votre capital en main pour faire d'autres investissements profitables. En outre, les mensualités sont entièrement déductibles d'impôt et vous bénéficiez d'un rendement immédiat.

Hamilton propose en location et en crédit-bail une gamme variée d'imprimantes au laser, de lecteurs optiques et de traceurs Hewlett-Packard. Le traceur électrostatique à haut rendement de la série HP 7600, illustré ici, est conçu pour pourvoir à la forte demande des services de CAO.

Communiquez avec la succursale Hamilton Vente et Location d'Ordinateurs de votre région.



**HAMILTON MD**  
VENTE ET LOCATION D'ORDINATEURS

Mille et une façons de mieux vous servir.

**hp HEWLETT PACKARD**

- Montréal (514) 332-4755
- Ottawa (613) 737-3282
- Toronto (416) 252-6171
- London (519) 661-0035
- Winnipeg (204) 475-6665
- Edmonton (403) 455-8046
- Calgary (403) 291-0999
- Vancouver (604) 734-7710

Informations disponibles sur ALEX 2 code LIRA

**PSI**

**La solution:**

**MEMENTO WORKS PC**  
Avec ce guide, apprenez rapidement les bases essentielles à une utilisation quotidienne de Works. Pour une prise en main des quatre modules de ce logiciel intégré dont les principales opérations sont illustrées de copies d'écran constituant un repère utile à l'utilisateur débutant.  
**16,95\$**

**INFOGUIDE MS-DOS**  
L'utilisation de MS-DOS est détaillée dans ce guide de façon pédagogique, rapide et efficace. On y retrouve les diverses commandes et astuces d'application de ce système d'exploitation sur PC.  
**12,95\$**

**Diffusion Prologue inc.**

POUR COMMANDER OU POUR VOUS INFORMER  
Tél.: (514) 332-5860  
Ext.: 1-800-363-2864

**Memento WORKS PC**  
Prise en main  
C. Gambini

**INFOGUIDE MS-DOS**  
Augustin GARCIA AMPUDIA et Jean-Claude LEVY

## visent plus l'Europe que l'Amérique

matique en vue du marché unifié de 1992. C'est pourquoi DMR prévoit que ses revenus à l'extérieur du Canada dépasseront pour la première fois l'apport domestique au cours du présent exercice.

Pour la même raison, André Gauthier, vice-président finance de LGS, indique que sa firme est plus pressée de s'implanter en Europe qu'aux États-Unis. Les expériences de DMR et de SHL Systemhouse (MTL, 11,12\$) suffisent à le convaincre du peu d'attrait du marché américain pour le moment.

Avec un réseau canadien étendu jusqu'à Victoria par l'entremise de 12 bureaux, LGS a effectué en avril dernier une première incursion à l'extérieur du pays en faisant l'acquisition d'une firme française, Annabelle SA, localisée à Belfort. «La croissance des affaires en Europe est beaucoup plus forte. On y prévoit une progression de 24% alors que le marché canadien augmentera en moyenne de 18% cette année», précise M. Gauthier.

«En Europe, notre bilinguisme nous place dans une position idéale par rapport aux firmes nord-américaines unilingues anglaises», souligne André Gauthier, vice-président finance chez LGS.

Chez IST, où la part de revenus hors Québec est encore marginale même si l'entreprise est l'une des plus vieilles du secteur, on s'affaire présentement à pénétrer le marché ontarien à l'aide d'un système administratif pour hôpitaux. Spécialisée d'abord dans la gestion des centres d'informatique de ses clients, cette firme demeurée privée vient d'aborder le marché de la consultation depuis deux ans et demi.

### Contenus exportables

André Thompson, président d'IST, explique que l'expertise interne a davantage consisté jusqu'ici à prendre en charge les fonctions administratives de base de ses clients hospitaliers. Cette compétence, fortement appuyée sur le



contexte culturel de notre système de santé, ne peut être exportée et peut tout au plus être adaptée aux autres provinces canadiennes où le fonctionnement est similaire.

À présent que les sys-

tèmes d'information s'étendent à de nouvelles fonctions dans les hôpitaux en s'attaquant aux données cliniques, il sera possible d'exporter le produit obtenu. On tente désormais de faciliter une

utilisation optimum de la science médicale elle-même, laquelle tend à se ressembler un peu partout.

IST et DMR sont d'ailleurs partenaires à l'intérieur d'un projet-pilote de cet ordre. Cinq hôpitaux québécois procéderont en trois ans à l'informatisation complète de toutes leurs unités de soins, et cela à un niveau sans précédent nulle part ailleurs.

«On a probablement plus de chances d'aller en Europe et dans les pays en voie de développement qu'aux États-Unis», commente M. Thompson, pourtant familier avec le marché américain puisqu'il fut cadre supérieur chez Xerox, avant de revenir au Québec.

### Un plan continental

CGI, qui en arrive aussi au moment d'amorcer son expansion hors du Canada, est l'exception qui confirme la règle. «Vous ne nous verrez pas en Europe, pour les cinq prochaines années du moins. Tel est

notre choix», déclare Serge Godin, président de l'entreprise.

Cette décision découle du plan stratégique de l'entreprise qui a identifié, il y a un an et demi, trois avenues plus importantes pour l'avenir de la firme. Ce sont la défense, les banques et les transports, trois secteurs qui se prolongent plus naturellement sur le continent nord-américain qu'en Europe.

Afin d'obtenir d'ici 1994 entre 25 M\$ et 30 M\$ de revenus en provenance des États-Unis, CGI procédera préférentiellement par voie d'acquisitions pour s'implanter dans le triangle Chicago-Boston-Washington, où résident 60 millions d'habitants.

Peu importe leur direction, les firmes québécoises sont conscientes que leur succès dépend de leur capacité de s'installer à demeure hors du Québec. La mondialisation de l'économie ne leur laisse pas le choix. Elles le savent d'autant plus qu'elles sont les premières à inciter leurs clients à étendre leurs réseaux aux quatre coins du monde.

**VALLIER  
LAPIERRE**

# Voici un instrument de haute technologie qui vous permettra de mieux respirer...



## l'éventail d'Avantage

**AVANTAGE**  
AU VRAI  
SENS  
DU MOT!

5400, boul. des Galeries, Bureau 110, Québec, Qc. G2K 2B4 Tél.: (418) 622-8288  
6830, Jarry Est, Bureau 218, St-Léonard, Qc. H1P 1W3 Tél.: (514) 328-7108

LES AFFAIRES, samedi 4 novembre 1989 T-6

Le lancement en septembre dernier de AD/Cycle par IBM (NYSE, 103 \$US) a conforté ASYST Technologies dans sa manière de voir l'ingénierie des systèmes assistés par ordinateur (ISAO ou «CASE» en anglais).

En entrant avec plus de force dans ce marché, la multinationale américaine en souligne l'importance grandissante. Big Blue est réputée n'investir une niche que lorsque celle-ci dépasse le demi-milliard de ventes. Un tel geste de la

IBM VIENT DE BÉNIR LA VOIE SUR LAQUELLE LA FIRME CHEMINAIT DÉJÀ

## ASYST fixe les standards du marché

multinationale est habituellement vu comme la consécration d'un marché émergeant.

Mais ASYST se réjouit pour un autre motif, plus crucial encore. Les principes appliqués dans le développement de L'Intégrateur, son produit vedette en ISAO, ont été suivis par

IBM pour l'établissement des nouveaux outils et méthodes de développement. Les deux firmes ont d'ailleurs des liens étroits puisque la première version de L'Intégrateur ne roulait que sur les ordinateurs centraux de Big Blue, elle-même un client de l'entreprise montréalaise de logiciels.

Filiale du Groupe Atkinson Tremblay, ASYST a été fondée en 1986 pour exploiter la vente des produits logiciels développés par Atkinson Tremblay & Associés. Elle occupe la première place sur le marché canadien et se retrouve aux États-Unis parmi les dix premiers fournisseurs d'outils de début de cycle

utilisés dans le développement d'applications.

### Marché en ébullition

Aux États-Unis, les produits d'ASYST ont une très bonne réputation dans les revues spécialisées qui citent abondamment Michael J. Lyons, le président de la filiale américaine,

établie à Chicago. Gartner Group, une des plus importantes firmes d'analyse du marché informatique, situe ASYST en quatrième position pour l'avancement de ses solutions et son endossement des standards internationaux.

Les ventes d'ASYST ont pratiquement doublé au cours du dernier exercice financier, passant de 2,4 M\$ à 4,4 M\$. L'entreprise évalue que le marché ISAO au niveau mondial totalisera 8,4 milliards \$ au cours des cinq prochaines années.

La puissance accrue des ordinateurs de toute taille et leurs ramifications en réseaux ont accru la complexité des logiciels. Il s'est créé en conséquence un goulot d'étranglement dans les services d'informatique, où les analystes internes mettent de plus en plus de temps à développer de nouvelles applications.

Si la plupart des simples usagers se sentent parfois légèrement dépassés par le rythme de l'innovation technologique, ils peuvent se consoler en sachant que les experts sont eux-mêmes débordés. Cas classique du cordonnier mal chaussé, l'ingénieur en logiciels est aujourd'hui désespérément en quête d'outils pour accroître sa productivité.

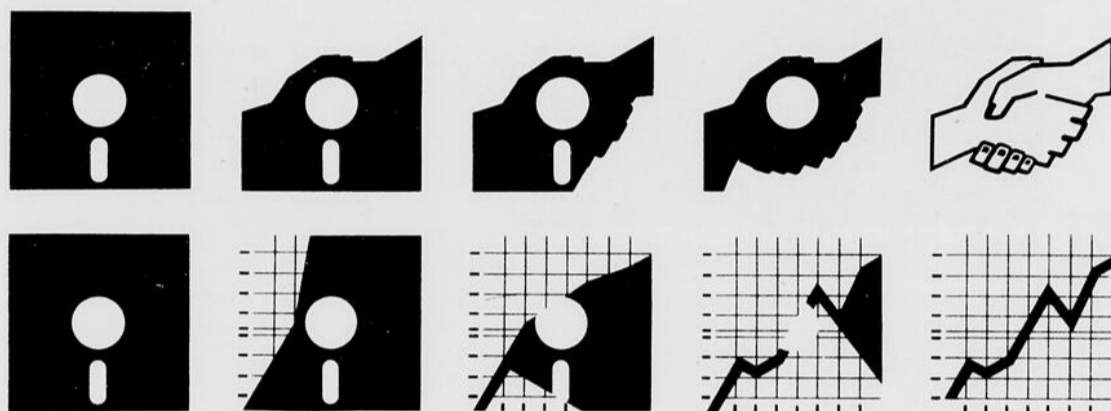
### La roue réinventée

Le Japon a mis 200 M\$ dans le projet Sigma, uniquement consacré à la conception d'outils de développement de logiciels. La Grande-Bretagne et la France ont été les pionnières en Europe où un programme de recherche a requis des investissements de 680 M\$ depuis 1983.

«C'était un besoin latent des trente dernières années. Cela a toujours été un problème en informatique. On est en train de le résoudre», affirme M. Tremblay qui fut employé d'IBM avant de fonder avec un collègue, Robert Atkinson, la firme de consultation qui porte leur nom.

Les principes de l'ISAO visent à donner une méthode aux concepteurs de logiciels qui ont jusqu'ici procédé de façon artisanale. Le plus souvent, ils étaient pris pour ré-écrire des lignes de code qui avaient pourtant déjà été produites pour un autre logiciel.

«Il faut permettre la réutilisation du développement des individus. On y arrive en emmagasinant des traitements unitaires, en fait des parties de logiciel indépendantes les unes



## Les seules bonnes solutions sont celles qui vous conviennent.

Nous sommes un agent agréé IBM. À titre d'entreprise autonome, nous avons été choisis par IBM en raison de notre connaissance approfondie de votre secteur de marché.

Nous sommes là pour vous proposer des solutions faites sur mesure, capables de vous aider à régler vos problèmes sans en générer de nouveaux. Parce que, tout comme vous, nous savons que la seule façon de satisfaire nos clients est de leur offrir les produits et les services qu'ils demandent.

Depuis 1977, INFORMATECH s'est assuré la confiance de plus de 200 entreprises et regroupements au Québec et au Canada. Dans chaque

cas, nous avons su élaborer la solution informatique appropriée, gage d'un développement harmonieux.

Vous pouvez vous aussi faire d'INFORMATECH le partenaire privilégié de votre croissance. Demandez une démonstration dès aujourd'hui et découvrez avec nous la seule bonne solution : celle qui vous convient!



### Informatech Inc.

1600 boulevard Henri Bourassa ouest  
Montréal, Québec  
H3M 3E2  
Montréal (514) 333-5577 Sherbrooke (819) 823-7007  
Québec (418) 872-0360 Chicoutimi (418) 543-6009



# naissant de l'ingénierie de logiciels

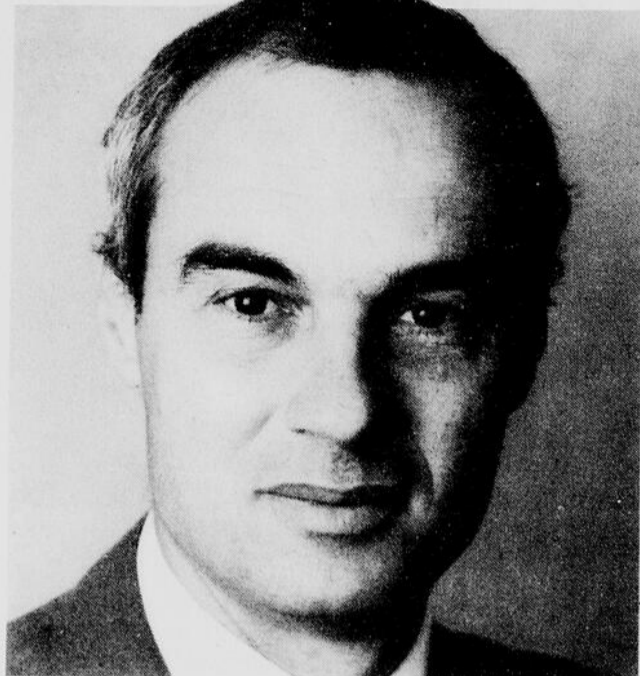
**Normand Tremblay, président d'ASYST Technologies, prévoit que des centaines de nouveaux outils logiciels seront développés en Ingénierie des systèmes assistés par ordinateur (ISAO).**

des autres, pour les combiner d'une nouvelle façon», explique M. Tremblay. Il rapproche la procédure à l'utilisation de pièces identiques dans la fabrication d'une Chevrolet ou d'une Pontiac.

L'Intégrateur est une base de données, une sorte d'encyclopédie en fait, où l'on dépose les sections de logiciels déjà faits par les employés. Le recours à une méthodologie appropriée permet de retrouver au besoin les parcours de programmation déjà empruntés.

### Marché extérieur

À sa sortie en 1988, le logiciel a été salué par Gartner Group comme la solution de transition idéale dans l'attente du produit IBM. L'évaluation de la firme d'analyse pour-



suivait en mentionnant que ce produit conserverait tout de même l'avantage de pouvoir être porté aussi dans le deuxième environnement d'ordinateurs centraux le plus répandu, celui du VAX de Digital Equipment Corporation (NYSE, 89,88 \$US).

ASYST offre aussi un autre produit appelé Le

Développeur, un logiciel qui permet de programmer sur PC à partir des spécifications conservées sur l'ordinateur central. Un procédurier, MINI-ASYST, permet de suivre un plan de développement qui part du point zéro et passe par toutes les étapes menant jusqu'à l'application sur un ordinateur.

Un programme de formation en génie logiciel est fortement recommandé à tous les clients de la firme qui font le saut dans l'ISAO. Ce sont sans exception des grandes entreprises et des institutions gouvernementales. Des firmes comme Agropur,

Domtar, Michelin, Northern Telecom, Pitney Bowes et Sears en sont des exemples.

Lancée à Montréal, ASYST a déménagé ses activités de commercialisation à Chicago où les revenus, additionnés à ceux du bureau de Washington,

sont déjà supérieurs à ceux du Canada. Si l'activité de R&D a été maintenue à Montréal, le financement nécessaire pour effectuer des acquisitions ou de nouveaux développements sera également américain. Les firmes de capital de risque informées du sujet de l'ISAO se retrouvent presque toutes aux États-Unis.

**VALLIER  
LAPIERRE**

## SYSTEMHOUSE

**Chef de file nord-américain du développement et de l'intégration de systèmes informatiques. La mise en oeuvre à forfait avec garantie complète de performance du matériel et du logiciel.**

740 Notre-Dame ouest, Bureau 860  
Montréal (Québec) H3C 3X6  
(514) 866-2891 FAX: (514) 866-8427

# Vous méritez le meilleur traitement!

## ...OFFREZ-VOUS DONC LA SOLUTION COMPLÈTE

### SIV®

**Pour de plus amples informations communiquez avec le distributeur SIV® de votre région.**

**FAITES PLACE À L'EFFICACITÉ!**

**SIV**  
DATA  
INTERNATIONAL

(514) 455-7991

- Gestion comptable
- Facturation et inventaire
- Prix de revient
- Estimation
- Suivi de dossiers
- Paie
- Équipements informatiques
- Formation à vos bureaux
- Support technique



**AVS ÉQUIPEMENT DE BUREAU**  
Valleyfield  
(514) 371-3040



**COSIC INC.**  
Montréal  
(514) 725-1900

**DACTYLOGRAPHE METROPOLE INC.**  
Pierrefonds  
(514) 626-1520

**DELORME INFORMATIK INC.**  
Montréal  
(514) 284-2001

**INFO BUREAUTIQUE**  
St-Jean-sur-Richelieu Granby  
(514) 347-1871 (514) 375-5432

**Info Gestion Enr.**  
St-Hyacinthe  
(514) 774-9978

**MICROSYSTEMES Centrale**  
Lasalle  
(514) 367-3061

**LES PROGICIELS PERSYST**  
Trois-Rivières Québec  
(819) 373-1317 (418) 681-8800

**SINAD**  
Longueuil  
(514) 651-7789

**TRANS-FAX INC.**  
St-Laurent  
(514) 339-1217

LES AFFAIRES, samedi 4 novembre 1989 T-8

# IST effectue ses virages discrètement et maintient son avance depuis 15 ans

Moins choyée par les médias parce que demeurée privée, IST n'en réclame pas moins la première place dans l'ensemble des firmes de services informatiques, toutes catégories confondues. Elle dévoile des revenus de 60 M\$, très majoritairement réalisés au Québec.

Mise sur pied il y a quinze ans par la **Corporation financière Alliance-L'Industrielle**, afin d'exploiter l'accès aux ordinateurs centraux en temps partagé, l'entreprise a investi successivement deux nouveaux champs d'activités depuis deux ans, la consultation et la télématique.

**André Thompson**, président d'IST nouvelle manière, ne lève pas pour autant le nez sur la vocation première de l'entreprise. Même si les prévisions accordent aux services de traitement hébergés la croissance la plus faible de toute l'industrie informatique, à 2% pour les cinq prochaines années, la place déjà acquise lui assure des assises solides pour appuyer l'occupation de niches plus dorées.

### Marché disparu

En capitalisant sur la pénurie de main-d'œuvre

qualifiée, M. Thompson croit même possible de convaincre les entreprises de se décharger des opérations les plus routinières. Elles affecteraient plutôt leurs ressources à des développements informatiques plus stratégiques. Il revient moins cher, ajoute-t-il, de confier ses applications volumineuses à une firme de l'extérieur qui ne fait que cela.

«Depuis 1984, la productivité de notre centre serveur a augmenté de 5% par année. On a doublé le volume de nos affaires en maintenant la masse salariale au même niveau», mentionne M. Thompson qui fut nommé en poste au début de cette période afin de redresser une situation critique.

L'apparition des premiers IBM 430 vers la fin des années 70 avait rendu l'informatique plus accessible pour un grand nombre d'entreprises et diminué d'autant l'intérêt économique de recourir à des services en temps par-



«On veut aider le gestionnaire à rencontrer sa mission en le débarrassant des choses qui l'éloignent de celle-ci. C'est là que le service de traitement disponible chez-nous peut jouer un rôle important», affirme André Thompson, président et chef de la direction d'IST.

tagé. Les dirigeants ont senti que le marché allait changer.

On procéda à des acquisitions dans plusieurs di-

rections tout en ne trouvant pas beaucoup de gagnants. «IST est devenue très vulnérable parce que la majorité des entreprises étaient déficitaires», rappelle M. Thompson.

### Quatre secteurs

Un exercice de planification stratégique intense a conduit en 1984 à la décision de se concentrer dans quatre secteurs prioritaires et d'abandonner les activités qui n'y cadraient pas. Déjà à peu près seule en gestion informatique, IST a décidé d'accentuer sa présence auprès des établissements de santé et des municipalités.

L'acquisition en 1986 de la **Société Informas du Québec** permit de vendre des implantations adaptées

aux besoins et aux ressources d'environ 600 hôpitaux à travers le Canada.

«On est devenu les plus importants au Canada dans le monde de la santé. Dans tout ce qu'on fait, il nous faut être le leader, sinon on abandonne. C'est pour cela qu'on a laissé tomber l'agro-alimentaire. C'est sûr qu'on veut aussi être leader en consultation», ajoute M. Thompson quant aux intentions d'IST du côté des nouveaux marchés exploités.

IST ne fera pas de la consultation comme tout le monde cependant. Ses services incluent autant la planification d'une implantation, la solution clef en main et l'intégration des systèmes que la prise en charge du fonctionnement quotidien du centre d'informatique.

Quant à la télématique, son avenir ne fait aucun doute pour M. Thompson qui se garde toutefois de lier le sort du secteur au seul succès d'Alex, le service offert par **Bell Canada** à Montréal. Admettant qu'Alex est trop cher quand on considère ce qu'il offre dans un marché de masse, M. Thompson anticipe par contre tout le contraire au profit du service Videoway de **Videotron** (MTL, 18,50\$).

IST et **Cossette Communications** sont des partenaires égaux dans **PRIMA Telematic**, la principale firme dans son domaine où la faible demande oblige la concurrence à redoubler d'efforts pour se maintenir en selle.

Le marché le plus prometteur pour la télématique est du côté des entreprises, soutient M. Thompson. La révision par le **CRTC** du mandat de Bell en télématique permettra à la compagnie de télécommunications de servir plus efficacement et sans détour les milieux d'affaires, prévoit-il.

A titre d'application professionnelle spectaculaire rendue possible grâce à la télématique, il cite l'exemple en France de la bourse des transports **Lamy**. Il s'agit d'un service auquel les camionneurs ont recours afin d'effectuer des voyages de retour plus rentables en s'acquittant de livraisons par l'intermédiaire du Minitel.

«Une marchandise reste en moyenne moins de 5 minutes dans le système avant qu'elle ne trouve son transporteur. Vingt-cinq mille camionneurs utilisent la bourse Lamy presque quotidiennement, et les prix du transport ont pu baisser de manière significative, au bénéfice de tous», commente avec optimisme M. Thompson.

Quel que soit le gagnant de la lutte télématique, IST y lie son avenir. La collaboration avec Cossette est d'autant plus stimulante, selon M. Thompson, qu'elle implique une complémentarité dont les deux organisations ne peuvent que profiter. Elle contribue à rapprocher IST de son objectif «d'aller au-delà de l'informatique traditionnelle, d'en faire éclater les cadres rituels, d'en simplifier l'accès et d'y joindre l'esthétique. (...) L'informatique est une science. IST veut aussi en faire un art».

## Le CRIM échange

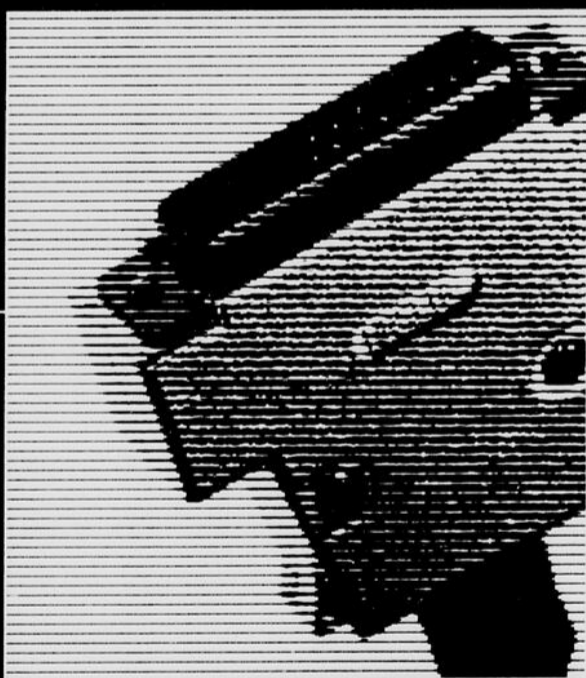
Le CRIM se consacre à des activités de R-D ainsi qu'au transfert de technologies dans des domaines spécifiques de l'informatique et de ses applications tels que les architectures et systèmes, le génie logiciel et l'intelligence artificielle.

Son rôle d'interface entre les universités et les entreprises l'amène à promouvoir l'échange d'expertise et de connaissances en matière d'informatique. Ainsi, le

CRIM a participé à plusieurs projets conjoints de recherche dans des domaines aussi variés que la reconnaissance de la parole, le contrôle de la production, le diagnostic d'appareillage électrique et la gestion de réseaux de communication.

Beaucoup plus qu'un centre de recherche, le CRIM est donc un partenaire.

Voilà un exemple de l'apport du CRIM à notre avenir technologique.

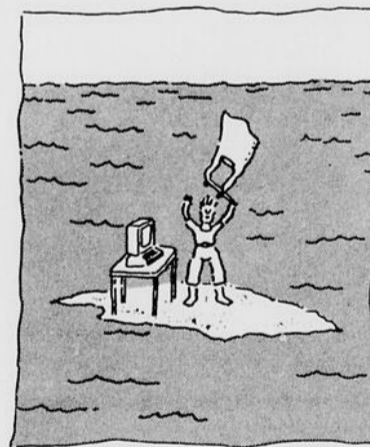


au carrefour de l'excellence

Récipiendaire du prix Mica de la recherche 1989



Centre de recherche informatique de Montréal  
Montréal: (514) 848-3990



## Isolé?

Nous pouvons vous aider...



**Micro-Expertise Inc.**  
L'autorité en informatique d'affaires.

Bases de données • Réseaux locaux  
Développement sur mesure • Formation • Support

50 Crémazie Ouest, bureau 905, Montréal, Qc H2P 2T6 (514) 384-6411  
595 Bay Street, Suite 1050, Toronto, Ontario M5G 2C2 (416) 596-0947

**VALLIER  
LAPIERRE**

■ Annoncée à chaque année depuis 1983, l'envoie des réseaux s'est finalement concrétisée au cours des derniers mois. Selon une firme de recherches du Texas, **Store-Board**, les micro-ordinateurs reliés en réseau local sont passés de 12 % en 1987 à 24 % en 1988 et atteindront jusqu'à 81 % en 1993.

Pour **Michel Dandurand**, responsable du marketing de la bureautique chez **Bell Canada**, les simples besoins d'économie des premières années sont maintenant relayés par des applications en mesure d'exploiter l'architecture des réseaux.

De plus, dans le monde des micros PC-compatibles, des solutions adéquates à des besoins précis sont maintenant offertes autant du côté des fournisseurs d'équipement que de logiciel, estime-t-il.

Au début, on installait un réseau afin de rentabiliser les périphériques les plus coûteux, disques rigides de grande capacité ou imprimantes au laser. Maintenant, des innovations comme la messagerie électronique, un accès beaucoup plus efficace aux ordinateurs centraux et la connectivité avec le monde extérieur font ressortir tous les charmes de travailler en réseau.

**Normalisation**

L'offre s'est concentrée autour de trois joueurs: **Novell**, **3Comm** et **Banyan**. M. Dandurand explique que cette dernière entreprise a le vent dans les voiles présentement parce qu'elle a adopté une attitude d'ouverture, en délaissant les paramètres de compatibilité restreinte à son propre matériel. Elle offre ainsi des solutions qui intègrent le système d'exploitation UNIX, qui peut être installé sur tout type d'appareil.

L'attitude du gouvernement américain a aussi favorisé la multiplication des réseaux en imposant à ses fournisseurs de se conformer à une même norme d'échanges entre réseaux et ordinateurs, soit TCP/IP. Ces spécifications, à l'instar de la norme POSIX qui s'est répandue de la même façon au profit du système UNIX, se retrouvent maintenant dans de nombreux environnements d'entreprises privées.

Les réseaux sur Macintosh, malgré leur simplicité d'installation lorsque reliés seulement entre eux, sont cependant moins élégants s'il est question de les mettre en contact avec d'autres réseaux. M. Dandurand anticipe que ces problèmes disparaîtront grâce à la panoplie de produits de connectivité annoncés par Apple le 12 juin dernier.

**Pierre Boucher**, président de **Micro-Expertise**,

# Voici que les réseaux locaux décollent enfin

de Montréal, identifie pour sa part deux facteurs principaux pour expliquer la progression notable d'ici quatre ans du nombre de micro-ordinateurs reliés entre eux.

À cause de la nouvelle norme SAA (System Application Architecture) uti-

lisée désormais sur les ordinateurs IBM de toute puissance, il deviendra encore plus facile d'accéder à des bases de données considérables. De plus, les nouveaux logiciels permettront d'importer les données utiles uniquement et non pas tout le fichier sur

■ **Pierre Boucher**, président de **Micro-Expertise**.

lequel elles sont contenues, ce qui accélérera d'autant les communications.

■ **VALLIER LAPIERRE**



Photo: Jean-Guy Paradis

## Un affichage de puissance éblouissant.

Il ne fait aucun doute que le facteur le plus important pour un ordinateur portatif, c'est encore sa puissance. Après tout, si celui-ci ne peut pas répondre à vos

exigences, autant exiger un autre ordinateur. De préférence,

le ProSpeed<sup>™</sup> 286 de NEC.

Équipé d'un processeur CMOS 80286 à fréquence de base de 16 MHz,

le ProSpeed peut prendre en charge les applications les plus perfectionnées.

Sa mémoire de 1 méga-octet peut être étendue jusqu'à 5 méga-octets.

De plus, il est livré avec une unité de disque rigide de 20 ou 40 méga-octets haute vitesse. On peut même obtenir un modèle comportant une

unité de 100 méga-octets pour les applications traitant des

grandes quantités de données. Tous les attributs du ProSpeed

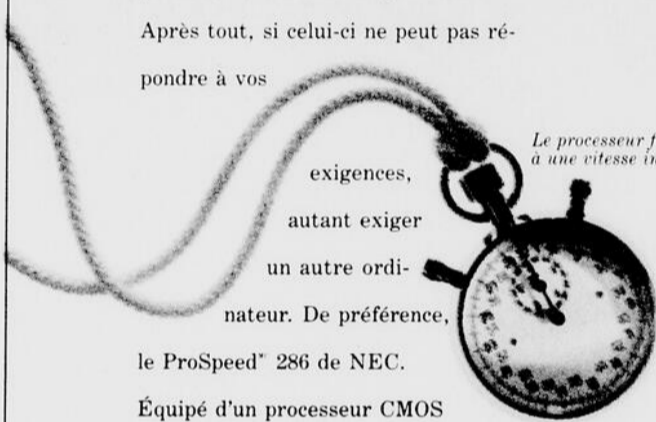
286 ne manquent pas de puissance, mais il y a quelque

chose de plus que l'on peut dire à son sujet : c'est tout simplement

le portatif 286 le plus puissant que vous puissiez acheter!

ProSpeed est une marque de commerce de NEC Home Electronics, Ltd.  
© 1989 NEC Home Electronics (USA)

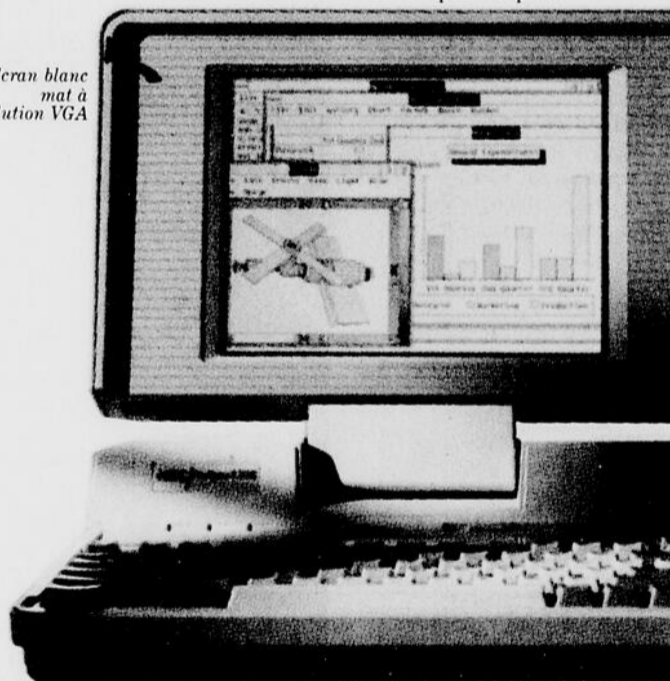
Le processeur fonctionne à une vitesse incroyable de 16 MHz.



## Une puissance d'affichage éblouissante.

Il ne fait aucun doute que l'élément le plus important pour un ordinateur portatif, c'est encore son écran. Après tout, si ce que vous voyez n'est pas très clair, c'est simple : vous avez besoin d'un autre ordinateur. De préférence, un ProSpeed 286 de NEC. Conçu à partir d'une technologie perfectionnée, le ProSpeed vous donne des images noir et blanc haute définition, à une résolution VGA. De plus en plus

Écran blanc mat à résolution VGA



de gens choisissent des applications graphiques perfectionnées. Cela fait du ProSpeed 286 de NEC une solution bien évidente. Pour plus de renseignements, appeler NEC Canada, Inc. au 1-800-361-9449.

**ProSpeed<sup>™</sup> 286**

**NEC**

LES AFFAIRES, samedi 4 novembre 1989 T-10

**LE DEUXIÈME MARCHÉ D'EXPORTATION EN IMPORTANCE POUR LE CANADA**

**Faire affaires au Japon: une question de pa**

La tendance se des- sine nettement: le Japon est maintenant le deux- ième pays d'exportation en importance pour le Cana- da. Pourtant, fort peu d'entreprises canadiennes y ont une présence, une initiative qui requiert pa- tience et doigté.

En 1988, le Canada a exporté pour une valeur de 8,6 milliards\$ au Japon, une augmentation de 23 % par rapport à l'année pré- cédente, qui avait elle- même connu une crois- sance de 18 %. Comparati- vement, le total des expor- tations canadiennes dans les trois pays de la France, de l'Angleterre et de l'Alle- magne fédérale s'élevaient à 6,3 milliards\$, soit 1,3 milliard de moins.

En fait, alors que les ex- portations du Canada vers le Japon représentaient en 1976 48 % du total de ses exportations à destination de l'Europe, en 1988, la proportion était passée à 81 %. Dans le flot crois- sant de produits qui s'a- cheminent vers le pays du Soleil Levant, la part du Québec y compte encore pour fort peu. La Belle Province, en 1988, n'a vendu que pour 435 M\$ de produits au Japon, soit en- viron 5 % du total cana- dien et seulement 2 % du total de ses exportations.

**Un marché qui s'active**

Les exportations du Ca- nada ont surtout été com- posées jusqu'ici de ma- tières premières. Le premier ministre Kaifu lui- même reconnaissait lors de son dernier passage au Ca- nada que les échanges commerciaux entre les deux pays avaient une for- te saveur coloniale. En ef- fet, les produits finis ne re- présentaient en 1988 que 4,7 % du total des expor- tations canadiennes au Ja- pon, une bien modeste progression par rapport au 2,4 % qu'ils y occupaient en 1976.

Or, affirme John Trelea- ven, principal conseiller commercial à l'ambassade canadienne à Tokyo, le marché japonais s'ouvre définitivement aux pro- duits canadiens. «Il y a trois ans, cite-t-il à titre d'exemple, les Japonais ne commandaient pas directe- ment des chandails de l'Ile- du-Prince-Edouard pour les payer par carte de cré- dit, ce qu'on les voit faire aujourd'hui».

Par ailleurs, 10 % du roulement de stock des grandes chaînes de maga- sin provient maintenant de l'importation directe. De plus, les importations de produits manufacturés par le Japon ont bondi de 4 à 92 milliards\$US et le Ca- nada y prend sa part, quoi- que modeste encore.

Plus intéressant encore, de souligner John Trelea-

ven, les gens d'affaires ca- nadiens manifestent un in- térêt croissant pour le Ja- pon. Par exemple, il y a trois ans, 30 fournisseurs d'aliments traités faisaient affaire avec le Japon. Au- jourd'hui, il y en a 140.

Lors d'un salon de l'ha-

bitation canadienne ayant lieu à Osaka, l'ambassade avait dû refuser autant de candidats qu'il y avait de places disponibles pour ex- posants, soit 18 kiosques. Enfin, alors que l'ambas- sade pilotait 2 371 visiteurs d'affaires canadiens en

1986, elle en recevait 4 616 en 1988.

**Patience et longueur de temps...**

L'intérêt accru pour le Japon de la part de gens d'affaires canadiens ne si-

gnifie pas que s'y tailler une place passe comme lettre à la poste. D'abord, le conseil classique à l'effet qu'il faut s'armer de pa- tience vaut toujours. «Il faut être fonceur, mais en même temps délicat et pa- tient, insiste Brett Davis,

directeur du marketing à la **Fédération des manufactu- riers canadiens au Japon.** Il y a une fine ligne de séparation qu'il faut savoir respecter».

Tout d'abord, la pre- mière considération des Japonais n'est pas de faire



## e patience et d'affinités personnelles

des affaires, mais d'instaurer une relation durable de confiance. Pour cela, ils y mettent le temps nécessaire, beaucoup de temps. Il n'est pas rare de devoir patienter de deux à trois ans avant qu'un premier contact ne donne lieu à une

commande de taille. Entre ces deux moments, les Japonais vont tester leur correspondant sur toutes ses coutures: sa détermination, la qualité de ses produits, la fiabilité de ses engagements, la rapidité de son temps de réponse.

«Les Japonais ne font pas qu'acheter un produit, avance Brett Davis. Il leur faut vous connaître, vous faire confiance, et ils vont vous sonder le temps qu'il faut. Mais après cela, ce sera une relation à long terme. Vous aurez un ami

pour la vie».

Ajoute **Marcel Merlen**, attaché commercial à la **Délégation du Québec**: «Si une compagnie japonaise t'aime, ça va tenir quoi qu'il advienne, même si ton produit est 15% plus cher que celui d'un

concurrent. Le «one-shot-deal» ça ne marche nulle part, mais encore moins ici».

### Le calvaire des distributeurs

Une fois le terrain de la confiance bien établi,

nombre de compagnies seront appelées à affronter ce qu'on pourrait appeler le «choc de la distribution». La chaîne des agents, distributeurs, affiliés et autres intermédiaires semble presque infinie au Japon, d'autant plus que chaque intervenant prend une commission.

C'est une situation qui traumatise bien des étrangers. Il n'est pas rare de voir une telle chaîne compter pas moins de six, huit et même dix intervenants selon le type de produit qu'on vend. Heureusement, les producteurs japonais doivent faire face à la même musique, ce qui tend à égaliser la concurrence.

Et puis, les conditions de distribution sont elles-mêmes désopilantes. **Dan Mahor**, associé chez **Chuo, Coopers Lybrand** relate qu'un important fabricant de pneus est obligé pour un très grand nombre de ses détaillants, d'assurer trois ou quatre livraisons par jour. Ceux-ci, ayant très peu d'espace de stockage (un problème chronique au Japon!), n'accumulent aucun inventaire et se font livrer directement la marchandise à chaque fois qu'ils concluent une vente.

D'autre part, il semble que faire accepter son produit par une grande chaîne de détail relève plus d'une reprise du calvaire que de la visite de vente traditionnelle. Parce que l'offre est considérable, les acheteurs de grande chaîne exercent un pouvoir tyrannique. Il n'est pas rare que pour obtenir le premier rendez-vous auprès d'un «shunin», ou directeur d'une section de vente, il faille faire dix, vingt, trente et davantage de téléphones.

Le «shunin» laisse s'accumuler les messages, simple question pour lui de tester votre «détermination». Et n'oublions pas que vous faites tout cela seulement en vue d'obtenir le premier rendez-vous. On imagine le jeu du chat et de la souris qui vient par la suite.

Par bonheur, la plupart des fournisseurs canadiens oeuvrent dans le secteur des biens industriels et non de consommation, où les conditions de vente sont moins tortueuses. Et selon les quelques intervenants à qui nous avons parlé, l'occasion n'a jamais été meilleure pour tenter une percée. «C'est le meilleur temps d'exporter au Japon, confirme Brett Davis. Le dollar est faible, le Japon répond à la pression internationale et encourage les importations et les obstacles à l'importation tombent les uns après les autres».

**YAN BARCELO**

(En reportage au Japon)

À l'écoute  
de  
l'individu

## Nous en faisons une affaire personnelle.



Les voyages que l'on fait pour affaires ne sont pas nécessairement les plus reposants. À la tension d'un travail effectué en terrain inconnu s'ajoute celle de contacts nombreux mais souvent impersonnels.

C'est pourquoi nous avons voulu faire de notre service classe Affaires une expérience personnelle gratifiante en l'organisant autour d'une

seule idée: vous.

Avec ses sièges plus larges et sa cabine séparée, notre classe Affaires vous offre tout le confort et tout le calme désirés. Sur la plupart de nos vols, les choix offerts au menu incluent un repas NutriCuisine, un repas plus léger que nos voyageurs d'affaires semblent apprécier de plus en plus. À travers tout notre service, du comptoir d'enregistrement réservé au service en vol en passant par l'embarquement prioritaire, nous veillons à répondre de façon souple et attentive à vos besoins et à vos attentes individuelles.

Le confort et le service sur la classe Affaires d'Air Canada: nous en faisons une affaire personnelle.

Classe Affaires

  
Air Canada

Avant de tenter de pénétrer un territoire ennemi, tout bon général envoie en premier lieu des éclaireurs. D'un point de vue militaire, la mesure sauve des vies humaines, et en affaires, de l'argent.

Or, quelques organismes ont déjà pris position au cœur des rangs de l'adversaire et peuvent faire rapport avant même qu'un homme d'affaires n'ait à se déplacer.

Ouvrir un bureau dans la région de Tokyo peut coûter les yeux de la tête:

## Comment entrer le gros orteil, puis le pied dans la porte du marché japonais

au moins 650 000\$ (1\$ = 120 yens) pour un bureau qui comprendrait une secrétaire, un assistant commercial et un directeur expatrié. Et l'emplacement, quoique bon, ne sera certainement pas central.

Une entreprise a donc tout avantage à mener son exploration à distance.

Pour ce faire, il existe au moins trois organismes qui soient en mesure d'assister la PME. Il y a d'abord la **Délégation du Québec au Japon**, puis les services commerciaux de l'Ambassade du Canada, tous deux situés à Tokyo. Il y a aussi le **JETRO (Japan External Trade Organization)**, qui a des bureaux à la **Place**

### Montréal Trust.

La Délégation et l'Ambassade peuvent donner un bon coup de main à une entreprise pour aider celle-ci à découvrir si un marché potentiel existe pour son produit ou service. Ces deux organismes peuvent mener des études de marché axées sur des produits spécifiques et faire rap-

port. Ils peuvent aussi établir des contacts avec des agents commerciaux et arranger des séries de rendez-vous.

Par ailleurs, comme toute première activité exploratoire, ces deux bureaux pilotent des missions commerciales ou coordonnent la participation d'entreprises canadiennes à des

foires commerciales. Enfin, comme le signale **John Treleven**, conseiller commercial à l'Ambassade, il existe des programmes d'assistance financière gouvernementaux. Les entreprises qui veulent effectuer un voyage d'affaires au Japon peuvent y faire appel.

Le JETRO, pour sa part, a maintenant reçu pour mandat de promouvoir les importations étrangères au Japon et d'encourager les entreprises en coparticipation à l'étranger. Les PME peuvent donc y recevoir sensiblement les mêmes services qu'elles recevraient à la Délégation et à l'Ambassade.

Enfin, il peut être pertinent dès le départ d'aborder une compagnie japonaise d'import-export de taille modeste. Nombre de petites « shogo susha » ont des niches spécialisées et font affaires en plus petites quantités.

### Un agent bon marché

Là où cesse la capacité d'assistance de ces deux derniers organismes, le bureau de la **Fédération des manufacturiers canadiens au Japon (FCMJ)** peut prendre la relève. Ce qu'offre ce bureau est essentiellement un service d'agent commercial à prix modique et à temps partiel. Par contre, il offre aussi les mêmes services exploratoires que ceux de la Délégation ou de l'Ambassade, tout en ayant la capacité de les pousser plus à fond.

En général, la FCMJ ne remplace pas un bon agent commercial, mais son bureau peut agir comme représentant sur place et veiller à ce que tout se passe correctement entre agent et fournisseur canadien. Toutefois, pour les premiers temps d'une tentative de pénétration du marché nippon, le bureau de la Fédération peut agir à titre de représentant unique.

Le principe de la Fédération est fort simple: tant qu'une entreprise ne peut se payer un bureau permanent au coût de 650 000\$, elle offre d'assurer l'intérimaire pour environ 10% de ce prix. Les heures qu'elle charge sont rémunérées au coût très raisonnable pour le Japon de 100\$ l'unité.

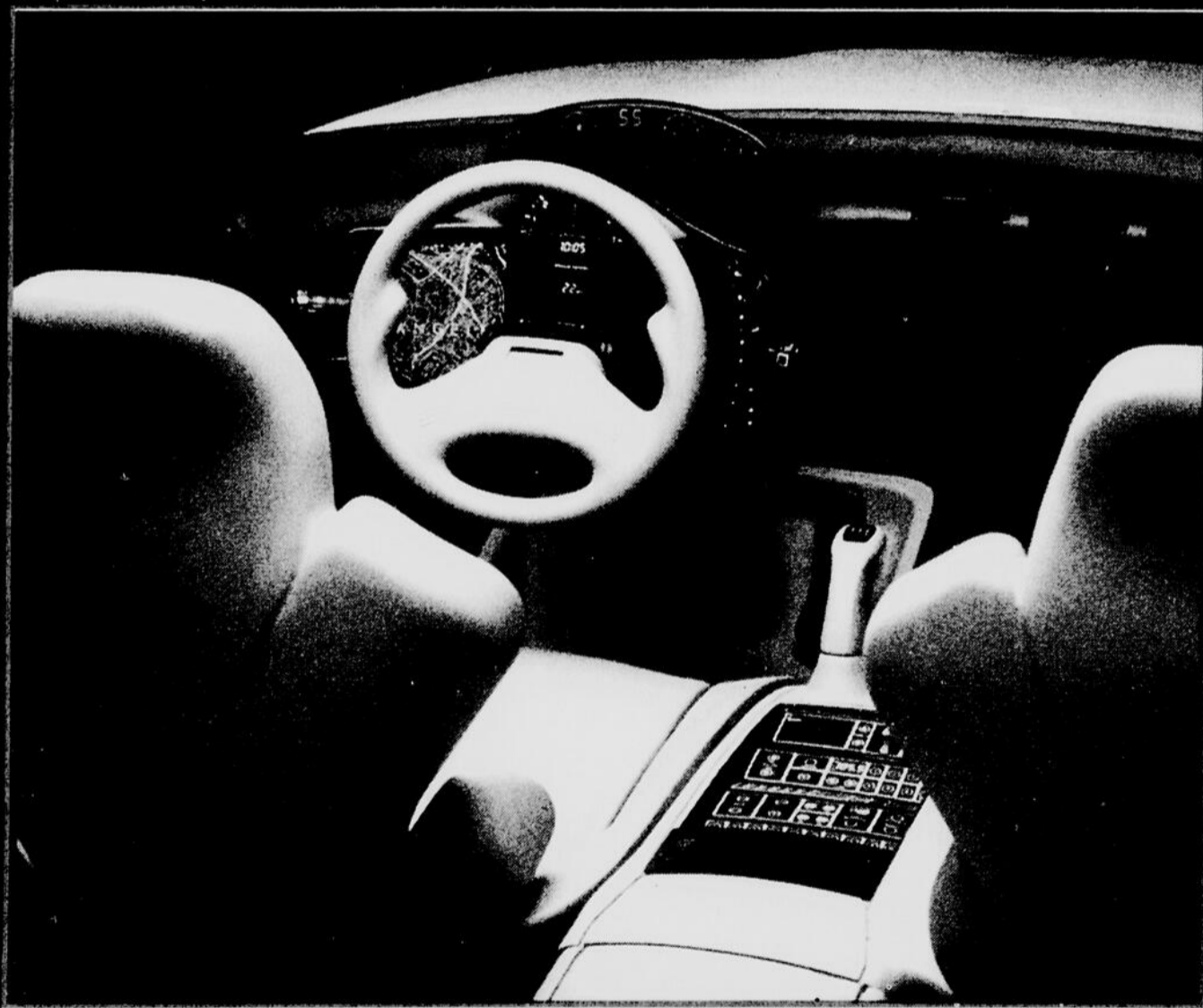
Ceux qui veulent obtenir plus de renseignements sur les services de la FCMJ peuvent appeler l'**Association canadienne des manufacturiers** à Montréal ou à Toronto, ou encore la **Canadian Exporters' Association** à Toronto.

**YAN BARCELO**

(En reportage au Japon)

# POUR LE GROUPE SGF

L'INDUSTRIE AUTOMOBILE, c'est connu, peut avoir un effet considérable sur le développement du secteur manufacturier. Le Groupe SGF cherche donc à tirer un parti durable des investissements que de grands constructeurs automobiles viennent de faire au Québec. Il s'appuie sur sa disponibilité de matériaux légers (aluminium, plastiques) et sur des associations avec des fabricants étrangers et des entreprises d'ici pour favoriser le développement au Québec d'une industrie de fabrication de pièces et d'accessoires automobiles. Voilà un exemple de l'action du Groupe SGF, qui s'emploie à diversifier et consolider la structure industrielle du Québec. Oui, le Groupe SGF travaille POUR NOUS.



LE GROUPE  
**SGF**

**KEN COURTIS, DE LA DEUTSCHE BANK, PARLE DE 3<sup>e</sup> MIRACLE ÉCONOMIQUE**

# Le Japon s'apprête à devenir un plus formidable concurrent que jamais

«On ne se rend tout simplement pas compte en Amérique de ce qui se passe au Japon», affirme Ken Courtis, stratège et économiste en chef chez Deutsche Bank Capital Markets, à Tokyo.

En 1988, signale l'économiste, la croissance économique au Japon a créé plus de richesse que la croissance combinée du Canada et des États-Unis. Le pays a investi 22,8% de son PIB en équipement, plus que les États-Unis en termes absolus.

Enfin, il a injecté autant d'argent en R&D commerciale que ne l'ont fait les États-Unis. Au deuxième semestre de 1989, le Japon a d'ailleurs passé le seuil du 3% se son PIB investi en R&D.

### 3<sup>e</sup> miracle

Le Dr Courtis juge d'ailleurs que le Japon en est à son troisième miracle économique, rien de moins. Le premier de ces miracles fut celui qui suivit la reconstruction de l'après-guerre durant les années '60 et qui vit le pays afficher des taux de croissance annuels de 14%. En quinze ans, l'économie nipponne tripla sa taille.

Le second de ces miracles économiques fut la vitesse et la vitalité avec laquelle l'économie du pays absorba les traumatismes des années '70 et les vira à son avantage. Il y eut d'abord les «deux chocs Nixon» relatifs aux taux de change, puis les deux chocs pétroliers et les deux crises inflationnistes de la décennie «stagflationniste».

Nous assistons mainte-



Concevoir une voiture deux fois plus vite pour quatre fois moins cher. Qui dit mieux?

nant au troisième miracle de cette économie. Celui-ci tient à la vitesse foudroyante avec laquelle le Japon réagit à la dévaluation du dollar, à la levée du protectionnisme dans ses principaux marchés d'exportation, enfin à la concurrence croissante provenant des économies du Sud-Est asiatique.

En réponse à ces défis, le Japon s'est lancé dans une orgie d'investissement avec laquelle il «tente rien de

moins que de repositionner stratégiquement l'ensemble de son économie», rapporte Ken Courtis.

### Innover désormais

L'image reçue du Japon comme fournisseur de produits fiables à coûts minimes et à haut volume n'est plus pertinente. «Les façonneurs de l'image internationale du Japon ne sont que trop heureux de laisser le reste du monde s'endormir avec cette image», affirme Ken Courtis.

En fait, il s'agit là des anciennes équations de l'économie japonaise, qui

marché japonais émerge maintenant comme le laboratoire de nouveaux produits de la planète et joue le rôle qu'a joué il y a une génération le marché américain.

L'aliment de ces nouveaux développements est l'investissement massif qu'effectue le Japon. Or, il n'y a pas que la masse de l'investissement en question qui est significative, mais la façon dont il se découpe.

Ainsi, 30% de l'argent s'oriente vers la mise au point de nouveaux produits et services. Un autre 30%, la part la plus cruciale, s'oriente vers la création de nouveaux procédés de développement, de conception, de production et de distribution de produits.

Nulle part ne verrons-nous plus fortement l'impact de cet investissement que dans l'industrie automobile. La conception et le développement d'un nou-

veau modèle y nécessite habituellement quatre ans et représente en général 35% du coût final de l'unité.

Pour 1993, les principaux manufacturiers automobiles visent à concevoir et développer un nouveau modèle en deux fois moins de temps, avec deux fois moins de gens et au quart du coût qu'il n'en fallait jusqu'ici. Ken Courtis appelle cela la «conception et développement juste-à-temps».

«Si les techniques de production «juste-à-temps» ont été cruciales pour rendre la fabrication japonaise plus concurrentielle au plan international au cours de la dernière décennie, déclare l'économiste, l'impact de la conception et développement juste-à-temps va être meurtrier».

**YAN BARCELO**  
(En reportage au Japon)

*La technologie dont vous avez besoin, lorsque vous en avez besoin.*

Le Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI) du Conseil national de recherches peut aider à relever les défis techniques qui se posent à votre entreprise et vous mettre sur la voie du succès — sans entraves.

Le réseau du PARI donne accès à des ressources scientifiques et techniques partout au Canada, ainsi qu'à l'étranger. Nos programmes couvrent toute une gamme de services: consultation technologique, programmes à frais partagés, entreprises technologiques à l'échelle internationale.

**Vous nous trouverez dans les Pages jaunes sous la rubrique "Technologie".**

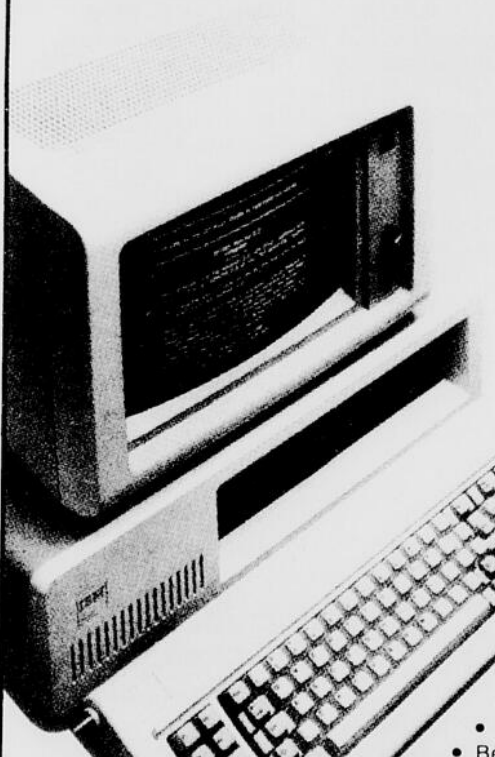
Le CNRC: la technologie à la portée de l'entreprise.



Conseil national de recherches Canada

National Research Council Canada

**Canada**




## VANIER SEMINAR CENTRE

Une Formation Micro-Informatique Unique en son Genre


**Cours sur IBM® PC**

- Introduction au IBM PC
- Hard Disk Management
- Lotus 1-2-3 (2 niveaux)
- Lotus Agenda
- Lotus Freelance Plus
- Symphony (2 niveaux)
- dBASE III Plus (2 niveaux)
- dBASE IV
- Multimate Advantage II
- Microsoft Word
- DisplayWrite 4 / Visio4
- WordPerfect 5.0 (3 niveaux)
- Bedford Accounting



### 848-9900

**Vanier Seminar Centre**  
425, de Maisonneuve ouest, Suite 1006



IBM est une marque déposée de International Business Machines.

LA FAMEUSE COLONIE N'EN EST PAS À SA PREMIÈRE CRISE

**Hong Kong, ou l'art de rebondir, -**

Hong Kong n'en est pas à sa première crise. En fait, la colonie britannique, destinée à expirer bientôt, s'est souvent trouvée à l'article de la mort. La situation de sa ré-appropriation par la Chine en 1997 à laquelle elle fait face pourrait bien ne s'avérer qu'une autre crise qu'elle surmontera avec brio.

Comme le disait récemment dans une allocution à New York le secrétaire financier de Hong Kong, Sir **Pier Jacobs**: «Notre ville en est une de gens qui ont le secret de la survie, habitués qu'ils sont à vivre au bord du gouffre».

Se souvient **Wilson**

**Law**, directeur du centre de recherche du **Hong Kong Trade Development Council**: «Après la Deuxième Guerre Mondiale, Hong Kong n'avait plus rien. C'est à partir de ce moment qu'elle s'est développée comme centre d'import-export entre la Chine et le reste du monde. A ce moment-là, même la révolution chinoise a à peine effleuré les affaires à Hong Kong».

En fait, la guerre de Co-

rée fut un plus grand choc pour la colonie, car la Chine, principale source d'affaires pour elle, se retrouva isolée internationalement. C'est alors que Hong Kong, encore une fois écrasée, s'est tournée avec succès vers la fabrication, qui représente aujourd'hui 22% de son PIB.

**Rebondir fort**

Vint ensuite la révolution culturelle en Chine, dont les vagues se firent

sentir très fortement dans la colonie et amena celle-ci, pour la première fois, à abandonner son total laisser-faire. Le gouvernement local se mit à investir fortement dans l'infrastructure de la ville et dans des projets de développement social. Un nouveau boom économique s'ensuivit.

Aujourd'hui, Hong Kong peut se vanter d'avoir le deuxième plus haut PIB per capita d'Asie après

le Japon, situé à 11 000\$. Malgré sa toute petite population de 5,7 millions d'habitants, la ville s'avère le 11<sup>e</sup> plus important exportateur du monde et le 12<sup>e</sup> plus important importateur.

En 1989, sa croissance demeurera fort respectable, se situant à 5%, bien que celle-ci ait accusé une baisse sensible depuis 1986 alors qu'elle était de 11,9%, ayant connu une pointe de 13,8% en 1987, pour redescendre à «seulement» 7,4% en 1988.

A n'en pas douter, les événements de la place Tiananmeim ont traumatisé la population de Hong Kong encore plus que celle de n'importe quel pays étranger. Néanmoins, le climat d'affaires s'en est rapidement remis. Alors que tout avait été figé durant la première semaine suivant le massacre, la semaine suivante tout retrouvait son cours normal.

Par exemple, tout le personnel de Hong Kong affecté aux opérations de fabrication dans les usines de la province de Guangdong qui avait quitté, une majorité en fait, était revenu en poste après une semaine. Par ailleurs, toutes les activités de fabrication s'étaient remises à oeuvrer normalement.

Il faut dire que les intérêts que Hong Kong partage avec la Chine sont immenses. Quelque 1,2 million d'employés dans 12 000 entreprises travaillent en Chine communiste pour le compte de compagnies de Hong Kong. Dans l'autre sens, 38% des exportations de la Chine transitent par Hong Kong alors que le «paradis communiste» prend place comme troisième plus important investisseur dans la colonie, ses intérêts s'élevant à 8,9 milliards \$US (58 milliards \$HK) à ce jour.

D'autre part, la perspective de 1997 ne semble pas trop inquiéter les investisseurs étrangers. Depuis juin, **US West** a acquis un intérêt de 25% dans un contrat de 700 M\$ pour doter le territoire d'un réseau de télévision par câble. **Citicorp** a acheté 25 étages d'un immeuble du centre ville tandis que les Japonais ont annoncé des investissements se situant des centaines de millions de dollars US dans les secteurs du détail, de l'immobilier et de l'électronique.

De plus, à voir la frénésie de construction qui agite l'île de Hong Kong, il

**QUE LA PAIE SOIT AVEC VOUS!**

LES LOGICIELS FORTUNE 1000 INTRODUISENT UN NOUVEAU LOGICIEL DE PAIE QUI VOUS ÉTONNERA PAR SA PUISSANCE ET SA FLEXIBILITÉ, IL PEUT SERVIR D'APPLICATION INDÉPENDANTE OU DE COMPLÉMENT À FORTUNE 1000, LE LOGICIEL COMPTABLE QUÉBÉCOIS LE PLUS VENDU AU CANADA.

- Production des T4, relevé 1, cessation d'emploi.
- Calcul de toutes les déductions gouvernementales.
- Dépôt direct.
- Remboursement des dépenses.
- 10 types supplémentaires de salaires, 10 avantages imposables, 5 contributions de l'employeur, 10 déductions.
- Consultation de la fiche annuelle de l'employé.
- Correction d'une paie et annulation d'un chèque déjà émis.
- Impression des montants cumulatifs et périodiques sur talons de paie.
- Inscription des semaines assurables pour assurance-chômage.
- Calcul automatique de feuille de temps.
- Périodicité de paies différentes pour chaque département.
- Provision pour la CSST.
- Permet les revenus de commissions, de pourboire, d'avantage-auto; les salaires horaires réguliers ou mixtes.
- Déductions syndicales.
- Tables gouvernementales modifiables par l'utilisateur.
- Calcul et production des rapports de remises de la C.C.Q. et des gouvernements.
- Temps en décimal ou en minutes.

**SEULEMENT 495,00\$**



DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE GRATUIT  
1-800-463-2607

**Les émigrants de Hong Kong et nous**

Le Consulat canadien et la Délégation du Québec sont deux places qui subissent le plus le contre-coup de la nervosité qui agite la population fortunée de Hong Kong.

La croissance des immigrants plus riches est géométrique. Quelque 22 900 personnes ont débarqué sur les berges du Canada, visa en main, dont 1 350 au Québec. **Gerry Power**, conseiller principal à l'immigration à la Délégation, juge que ce nombre va augmenter à 3 200 en 1989 et 5 000 en 1990.

Évidemment, la part du lion de ces arrivants va à l'Ontario, qui recueille

58% du contingent, 22% allant à la Colombie-Britannique, tandis que l'Alberta devance le Québec avec 9,8% contre 5,9%. Par ailleurs, le Québec peut se consoler d'une chose: il reçoit la plus haute proportion d'arrivants classés comme entrepreneurs. Ainsi, le Québec accueille 278 entrepreneurs, contre 281 en Ontario, 265 en Colombie-Britannique et 67 en Alberta.

Par contre, la Belle Province ne bénéficie que de six dossiers de projets d'investissement, alors que 38 vont en Ontario et 58 en Colombie-Britannique.

L'UNIQUE SERVICE DE MESSAGERIE PERSONNALISÉE!

Quatre Cueilletes et Quatre départs de Livraisons en "Circuit de Presse", à chaque jour

**COMMUNIQUÉ**

CIRCUIT DE PRESSE  
CIRCUIT MATINAL  
RETOUR A LA MAISON

**VISEZ L'OPTIMUM de L'ACTION en 90 minutes seulement**

**Blitz** INC.

321-0646 (514) MONTRÉAL

# comme dans «ping pong»

est difficile de croire que cette économie est en péril.

## La populace tremble

Il n'en demeure pas moins que les gens de Hong Kong ont la trouille. Le gouvernement communiste de Chine a peut-être réitéré à mainte reprise son intention de faire la partie belle pour les investisseurs étrangers à Hong Kong - et le capital étranger semble tout prêt à y croire. Par contre, monsieur Toulmonde, qui n'est pas investisseur et oeuvre plutôt à titre de boutiquier, de professionnel ou de petit entrepreneur, ne se sent pas en confiance.

«Sans passeport canadien dans Hong Kong, je serais nerveux en ti-ti», confie **Maurice Nguyen**, vice-président à la succursale de la **Banque Nationale** à Hong Kong.

Hong Kong s'inquiète donc d'un exode des cerveaux. «Cela nous affecte, nous, avoue **Bernard Pouliot**, directeur exécutif de la division internationale au **Dharmala Group**. On a perdu quatre employés en quelques mois dans un département. C'est un coup dur pour n'importe quelle compagnie. Chaque fois qu'on va embaucher quelqu'un, il faudra prévoir un 'remplaçant' de sécurité».

Nombre de compagnies prévoient ainsi se retrouver avec du personnel moins qualifié qu'il faudra néanmoins payer plus cher. Elles devront aussi se préparer à l'éventualité de fraudes. Bien des gens vont vouloir se faire un magot avant l'échéance de 1997 et seront prêts à tricher pour cela.

## La riposte

En dépit du bas moral des troupes, Hong Kong commence à se remonter les manches. Un récent rapport d'un million \$ commandé au **Stanford Research Institute**, de Californie, par un consortium d'une trentaine d'entreprises et de corporations privées, affirme que Hong Kong ne prévaudra dans la situation présente qu'en s'assurant d'être une place d'affaires plus forte que jamais.

Cela veut dire investir encore davantage dans son infrastructure, multiplier ses liens internationaux et se rapprocher de plus de provinces à l'intérieur de la Chine de façon à se rendre indispensable. Et c'est ce que la colonie s'appête à faire, au risque même de renoncer un peu plus à son attitude traditionnelle de «laissez-faire» pour faire



Alors que la population tremble devant l'échéance de 1997, la ville fonce droit devant vers la croissance économique.

un peu plus de place à l'intervention gouvernementale.

Comme on l'a vu plus haut, le capital étranger ne semble pas plus troublé qu'il faut par la vision de 1997. Or, puisque la situation le commande, le gouvernement va sonner la charge. Il a déjà annoncé un projet de plusieurs milliards de dollars pour construire un nouvel aéroport. Dans les prochains temps,

il va accroître la capacité de réception de containers du port et étendre le réseau routier.

Par ailleurs, le Secrétaire des Affaires Étrangères d'Angleterre, **John Major**, a annoncé en septembre une mesure destinée à insuffler un peu d'optimisme dans le coeur des élites de Hong Kong, celles-là même qui cherchent la porte avec une fréquence accrue. Le Foreign Affairs Secretary a annoncé que l'Angleterre ferait en sorte que «les gens essentiels à la stabilité et à la prospérité future de Hong Kong» se feraient offrir

des garanties de possibilité d'émigrer en Angleterre s'ils le désirent.

Avec cette «police d'assurance» comme option éventuelle, le gouvernement de Londres espère que les élites de Hong Kong choisiront de rester dans la colonie et de la faire prospérer.

Et si c'est justement cela qui arrivait et Hong Kong surgissait de sa crise, transformée certes, mais plus forte que jamais!

**YAN BARCELO**  
(En reportage à Hong Kong)

ANNONCES

## INFORMATIQUE

VENTE — LOCATION — SERVICE

INFORMATION: (514) 842-6491 poste 253

Réservez  
**2**  
annonces dans  
cette rubrique et  
obtenez-en une  
**3<sup>e</sup>**  
GRATUITE

Tombée:  
vendredi 11h

N.B. Les annonces  
doivent être publiées  
consécutivement.

**LES AFFAIRES**

**CYNEPCO inc.**  
SERVICES PROFESSIONNELS EN INFORMATIQUE

UNIX  
MPE  
MSDOS

4GL  
PROGRESS  
POWERHOUSE  
DBASE

La Solution simple...  
Tél.: (514) 866-1598 Fax: (514) 866-0668

REPARATION  
VENTE et  
LOCATION  
D'ORDINATEURS

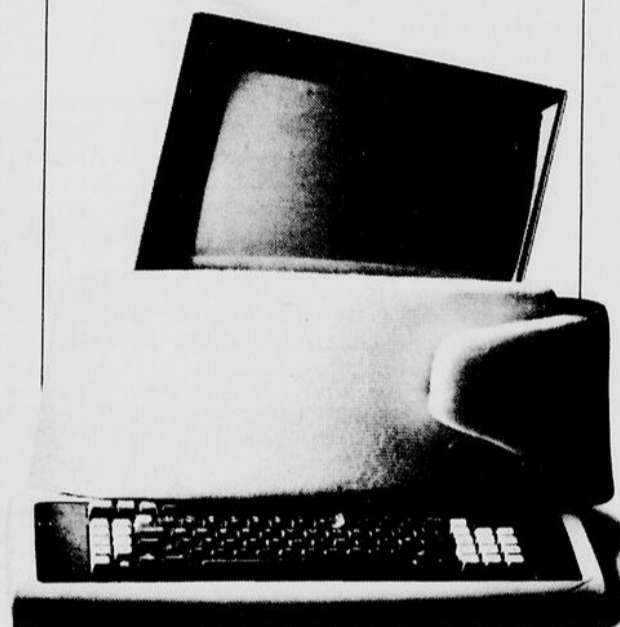
**CLINIQUE du PC**

TEL: (514) 466-ATXT

1616 Taschereau,  
Ville de Lemoyne, Q.C.

FINANCEMENT  
DISPONIBLE

Si votre  
ordinateur  
VOUS  
tord le cou...



## Panasonic a le meilleur remède.

- Pour le prix, Panasonic fabrique les systèmes informatiques les plus fiables et les plus performants sur le marché.
- Toutes nos composantes informatiques sont spécialement conçues afin d'être compatibles et de pouvoir fonctionner en réseau.
- Notre gamme de produits comprend tout, des ordinateurs personnels aux lecteurs optiques, en passant par les écrans-moniteurs, les imprimantes par points, les imprimantes à laser, les télécopieurs personnels et les unités de mémoires optiques.
- Pour connaître le nom du détaillant le plus près, appelez le 1-800-387-8686.



**Panasonic**  
Le souci de la perfection **OA**

Seul un détaillant autorisé Panasonic distribue les produits garantis par le fabricant et répondant aux normes canadiennes.

# Et si le Québec investissait à Hong Kong plutôt que l'inverse

L'Asie, au dire de Michel Boudriau, directeur de la Délégation du Québec à Hong Kong, n'est qu'au quatrième rang des priorités du gouvernement.

Et ça paraît. On ne trouve pratiquement pas de compagnies du Québec là-bas, tandis que les gens de Hong Kong envahissent notre économie. Bernard Pouliot, directeur exécutif de la division internationale de l'important **Dharma Group** est fatigué de cette attitude «de colonisés». «Il ne faut pas amener des immigrants au Québec, dit-il. Il faut investir à Hong Kong».

Alors que l'Asie est en pleine explosion, les gens d'affaires du Québec agissent comme si cette région du monde n'existait pas. La performance des gens du Québec est telle que **Gervais Lavoie**, attaché

commercial à la Délégation, en est réduit à dire: «Il y a des entreprises qui regardent sérieusement le marché, mais ça commence seulement. C'est regrettable parce qu'il y a un potentiel immense».

## Rentabilité accélérée

Ce potentiel est d'ailleurs reconnu par tous les gens avec qui **LES AFFAIRES** a parlé. «C'est ici que se fait la croissance, pas au Québec, lance avec animosité Bernard Pouliot. C'est ici qu'on trouve les marchés avec des temps de rentabilisation de trois ou quatre ans. Un hôtel se

paye en 5 ans à Hong Kong, en 10 ans en Amérique. Pour une compagnie d'assurance, ça prend cinq ans aussi, 15 ans en Amérique.»

«C'est ici que les affaires explosent, confirme Pat Flavin, directrice de la **Chambre de commerce du Canada à Hong Kong**. Ce marché est dévoré par le besoin d'acheter». Ajoute **Michel Lahaie**, représentant au bureau de Hong Kong du courtier en valeurs mobilières **Wood Gundy**: «Quelqu'un qui veut travailler en Asie peut certainement prospérer. C'est qu'il y a tellement d'argent qui cherche des occasions».



Exception qui confirme la règle, **Power Corporation** prépare un fonds d'investissement de quelque 30 M\$ en participation avec un partenaire de Hong Kong.

cellentes infrastructures de télécommunications et de transport, un bassin de ressources humaines avec des habiletés de gestion, la taxation extrêmement basse (15% pour les individus, 16,5% pour les corporations), peu d'intervention gouvernementale, la grande disponibilité du capital.

À ce dernier chapitre, **M. Law** signale que Hong Kong ne compte que 35 banques locales sur un total de 160, parmi lesquelles 125 se situent parmi les plus grandes du monde.

**Wilson Law**, directeur de la recherche au **Hong Kong Trade Development Council** aligne les avantages de Hong Kong: d'ex-

## La carte chinoise

L'intérêt majeur de Hong Kong est sa position

privilegiée comme porte d'entrée de la Chine. Cette position ne va d'ailleurs que s'intensifier avec le temps. Une compagnie québécoise intéressée par le vaste marché Chinois, qui demeure en pleine effervescence, a avantage à s'associer à un partenaire de Hong Kong qui connaît bien le continent communiste.

Il faut dire que certains formulent des réticences à l'endroit de Hong Kong. **Maurice Nguyen**, vice-président à la succursale de la **Banque Nationale** à Hong Kong, privilégie d'autres points d'entrée vers l'Asie. «À présent, les portes d'entrée les plus intéressantes sont la Malaisie, la Thaïlande et Singapour».

Selon le banquier, ces régions, très stables politiquement, connaissent une croissance accélérée, sont encore très abordables et ont l'avantage de parler anglais couramment. De plus, Singapour possède une infrastructure «top notch», meilleure qu'au Canada.

**Michel Lahaie** croit pour sa part que Hong Kong est devenue un centre très dispendieux. Un simple espace de 12 mètres carrés dans le centre ville peut coûter 600\$ par mois, signale-t-il. Quant à lui, il n'approuverait une implantation à Hong Kong que s'il s'agissait d'une initiative dans le secteur financier. Autrement, il privilégierait également des sites comme Singapour, la Malaisie ou la Thaïlande.

## YAN BARCELO

(En reportage à Hong Kong)

## Vade-mecum du parfait exportateur asiatique

Qu'ils choisissent Hong Kong ou un autre point de chute en Asie, les gens d'affaires du Québec auront avantage à faire quelques ajustements pour s'insérer dans le bassin asiatique.

Une première chose, signale **Pat Flavin**, présidente de la **Chambre de commerce du Canada à Hong Kong**, ils devront apprendre à négocier. Celle-ci est étonnée combien de nombreux Canadiens se découragent parce qu'ils n'obtiennent pas le prix qu'ils demandent, sans même négocier.

Autre impératif, sur lequel tous les intervenants insistent: les Québécois devront accélérer leur horloge intérieure. Leur temps de réponse et de réaction est tout simplement trop long pour ce marché qui fonctionne à haut régime. S'ils ne s'ajustent pas, ils risquent de se faire oublier dans la poussière que leurs

concurrents laisseront derrière eux.

En ce qui concerne les différences culturelles, «le profit, ici, est le but principal des gens et, dans ce contexte, les différences sont vite aplanies», soumet **Wilson Law**, directeur de la recherche au **Hong Kong Trade Development Council**.

Autre impératif, les gens d'affaires du Québec doivent cesser de considérer l'exportation comme un «extra». S'ils veulent viser l'Asie, il faut qu'ils le fassent avec une visée à long terme, insiste **Michel Boudriau**, directeur de la **Délégation du Québec à Hong Kong**.

De plus, il faut qu'ils adoptent des attitudes de concurrents plus déterminés. **M. Boudriau** déplore le fait que les soumissionnaires des gens du Québec «sont souvent supérieures ici à ce qu'elles sont au Québec parce que nos gens

inscrivent des coûts additionnels comme le transport, les frais administratifs et se réservent un tampon pour absorber le risque».

Or, si nos gens étaient plus sérieux et déterminés dans leur démarche, c'est le contraire qu'on verrait: leurs coûts seraient inférieurs à la concurrence en vue de tailler une part de marché.

Car, en bout de ligne, affirme **Gervais Lavoie**, conseiller commercial à la Délégation, «si on est bien préparé, il n'y a pas de raison qu'on ne réussisse pas. Dans tous les dossiers que j'ai traités jusqu'ici, je n'ai aucun joueur qui soit retourné les mains vides. Ma boutade à mes collègues de Montréal est de leur dire: 'envoyez-moi tout ce vous avez, je suis capable de tout vendre dans ce marché'. La seule condition pour un joueur est qu'il ne s'improvise pas.»

L'ASSOCIATION CANADIENNE DE MARKETING DIRECT, CHAPÎTRE DE MONTRÉAL, a le plaisir de vous présenter son nouveau comité exécutif pour l'année

1 9 8 9 - 1 9 9 0

- |                  |                                 |
|------------------|---------------------------------|
| Paul Légaré      | Président                       |
| Paul Poulin      | Premier vice-président          |
| Gilles Robichaud | Vice-président, communications  |
| Nina Delli Colli | Vice-présidente, administration |
| Robert Ness      | Vice-président, finances        |
| Richard Bélanger | Vice-président, recrutement     |
| Max Roujeon      | Vice-président, programmes      |



Paul Légaré



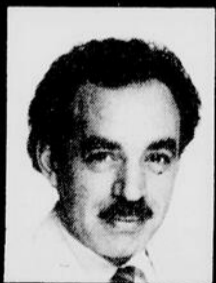
Paul Poulin



Gilles Robichaud



Nina Delli Colli



Robert Ness



Richard Bélanger



Max Roujeon

L'ASSOCIATION CANADIENNE DE MARKETING DIRECT est une association commerciale composée d'entreprises dont les activités de vente comprennent l'utilisation du marketing direct.

Le marketing direct est un outil de vente qui emploie un ou plusieurs media de publicité afin de produire des résultats quantifiables.



## SNC marie les technologies de cinq pays à Hong Kong

Un système de contrôle du trafic maritime vient d'entrer dans sa phase finale d'implantation dans le port de Hong Kong. C'est une filiale de SNC (Mtl, 6,38 \$), DGB intégrateurs de systèmes, qui a reçu le mandat d'installer le matériel et le logiciel nécessaires au fonctionnement de ce VTMS (Vessel traffic management system).

Étant au départ le bureau de consultation de SNC en informatique, DGB s'est ré-orienté il y a environ cinq ans pour exploiter un créneau spécialisé, celui de l'intégration de technologies différentes à l'intérieur de systèmes complexes d'information. Cette spécialisation fait intervenir à tout coup un aspect ou l'autre des télécommunications que la firme d'informatique maîtrise bien.

Pierre Demers, président et directeur général de DGB, explique que le matériel requis dans le cas d'un VTMS comprend des radars américains, un système norvégien d'affichage vidéo des navires, des antennes hollandaises, un système suédois de contrôle à distance des radars et des réseaux de communication radio de sociétés canadiennes.

Le VTMS apporte trois avantages: une plus grande rapidité des manoeuvres des navires qui doivent entrer au port, décharger, recharger et repartir; une protection accrue de l'environnement en étant capable de pointer le coupable dans les cas de déversements de produits nocifs; enfin une diminution des accidents.

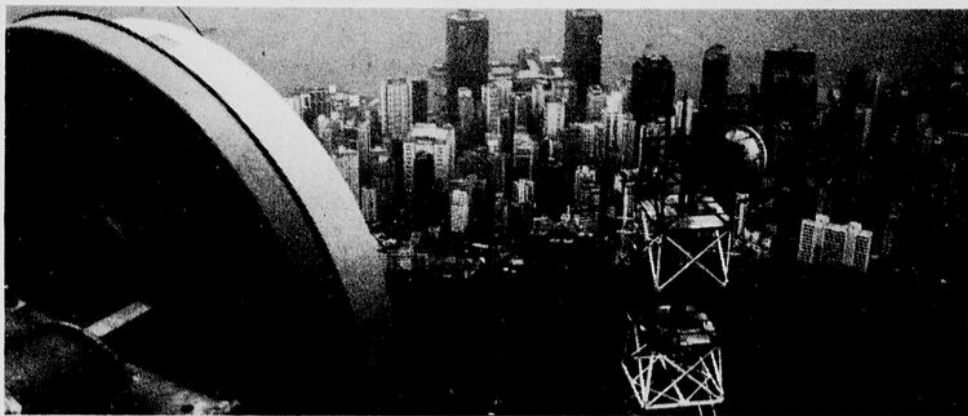
À Hong Kong, ces atouts sont importants parce que le trafic maritime très intense dans le port imposait d'accélérer la circulation des navires tout en évitant que les incidents se multiplient.

« Dès qu'il entre dans le port, un navire est identifié au radar et on enregistre sa vitesse et sa trajectoire sur ordinateur. Le contrôleur peut voir tous les déplacements des bateaux sur un écran vidéo. Par communication radio, on peut avertir un capitaine des manoeuvres à ne pas faire », explique M. Demers.

Le charme du système ressort particulièrement par temps de brouillard: il n'est plus nécessaire d'avancer à tâtons.

M. Demers affirme que DGB a emporté le contrat à cause de la qualité et du prix de son système. La firme est l'une des rares entreprises à maîtriser toutes les facettes de la technologie à mettre en place.

Malgré des coupures successives de 11 % et 8 % dans le budget de développement, l'implantation a pu suivre son cours et ne



Le savoir-faire de SNC a déjà fait des petits au Québec et pourrait maintenant se retrouver à Shanghai

pas subir de réduction drastique des dépenses encourues. La raison en est très simple: le système peut s'autofinancer. En percevant des droits d'entrée au port plus élevés à cause du service amélioré, le système peut entraîner des revenus.

Actuellement dans la phase des tests, le VTMS de Hong Kong recevra son sceau d'approbation d'ici la fin juillet.

« Deux autres projets, de moindre envergure, ont été vendus depuis aux ports de Québec et Montréal. Le premier sera opérationnel à la fin de cette année et l'autre six mois plus tard », observe M. Demers. Du coup, le marché local est comblé.

Financée par l'Agence de coopération et de développement international, une étude de faisabilité se poursuit en vue d'une autre installation dans le port de Shanghai. Une recherche semblable examine aussi l'intérêt de mettre en place le système au complexe du détroit des Dardanelles, entre la mer Noire et la mer Egée. La situation est plus compliquée du fait qu'il faudra obtenir l'autorisation de plusieurs pays dont l'URSS et la Turquie.

M. Demers explique que le système pourrait être adapté pour servir à la surveillance des côtes en vue d'intercepter les navires transportant de la drogue. Cela nécessiterait toutefois la mise en place de plusieurs radars parce que leur rayon d'action a une étendue de seulement 35 kilomètres.

À Hong Kong, on utilise douze radars localisés en six ou sept emplacements différents. A Montréal, on n'en requiert que quatre. A Québec, deux suffiront.

DGB a développé aussi un autre domaine de compétence qu'elle exerce cette fois uniquement à l'étranger: la gestion du spectre électromagnétique. Il s'agit de l'attribution des fré-

quences d'ondes que peuvent utiliser les médias: radio, télévision, câbles hertziens, satellites, téléphones cellulaires, appareils médicaux et industriels.

Grâce à la réputation du Canada dans ce domaine, DGB a décidé de combiner les développements du Ministère des Communications à Ottawa avec ses propres logiciels. « Au-dessus de 200,000 permis, il est nécessaire de passer par

un système semblable si on veut éviter de se retrouver dans un ephar naïm indescriptible », explique M. Demers.

Déjà installée à Hong Kong, encore une fois, et au Koweït, cette gestion des ondes sera implantée bientôt au Mexique et probablement en Arabie Saoudite. Au Mexique, cela permettra d'augmenter les revenus des autorités responsables puisqu'on avait perdu tout contrôle sur la perception des cotisations qui doivent être versées.

**VALLIER  
LAPIERRE**

## L'Equity LT™ 286... l'ordinateur de bureau qui se tient sur vos genoux

L'EQUITY™ LT 286 d'EPSON™



Epson™ vous propose un micro-ordinateur portable autonome bâti autour d'un microprocesseur INTEL 80286 à 12 MHz qui possède un écran plat LCD rétro-éclairé supportant une résolution de 640 par 400. La mémoire vive est de 640 Ko extensible en option jusqu'à 4 Mo. L'Equity LT 286™ est équipé d'un lecteur de disquette 3 1/2 po. de 1.44 Mo et une configuration de disque rigide de 20 Mo ou 40 Mo. Le clavier comprend 89 touches avec pavé numérique séparé. L'Equity LT™ est muni d'une garantie exceptionnelle de TROIS ans supportée par les centres de service agréés EPSON™ à travers le Canada. L'Equity LT 286™ vous offre performance, fiabilité et valeur incomparable. Vous ne devrez renoncer qu'à une chose: votre bureau.

**POUR DE PLUS AMPLES INFORMATIONS, TÉLÉPHONEZ-NOUS:**

**DIVISION DES VENTES  
CORPORATIVES**

**MONTRÉAL**  
(514) 331-7534

**CONCESSIONAIRES AUTORISÉS EPSON®**

**QUÉBEC**  
D.O.S. Québec  
(418) 651-1882

**ROUYN NORANDA**  
Gestmatic  
(819) 764-9544

**MONTRÉAL**  
Datel Ordinateurs  
(514) 277-5563

**COMPUTERWAY**

**LAVAL**  
(514) 669-9977

**POINTE CLAIRE**  
(514) 695-0022

**SHERBROOKE**  
(819) 822-4282

**VILLE LeMOYNE**  
(514) 466-9355

**EPSON®**  
**MISSION PERFECTION**

Epson est une marque déposée de Seiko Epson Corporation. EQUITY LT 286 est une marque déposée de Epson America.

D'AVANTAGE QU'UN AMAS DE GRATTE-CIELS

## Hong Kong pourrait se classer parmi les paradis touristiques du monde

On a tendance à ne percevoir Hong Kong que comme un amas de gratte-ciels. Prestigieuse et fascinante sans doute, mais un concentré de béton quand même.

Ce n'est, heureusement, qu'une partie de la réalité. En fait, peu de grandes villes offrent en un lieu aussi restreint autant d'attraits. Hong Kong est d'abord une des grandes villes du monde, parée de tous les atours qu'un tel lieu se doit d'avoir: boutiques de tout acabit, vie de nuit trépidante, héritage historique. De plus, elle offre tout cela dans un bouquet d'exotisme qui lui vient de son passé colonial, rare lieu où l'Orient et l'Occident se mêlent si intimement.

### Ville de mer

Mais il y a aussi la mer et Hong Kong est une ville de mer. Tout d'abord, parce que la ville est nichée contre une montagne et se déploie peu en largeur, on est jamais loin du port, un des plus actifs et des plus pittoresques du monde.

Cela s'avère cependant moins vrai dans le cas de Kowloon, la ville agrippée au continent chinois et qui fait face à Hong Kong.

Toutefois, il n'y a pas que le port. Sur l'autre versant de sa superficie, Hong Kong est parsemée de plages, auxquelles on peut se rendre en une vingtaine de minutes (à la condition, bien sûr, d'éviter les heures de pointe).

Mais le comble de l'évasion, ce sont les îles parsemées tout autour de Hong Kong. Car Hong Kong



La plage de Sai Kung dans les Nouveaux Territoires aide à composer une image inattendue de Hong Kong.

n'est elle-même qu'une île parmi quelque 230 de ses semblables.

Quelques-unes seulement sont habitées, telles

que Lamma, Lantau, Peng Chau et Cheng Chau. Chacune à sa façon offre ses variations sur le même thème: un havre de paix villageois, champêtre et marin tout à la fois.

Lamma, par exemple, est occupée par deux villages, l'un d'eux site d'ar-

tistes et d'expatriés qui ne peuvent ou ne veulent s'offrir le rythme trépidant de la grande ville. L'autre est un havre de «fermiers» de la mer où on peut manger parmi les meilleurs et les plus frais fruits de mers d'Asie. D'ailleurs, nombre

pour s'offrir en groupe un lunch ou un dîner qui sort de l'ordinaire.

Un sentier relie les deux villages, où en une heure et demie de marche, on peut contempler quelques vastes paysages de littoraux marins ou encore, se réfugier dans une petite plage recroquevillée au creux d'une baie.

Il ne faut pas croire toutefois que ces plages sont de la qualité qu'on retrouve dans les Antilles, par exemple, avec leur transparence de joyau liquide. L'eau y est tempérée et douce à souhait, mais toujours quelque peu trouble, à cause de la présence du lourd trafic marin qui la contamine presque partout.

### Faire ou ne rien faire

Il faudrait être doté d'un talent assez particulier pour réussir à s'ennuyer à Hong Kong. D'abord, le magasinage y est en soi une aventure (voir autre article). Et puis, il y a des restaurants pour tous les goûts, avec bien sûr une abondance de restaurants chinois, qui sont à peu près les seuls au monde à savoir cuire si bien fruits de mer et légumes.

Les petites rues pittoresques des sections chinoises de la ville abondent, particulièrement du côté de Kowloon. On trouve dans ces rues des marchés d'oiseaux, des apothicaires qui vous offrent autant des hippocampes que des extraits de «bibettes» de toutes sortes pour vous guérir de tous vos maux, enfin des petites échoppes où vous pourrez déguster de la soupe de serpent ou des oeufs de mille ans.

Ceux qui ne veulent rien faire, peuvent choisir de se

la couler douce dans certains des hôtels les mieux cotés d'Asie, tels le Hilton, le Péninsula ou le Mandarin Oriental. Au Hilton, où nous avons demeuré, un service impeccable avait encore des relents de passé colonial, dans un décor de bois digne des intérieurs de l'empire britannique à son apogée.

### Passé colonial

Malheureusement, parce qu'elle a connu un développement si accéléré, Hong Kong a perdu beaucoup de son parfum colonial passé. Les édifices historiques y sont peu nombreux et clairsemés.

Heureusement, pour compenser cette carence, il y a Macau, à une heure de Hong Kong par bateau hydroptère. Cette ville baigne encore à plein dans son passé portugais. L'architecture coloniale domine partout, contrairement à Hong Kong.

On y trouve multiples villas et palaces administratifs aux parures venues tout droit de la vieille Europe. Les immeubles résidentiels affichent des balcons aux rampes de fer forgé où les plantes vertes envahissent l'espace exigü.

Et se précipite dans les rues étroites de cette cité portugaise une foule asiatique, hyperactive parmi les échoppes de fruits et légumes et d'étalages de viandes grillées accrochées à tous les vents. Bien sûr, il y a aussi les casinos, au nombre d'une dizaine, où s'entasse nuit et jour une masse de touristes asiatiques et occidentaux en quête du plus démocratique des rêves: la fortune.

YAN BARCELO

(En reportage à Hong Kong)

PENSEZ À NAËS



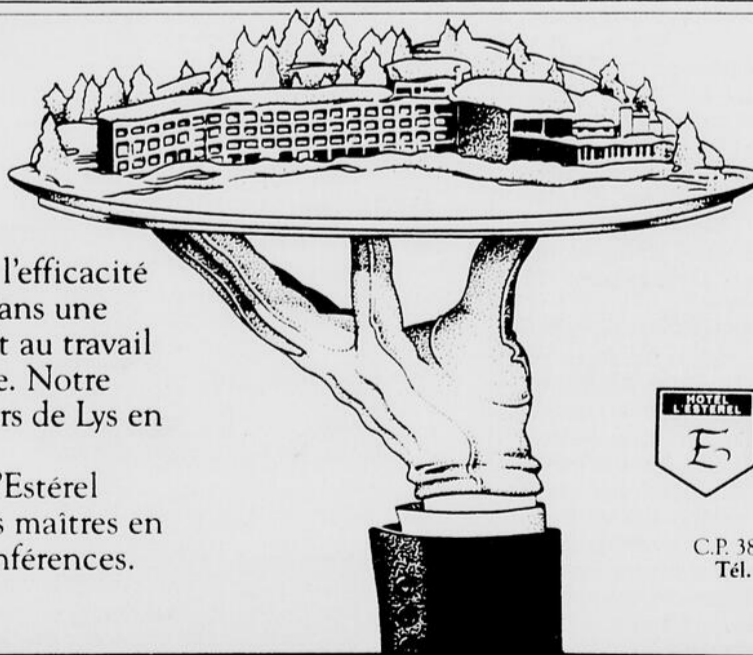
SOCIÉTÉ  
POUR LES  
ENFANTS  
HANDICAPÉS  
DU QUÉBEC

## Maîtres en planification de conférences...

À l'Hôtel l'Estérel, dans les Laurentides, l'art d'organiser et de coordonner des ateliers de travail, des colloques, des réunions de ventes et des conférences n'a vraiment plus de secret pour notre équipe de spécialistes.

Maximisez l'efficacité de votre colloque dans une ambiance qui a trait au travail ainsi qu'à la détente. Notre accréditation 5 fleurs de Lys en dit pleinement.

À l'Hôtel l'Estérel nous sommes passés maîtres en planification de conférences.

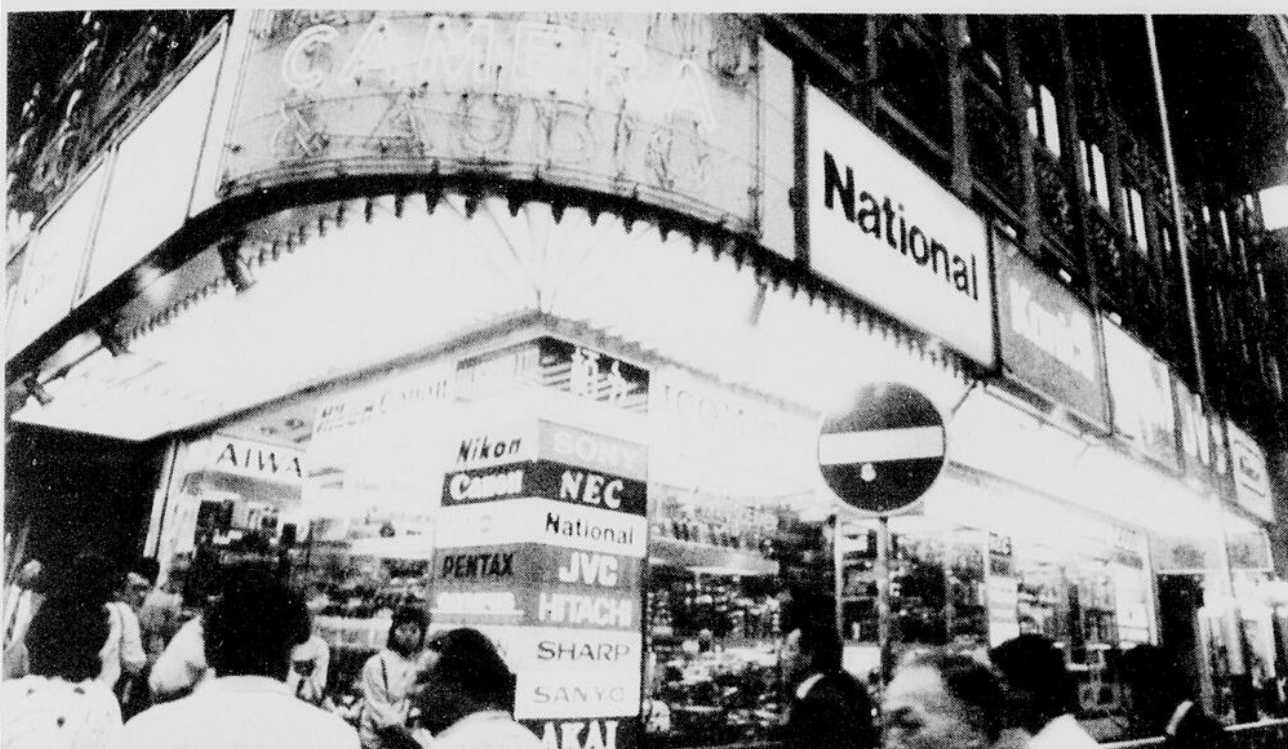


**Hôtel  
l'Estérel**

C.P. 38, Ville d'Estérel (Québec) J0T 1E0  
Tél.: (514) 228-2571 ou 866-8224  
(ligne directe de Montréal)  
Fax: (514) 228-4977

Si jamais il fut ville pour solliciter tous les appétits matérialistes et sensuels des humains, Hong Kong prend certainement place aux premiers rangs. Les habitants le savent

# Hong Kong, légendaire capitale de l'acheteur et mecque des plaisirs



Dans le super marché moderne qu'est devenue Hong Kong, on trouve plus la diversité que les bas prix.

d'ailleurs et plusieurs en jouent habilement pour soutirer leur argent aux crédules qui laissent le mythe l'emporter sur le sens de la réalité.

Tout d'abord il y a le grand centre d'achats qu'est Hong Kong. La personne qui prévoit faire un voyage d'affaires serait bien avisée de se réserver du temps pour courir les magasins. Quant à l'homme d'affaires qui n'a pas le temps, il ne devrait pas craindre que sa femme, pour peu qu'elle soit dépensière, ne s'ennuie. Elle pourra se lancer dans Hong Kong comme un enfant sur un pot de bonbons.

La réputation de Hong Kong comme capitale des escomptes et des « bargains » n'est plus à faire, mais gagnerait toutefois à être délaissée. On peut certes y trouver quelques belles occasions, notamment dans le domaine des appareils électroniques.

Mais il faudrait être un peu fou pour acheter à Hong Kong un magnéto-cassette qu'on ne payerait qu'une cinquantaine de dollars de plus à Montréal. D'autant plus qu'il faudrait payer des frais de douanes au retour et le service après-vente serait quelque peu difficile à assurer.

Au chapitre des vêtements de grand renom, Hong Kong regorge de produits et on peut y trouver quantité de modèles des mois avant qu'ils ne parviennent au Québec. Par contre, il ne faut pas s'attendre à trouver des oc-

casions. La robe Christian Dior ou la cravate Lanvin s'avère aussi chère là-bas qu'ici. Par contre, on a là-bas un choix qu'on ne pourrait jamais trouver à Montréal.

En fait, l'intérêt véritable de Hong Kong tient justement aux choses qu'on ne pourrait trouver ailleurs que là-bas, et certainement jamais à Montréal: bijoux, bibelots, sculptures de jade et d'ivoire, antiquités asiatiques, oeuvres d'art oriental, porcelaines. La ville regorge de merveilles de l'artisanat oriental dont on ne retrouve pas le millième à Montréal et même à New York.

Puisqu'on ne trouve pas d'équivalent au Canada, rien ne sert donc de comparer les prix. Par contre, dans Hong Kong même, il devient alors très intéressant de magasiner, de comparer et de négocier à la baisse. Car la compétition y est féroce et l'acheteur avisé pourra certainement trouver des occasions en or.

### Plaisirs et titillations

Les Chinois sont probablement les plus grands explorateurs culinaires de la planète. Un adage chinois dit d'ailleurs que si le dos d'une créature pointe vers le ciel, elle est bonne à manger. Certes, on trouve à profusion tous les mets classiques que servent les restaurants chinois de Montréal.

Mais l'aventurier culinaire trouvera de quoi le satisfaire. Bien sûr, il trouvera du canard à profusion, mais aussi des ailerons de requin, des oeufs de mille ans et des crevettes géantes flambées vivantes.

S'il cherche un peu, il trouvera du serpent et des pattes d'ours; et s'il cherche beaucoup, du chien et même de l'éléphant, sans compter nombre d'autres choses à toutes fins pratiques non-identifiables.

Par contre, celui qui tient à sa cuisine occidentale traditionnelle trouvera tout ce qu'il désire à Hong Kong, depuis la lasagne italienne en passant par le boeuf bourguignon et le Big Mac.

Puis, il y a les endroits de plaisir qu'il serait plus pertinent d'appeler lieux de titillation. Là encore, Hong Kong offre tous les sites où l'Occidental traditionnel se trouvera en pays

de connaissance: le pub britannique, le bar western, la discothèque sautillante et le club de nuit.

Mais il y a les bars d'hôtesse, qu'on trouve à profusion dans certains quartiers. Moyennant une somme fixe, le fêtard en mal de compagnie féminine pourra se payer les attentions d'une jolie dame de nuit qui l'incitera à boire plus qu'elle ne boira et qui lui fera croire tout ce qu'il voudra dans une conversation charmante où le flirt est toujours sous-jacent.

Dans ce domaine des temples de plaisir, Hong Kong est en train de mettre

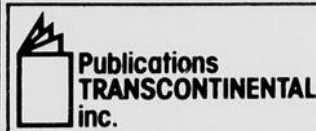
en branle une petite révolution. Un lieu comme le Club Volvo, par exemple, est une sorte de centre d'achat des boîtes de nuit.

D'une superficie de 70 000 pieds carrés, le club met à la disposition de sa clientèle quelque 400 hôtesse dont les mouvements sont coordonnés par des surveillantes munies de walkie-talkies. La piste de danse, inondée de lasers, permettrait à un régiment d'y danser, au son très

souvent d'orchestres «live», alors que la clientèle plus sédentaire peut se réfugier dans l'obscurité de multiples alcôves intimes.

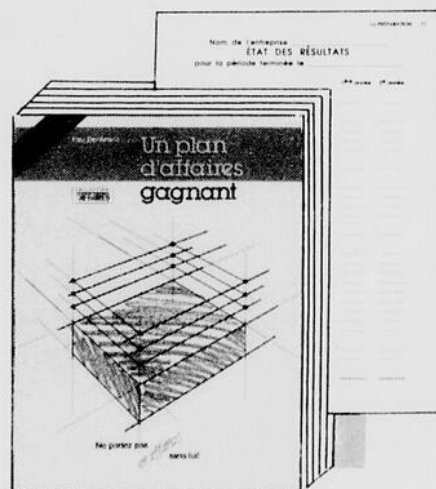
Un tel lieu de plaisir laisse un peu présager ce que sera la vie de nuit dans une Asie future grouillante de consommateurs devenus riches et dépensiers.

**YAN BARCELO**  
(En reportage à Hong Kong)



## UN PLAN D'AFFAIRES GAGNANT

par Paul Dell'Aniello



2<sup>e</sup> ÉDITION REVUE ET AUGMENTÉE

Nouvelle version comprenant les adresses et références d'associations et d'organismes pouvant vous guider en affaires. Retrouvez dans un rabat un plan d'affaires complet.

C'est un texte qui est fait pour être complété et ainsi vous aider à bien structurer votre entreprise.

Il ne reste qu'à aiguiser vos crayons!

DISPONIBLE EN LIBRAIRIE  
DIFFUSION: Diffulivre Inc.

Format: 21,5 cm (8,5 po) x 28 cm (11 po)

141 pages

Prix: 24,95 \$

Adressez votre chèque à  
PUBLICATIONS TRANSCONTINENTAL INC.  
410, rue Saint-Nicolas, Bureau 505  
Montréal, Qc H2Y 2P5



Pour commande par carte de crédit: (514) 284-0339 ou sans frais: 1-800-361-2164  
Je désire commander:  
Un plan d'affaires gagnant — 24,95 \$  
Veuillez ajouter 1,75 \$ pour les frais postaux.

Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_ Province \_\_\_\_\_

Code postal \_\_\_\_\_ Téléphone ( ) \_\_\_\_\_

Chèque ou mandat de poste  
 Carte de crédit  Visa  Master Card  American Express

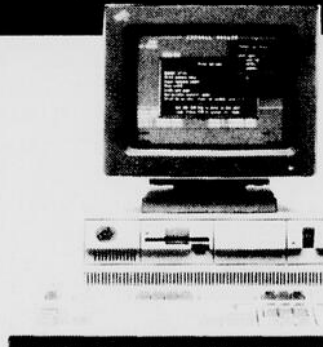
Numéro de carte \_\_\_\_\_ Date d'expiration \_\_\_\_\_

## SPÉCIAL

GARANTIE 2 ANS

### IBM PS/2

- Model 50 Z, 855031 80286, 10 Mhz, OW/S, 1MB RAM, VGA 1 drive 1.44 MB, HD 30 MB
- Écran mono 8503



3595\$

### HP LASER II 2495\$



Autres modèles disponibles IBM, H.P., Toshiba, Compaq. Spécialiste en réseau "PowerLan"

(514) 878-9188 FAX: (514) 878-9779



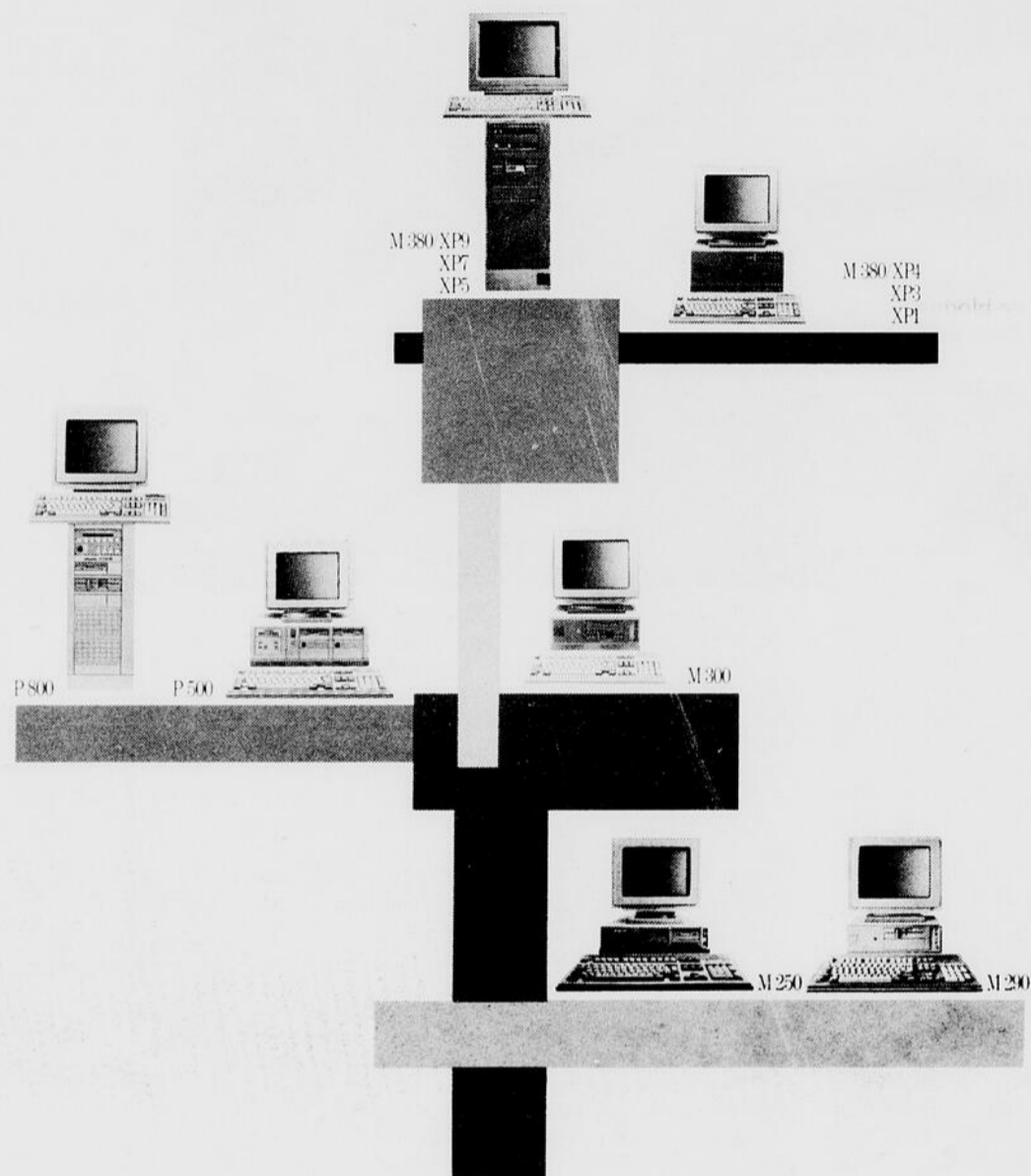
ISI International (Québec) inc.

1055, CÔTE DU BEAVER HALL,  
MONTREAL (QUEBEC) H2Z 1S5

AFF.11

## Les ordinateurs personnels Olivetti.

Toute une gamme à votre portée,  
loin devant la concurrence.



Olivetti vous offre des ordinateurs dont les caractéristiques correspondent exactement à vos besoins.

Vous y trouvez un heureux équilibre de puissance, souplesse, extensibilité et compatibilité. Olivetti s'avère donc, à juste titre, le choix à faire en toute logique.

Les modèles M250 et M290 à processeur Intel 286\* de 16 bits vous offrent un grand rendement.

Olivetti propose aussi une gamme d'ordinateurs personnels de 32 bits. Ces appareils, à micro-processeur Intel 386\* ou Intel 386SX\*, s'avèrent les plus complets et les plus perfectionnés sur le marché.

Le M300 (16 MHz) se vend au prix de la plupart des modèles de bureau tout en laissant place à l'extension modulaire. Les ordinateurs P500 (16 MHz) et P800 (25 MHz) vous procurent la performance souhaitée en architecture MCA.

Les modèles de la série M380 allient puissance et vitesses d'horloge allant de 20 MHz à 33 MHz. À titre d'exemple, l'ordinateur «tower» XP/7 (25 MHz, état d'attente 0) possède toute la souplesse voulue pour des applications en environnements multi-usagers et multi-tâches.

En tête de liste de la famille XP, le XP/9 affiche l'avance technologique d'Olivetti : la toute nouvelle version du processeur Intel 386\* de 32 bits fonctionnant à 33 MHz. En y adjoignant l'extension de 32 bits d'un bus d'ordinateur AT, le XP/9 se révèle le serveur parfait d'un système multi-usagers ou le processeur autonome superpuissant.

Chef de file mondial en matière d'informatique répartie, Olivetti propose des solutions se fondant sur des systèmes ouverts et souples, conformes aux normes de qualité les plus reconnues internationalement. Tous ses systèmes sont soutenus par des professionnels formant l'un des meilleurs réseaux de service de l'industrie.

Olivetti. Synonyme d'ordinateurs. À l'échelle humaine.

### ORDINATEURS PROFESSIONNELS OLIVETTI

Modèles	Puce	Vitesse	Bits	Architecture	Systèmes d'exploitation	Compatibilité d'interface d'utilisateur
M380 XP/9, XP/7, XP/5, XP/4, XP/3, XP/1	386*	20-33 MHz	32	AT	MS-DOS*** MS OS/2*** XENIX/386**** UNIX/386****	Gestionnaire de présentation MSWindows***
P800	386*	25MHz	32	MCA**		Contrôleur graphique compatible avec OVO/VGA
P500	386SX	16MHz	32	MCA**		Clavier et souris avec mini-connecteur DIN compatible avec PS/2
M300	386SX	16MHz	32	AT		Port parallèle d'imprimante

\*286, 386, 386SX sont des marques de commerce d'Intel Corp.

\*\*MCA est une marque de commerce d'International Business Machines Corp.

\*\*\*MS-DOS, MS OS/2, XENIX, MSWindows sont des marques de commerce de Microsoft Inc.

\*\*\*\*UNIX est une marque de commerce d'AT&T aux États-Unis et dans d'autres pays.

Votre énergie à la source de notre force.

# olivetti