

Montréal

plus

MAI-JUIN • MAY-JUNE 1996
VOL.4 N° 7



Chambre de commerce
du Montréal métropolitain
Board of Trade
of Metropolitan Montreal

PER

m-892

BNQ

FORUM

**INTERNET :
ÊTES-VOUS
BRANCHÉS ?**

**ARE YOU
CONNECTED?**

EDITORIAL

**1995-1996 : une année
au coeur de l'action**

**1995-96: At the Centre
of the Action**

**CARNET D'ADRESSES INTERNET
INTERNET ADDRESS BOOK**

**GALA DES GRANDS MONTRÉALAIS
GREAT MONTREALERS' GALA**



Nous avons vu naître le 20^e siècle, nous sommes fin prêts pour le 21^e

Un siècle de changements. Un siècle de bouleversements. Mais une chose n'a pas changé : l'engagement de LA GARANTIE envers sa clientèle. Nous avons grandi avec vous, depuis 1872. Notre objectif : être à la hauteur de vos attentes en répondant à vos besoins d'assurance spécialisée, *avant et après* un sinistre. Nos spécialités : Cautionnement • Détournement • Responsabilité des administrateurs et dirigeants • Résidences de haute valeur.



LA GARANTIE,
COMPAGNIE D'ASSURANCE
DE L'AMÉRIQUE DU NORD

*Contactez votre courtier
et permettez-nous de partager
votre avenir ...*

POUR VOUS ASSURER LA TRANQUILLITÉ D'ESPRIT

HALIFAX - QUÉBEC - MONTRÉAL - TORONTO - WOODSTOCK - EDMONTON - VANCOUVER

«Ce serait vraiment
le bonheur total
si le monde
merveilleux,
futuriste et

virtuel

d'Internet était
juste un peu
moins, mettons,
virtuel.»

MISE À
JOUR

Il se passe quelque chose de magique sur notre planète. Elle devient plus petite. Chaque jour, de plus en plus de gens et d'informations contribuent à faire d'Internet un monde d'opportunités incroyables. Tout à coup, des gens comme vous ont accès à un énorme bassin de clients potentiels, de relations d'affaires, d'associés et de concurrents aux quatre coins de la planète.

Comment profiter au maximum de ces opportunités? Parlons d'abord de ce qui se passe à l'échelle de la planète.

Le commerce électronique devient une réalité grâce à une sécurité accrue et à des technologies de chiffrement innovatrices comme Cryptolopes, qui assurent que les messages ne sont lus que par les personnes concernées.

Des centres commerciaux électroniques apparaissent partout, permettant aux entreprises de vendre leurs produits à des millions de clients en ligne et d'éviter ainsi des coûts élevés d'immobilier. Au lieu

de ramasser la poussière dans un entrepôt, les produits sont fabriqués et expédiés sur commande.

Et plus vous offrez d'information en ligne sur votre entreprise, plus vous élargissez votre champ d'action.

Vos clients et fournisseurs peuvent obtenir l'information la plus récente sur vos prix, vos stocks et vos calendriers de livraison. Tout cela grâce au Réseau mondial IBM, l'un des plus importants réseaux privés de données dans le monde, qui permet d'accéder à l'information en toute sécurité, de Rio à Reykjavik, et à partir de 848 autres villes du monde.

Pour profiter des avantages d'Internet, pas besoin d'être millionnaire. Ou génial. Vous n'avez qu'à taper www.can.ibm.com, ou composer le **1 800 IBM-2255***, poste 116, pour obtenir notre **brochure gratuite de 16 pages** démontrant comment IBM peut aider votre entreprise à progresser dans un monde en réseau.

Des solutions pour une petite planète

IBM



■ / ■ Une vision ingénieuse

CHEZ TÉLÉGLOBE, NOUS SALUONS LA PUISSANCE DE L'INGÉNIOSITÉ DE L'HOMME. ELLE DEMEURE LA FORCE INITIALE DERRIÈRE LES RESSOURCES, LES TECHNIQUES ET LA PHILOSOPHIE QUI DÉFINISSENT NOTRE IDENTITÉ ET NOTRE MOUVANCE. NOUS NOUS CONSACRONS ENTIÈREMENT À LA CROISSANCE DES TÉLÉCOMMUNICATIONS INTERCONTINENTALES. POUR NOUS, CETTE CROISSANCE S'ARTICULE AUTOUR D'ALLIANCES STRATÉGIQUES. NOTRE APPROCHE EST ASSEZ PEU ORTHODOXE, MAIS NOUS CROYONS EN SON GÉNIE.



TELEGLOBE

publié par • published by:



Chambre de commerce
du Montréal métropolitain
Board of Trade
of Metropolitan Montreal

5, Place Ville Marie
bureau 140
Montréal (Québec) H3B 4Y2
Tél. : (514) 871-4000
Télec. : (514) 871-1255

5 Place Ville Marie
Suite 140
Montreal, Quebec, H3B 4Y2
Tel.: (514) 871-4000
Fax: (514) 871-1255

Président • President
Patrice Simard, FCA

Directrice, Communications
et activités • Director,
Communications and Activities
Céline Collin

Rédactrice en chef • Editor
Joëlle Ganguillet

Assistante à la rédaction •
Editorial Assistant
Eileen Murphy

Secrétaire à la production
et à la publicité • Production and
Advertising Assistant
Sylvie Paquette

Design & Production
Champagne A. Communications

Impression • Printer
Servi Litho

Coût de l'abonnement
20 \$ (7 numéros) taxes en sus
Subscription Fee
\$20 (7 issues) plus tax

ISSN : 1196-1651

Dépôt légal • Legal Deposit
Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada
National Library of Canada
National Library of Quebec



Imprimé sur du papier BriteWhiteSolution[®], non
acide, contenant 20 % de fibres désencrées et
recyclées, produit par Avenor inc.
Printed on BriteWhiteSolution[™], acid-free 20% post-
consumer recycled-content paper manufactured by
Avenor Inc.

Avenor
Inc.

SOMMAIRE - CONTENTS

MAI-JUIN • MAY-JUNE 1996 VOL.4 N°7

ÉDITORIAL

1995-1996 : UNE ANNÉE AU COEUR DE L'ACTION

6-7

GALA DES GRANDS MONTRÉALAIS

Trois personnalités à l'honneur
le 20 juin

9-11

MEMBERSHIP

Des nouveaux membres s'approprient

12

RÉSO-PME

Une chambre où on peut se parler

13

FORUM

INTERNET : ÊTES-VOUS BRANCHÉS ?

14-17

CARNET D'ADRESSES INTERNET

PROFIL

Marie-Andrée Delisle et sa boîte
à outils «destination Québec»

18-19

20-21

DÎNER RÉSEAU CAFA

Le réseautage - l'atout professionnel
par excellence

24

COMMERCE INTERNATIONAL

Financement des opérations
américaines : les «LLC»,
vous connaissez ?

26-27

PRIX D'EXCELLENCE 1996

Remise de prix aux élèves de 5e
secondaire et aux finissants de
formation professionnelle

28

CONSEIL D'ADMINISTRATION 1996-1997

Procédure de mise en candidature

29-30

FLASH

NOUVEAUX MEMBRES

31-32

33

EDITORIAL

1995-96 AT THE CENTRE OF THE ACTION

GREAT MONTREALERS' GALA

Three Personalities to be
Honoured on June 20

MEMBERSHIP

New Members Mingle

SMB-NETWORK

Where Dialogue is Encouraged!

FORUM

INTERNET: ARE YOU CONNECTED?

INTERNET ADDRESS BOOK

PROFILE

The Arguments for
Strategic Alliances - Denis Tremblay

CAFA NETWORKING DINNER

The Business Tool to Master

INTERNATIONAL TRADE

Using U.S. Limited Liability
Companies to Finance
U.S. Operations

OUTSTANDING STUDENT AWARDS 1996

Awards to Secondary V
and Vocational Education
Students

BOARD OF DIRECTORS 1996-97

Procedure for Nominations

FLASH

NEW MEMBERS

1995-96: AT THE CENTRE OF THE ACTION

Throughout this past year, the Board of Trade has maintained a positive, realistic attitude toward our city and the challenges it faces. We have worked very hard to promote Montreal, the Francophone metropolis of Quebec and at the same time a bilingual, multicultural, international city.

The Constitutional Debate

The debate concerning the future of Quebec monopolized a lot of our attention this year, both before and after the referendum. Given the negative impact of political uncertainty on the economic development of Montreal, the Board of Trade has developed a strategy aimed at making major functional changes to Canada's organizational structure through the devolution of certain powers to those provinces that wish to assume responsibility for them. We are working actively to build support for this vision among other Canadian business communities.

Dorval-Mirabel - The Freedom to Choose

The quality and efficiency of airport services are important components of economic development. The Board of Trade has thus been very active in this vital issue and has firmly supported ADM in its decision to allow carriers to choose freely between Dorval and Mirabel airports.

Saving AMF-Technotransport

The Board of Trade's actions, in collaboration with its many socio-economic partners within CRDIM (Conseil régional de développement de l'île de Montréal) were instrumental in saving AMF Technotransport and thus protecting hundreds of jobs in a district that is particularly hard hit by unemployment.

Pharmaceutical Patents

Once again this year, the Board of Trade was at the heart of the on-going struggle by the region's bio-medical sector to maintain the provisions of the act governing pharmaceutical patents. The innovative pharmaceutical industry represents almost 7,000 high-level jobs in Greater Montreal.

Public-Private Alliances

The current state of public finances and the need to render those services that justify the existence of government militate in favour of developing new ways of offering public services. During the course of this year, the Board of Trade developed a structured approach to helping both public and private players launch their projects with the maximum chance of success.

Economic Promotion of Greater Montreal Overseas: We worked with all of the players involved in this activity to coordinate the city's promotional efforts in other countries.

Organization of the Region: We are working closely with Mr. Serge Ménard, the Minister of State for the Metropolis, on this important matter requiring our constant attention.

Special Fiscal Pact for Montreal: The Board of Trade has made sustained representations on this subject to the relevant authorities in an effort to obtain for Montreal the means consistent with its responsibilities.

Freezing of the Assessment Rolls: The Board of Trade exerted the necessary pressure to avert the freezing of the assessment rolls requested by the MUC, which would have had disastrous results for our members.

Scientific Policy of the Quebec Government: The Board of Trade worked closely with those in charge of Quebec's scientific policy to review this strategy in the light of present-day realities.

Estates General on Education: The Board of Trade played an active role in the work of the Estates General on Education and developed a set of recommendations aimed at making each school much more autonomous and accountable.

It is unfortunately not possible for me to list here all of the spheres in which the Board of Trade and its Public Affairs Committees were active this year. In addition to the above, we were very present in the areas of Greater Montreal's **public finances and health services, residential construction, the Montreal Exchange, the metropolitan transport agency, the Port of Montreal, environmental assessments, and tourism and conventions**, to name just a few.

Before concluding, I would also like to mention the success of the Board of Trade's **First Job** program. In all, 21 Montreal companies have taken advantage of the subsidies available for apprenticeships enabling young graduates to acquire work experience leading to permanent employment.

Much remains to be done, of course, but I am very pleased with what we have achieved to date. I would like to thank the members of the Board of Directors, the committee chairs and members, and all of our Board of Trade members for their ongoing support and the magnificent work we have accomplished together.

Patrice Simard, FCA

1995-1996 : UNE ANNÉE AU COEUR DE L'ACTION

Tout au long de cette année, la Chambre a adopté une attitude positive et réaliste dans les dossiers montréalais. Nous avons travaillé très fort à la revalorisation de Montréal, la métropole francophone du Québec, et en même temps une grande ville internationale bilingue et multiculturelle.

Le dossier constitutionnel

Le débat sur l'avenir du Québec a mobilisé beaucoup d'énergies, tant avant le référendum qu'après. Compte tenu de l'effet négatif qu'entraîne l'incertitude politique sur le développement économique de Montréal, la Chambre a conçu une stratégie visant à apporter des changements fonctionnels importants dans l'organisation du Canada en privilégiant une décentralisation marquée de certains pouvoirs au bénéfice des provinces qui souhaitent en assumer les responsabilités. Nous travaillons activement à faire partager cette vision par d'autres milieux d'affaires canadiens.

Libre-choix Dorval-Mirabel

L'efficacité et la qualité des services aéroportuaires constituent des facteurs très importants dans le développement économique. La Chambre a donc été très active dans ce dossier vital pour la région de Montréal et elle a appuyé fermement la direction d'ADM de laisser le libre-choix aux transporteurs entre Dorval et Mirabel.

Sauvetage d'AMF-Technotransport

L'action de la Chambre, en collaboration avec ses nombreux partenaires socioéconomiques du CRDIM (Conseil régional de développement de l'île de Montréal), a contribué au sauvetage d'AMF Technotransport permettant ainsi de sauvegarder des centaines d'emplois dans un quartier particulièrement touché par le chômage.

Les brevets pharmaceutiques

Encore cette année, la Chambre a été au coeur du regroupement du secteur bio-médical de la région de Montréal qui doit faire preuve d'une vigilance de tous les instants afin de maintenir en vigueur les dispositions de la loi sur les brevets pharmaceutiques. L'industrie pharmaceutique novatrice représente près de 7 000 emplois de haut niveau dans la région de Montréal.

Les alliances secteur privé-public

L'état actuel des finances publiques et la nécessité de rendre les services qui justifient l'existence de l'État plaident en faveur de nouvelles façons de rendre les services publics. La Chambre a développé au cours de l'année une approche structurée afin d'aider les intervenants, tant publics que privés, à engager leurs projets en se donnant les meilleures chances de succès.

Promotion économique de la région de Montréal à l'étranger : nous avons travaillé à la coordination des efforts de promotion à l'étranger avec l'ensemble des intervenants dans ce domaine.

Organisation de la région : nous travaillons en étroite collaboration avec le ministre responsable de la métropole, M. Serge Ménard, dans cet important dossier qui requiert une attention constante.

Pacte fiscal particulier pour Montréal : la Chambre a effectué des représentations soutenues dans ce dossier auprès des autorités compétentes afin de donner à Montréal des moyens à la mesure de ses responsabilités.

Objection au gel du rôle d'évaluation : la Chambre a exercé les pressions voulues afin d'éviter le gel du rôle d'évaluation foncière réclamé par la CUM et qui entraînerait des conséquences néfastes pour ses membres.

Politique scientifique du Gouvernement du Québec : la Chambre a travaillé en étroite collaboration avec les responsables de la politique scientifique du Gouvernement du Québec afin de revoir cette politique en fonction des réalités nouvelles.

États généraux sur l'éducation : la Chambre participe très activement aux travaux des États généraux sur l'éducation et elle a mis au point un ensemble de recommandations visant à rendre chaque école beaucoup plus autonome et responsable.

Il m'est malheureusement impossible d'énumérer ici tous les dossiers dans lesquels la Chambre et ses comités d'affaires publiques ont été très actifs au cours de l'année. Parmi ceux-ci, nous avons été présents dans les domaines des **finances publiques** et des **services de santé** dans la région de Montréal, de la **construction domiciliaire**, de la **Bourse de Montréal**, de l'**Agence métropolitaine de transport**, du **Port de Montréal**, de l'**évaluation environnementale**, du **tourisme** et des **congrès** et bien d'autres encore.

Avant de terminer, j'aimerais souligner le succès du programme **Premier emploi** mis sur pied par la Chambre. En effet, 21 entreprises situées à Montréal se sont prévaluées des subventions applicables à des stages qui ont permis à des jeunes diplômés d'acquérir une expérience de travail menant à un emploi permanent.

Je suis très heureux du travail accompli cette année, même si, bien sûr, beaucoup reste à faire. Je désire remercier les administrateurs, les présidents de comités ainsi que leurs membres et tous les membres de la Chambre pour leur soutien et pour le magnifique travail accompli.

Patrice Simard, FCA

HEC

*L'École des Hautes Études Commerciales
félicite très chaleureusement*

M. Serge Saucier

*pour son accession au rang de
Grand Montréalais.*

...

*Monsieur Serge Saucier, dont l'apport
exceptionnel à la vie socioéconomique
montréalaise est ainsi reconnu,
est entre autres président du conseil
d'administration des HEC.*

DE MAIN DE MAÎTRE...^{MC}

*Le cabinet Ogilvy Renault
félicite chaleureusement
Madame Arlette Cousture
pour son accession au rang des
"Grands Montréalais 1995-96".
Nous applaudissons
sa contribution exceptionnelle
à la vie culturelle de Montréal.*

L'alliage tradition ~ innovation^{MC}

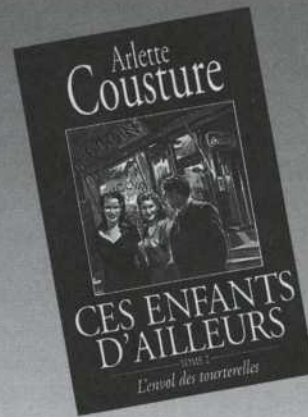
**OGILVY
RENAULT**

S.E.N.C.

AVOCATS

Montréal Ottawa Québec Toronto Londres

Swabey Ogilvy Renault
Agents de brevets et de marques de commerce
Montréal Ottawa



QUÉBEC LOISIRS

*félicite chaleureusement Mme Arlette Cousture
pour son entrée à l'Académie des Grands Montréalais.*

*Nous profitons de l'occasion pour souligner que les 360 000 exemplaires que
QUÉBEC LOISIRS a vendus des œuvres d'Arlette Cousture la consacrent comme
l'auteure québécoise la plus populaire de toute l'histoire du club.*

QUÉBEC LOISIRS 6150, route Transcanadienne, Saint-Laurent (Québec) H4T 1X5, Tél.: (514) 340-2930



L'Académie
des Grands
Montréalais

GALA DES GRANDS MONTRÉALAIS : TROIS PERSONNALITÉS À L'HONNEUR

Une fois de plus, l'Académie des Grands Montréalais rendra hommage, le **jeudi 20 juin prochain, à 18 h, à l'Hôtel de ville de Montréal, à trois personnalités montréalaises qui se sont distinguées dans leur sphère d'activité respective.**

Secteur économique

Serge Saucier est né à Montréal. Diplômé de l'École des HEC de l'Université de Montréal, il est admis à l'Institut des comptables agréés en 1962. Premier au Canada aux examens d'admission, il se mérite la Médaille d'or du Gouverneur général et reçoit, en 1984, le titre de Fellow de l'Ordre des comptables agréés du Québec. Parallèlement à sa carrière chez Raymond, Chabot, Martin, Paré, monsieur Saucier a été professeur aux HEC de 1965 à 1978. Il a gravi tous les échelons de la société avant d'en assurer la présidence en 1980. Sous sa gouverne, ce groupe a connu un essor remarquable en devenant le plus important cabinet de services de comptabilité et d'administration générale au Québec. Au cours de sa carrière, monsieur Saucier a occupé divers postes de responsabilité au sein de nombreux organismes. Actuellement président du conseil d'administration de la Corporation de l'École des HEC, il a auparavant été président de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain et président du Centre de finance et de commerce international. Sa contribution à l'essor de la communauté d'affaires québécoise et son engagement social ont été soulignés par la remise du prix annuel d'excellence de l'Université McGill et de celui de l'Université Concordia. En 1991, il a été nommé Chevalier de l'Ordre national du Québec et en 1994, il est désigné membre de l'Ordre du Canada.



GREAT MONTREALERS' GALA: THREE PERSONALITIES TO BE HONOURED

Once again, the Académie des Grands Montréalais will honour three in their respective fields. This event will take place on **Thursday, June 20 at 6 p.m. at the City Hall of Montreal.**

Economic Sector

Serge Saucier was born in Montreal. After graduating from the École des HEC of the Université de Montréal, he was admitted to the Institute of Chartered Accountants in 1962. Ranked first in Canada at the entrance exam, he was awarded the Governor General's Gold Medal, and in 1984 he was named Fellow of the Ordre des comptables agréés du Québec. Parallel to his career in the private sector with Raymond, Chabot, Martin, Paré, he was a professor at the HEC from 1965 to 1978. He climbed the corporate ladder before gaining the presidency of that company in 1980. Under his leadership, the firm expanded rapidly, becoming the largest accounting and administrative-services company in Quebec. Throughout his career, Mr. Saucier has held a variety of senior positions in numerous organizations. Currently Chairman of the Corporation de l'École des HEC, he has also served as President of both the Board of Trade of Metropolitan Montreal and the Centre for Finance and International Trade. His contributions to the Quebec business community and his social commitment have earned him the Management Award from McGill University and the Award of Distinction from Concordia University. In 1991, he was named Knight of the Ordre national du Québec, and in 1994 he was appointed Member of the Order of Canada.



Secteur culturel

Diplômée en animation culturelle et théâtrale, Arlette Cousture a commencé sa carrière à la télévision de Radio-Canada. De 1969 à 1978, elle a été tour à tour animatrice, recherchiste, conceptrice, interviewer et journaliste. En 1979, madame Cousture bifurque vers la société d'État Hydro-Québec où elle occupe, jusqu'en 1987, divers postes en communication qui lui donneront l'occasion d'exercer ses talents en écriture. Mais c'est en tant qu'écrivain qu'Arlette Cousture a connu un succès fulgurant avec la parution, en 1985, de son roman *Les filles de Caleb* qui relate la vie des femmes au Québec au 19^e siècle. Paru en deux tomes, *Les filles de Caleb* a atteint un tirage de plus de un million de copies, toutes éditions confondues. En 1992 et 1994, madame Cousture publie les deux tomes de *Ces enfants d'ailleurs*, un roman qui retrace les bouleversements d'une famille d'immigrants polonais au Canada, qui a valu à son auteur, et pour une troisième fois, le Grand prix du public du Salon du livre de Montréal. *Ces enfants d'ailleurs*, tout comme l'a été *Les Filles de Caleb*, est en tournage et sera diffusé au petit écran au Québec au printemps 1997. Au cours de sa carrière d'écrivain, madame Cousture s'est mérité de nombreux prix et distinctions. L'auteur, qui partage sa vie entre la France et le Québec, travaille présentement à la préparation d'un autre roman qui devrait paraître l'automne prochain.

Secteur social-scientifique

Native de Montréal, Gretta Chambers est l'une des premières journalistes de langue anglaise à s'être intéressée au Québec francophone. Bachelière en sciences politiques, madame Chambers a assumé diverses fonctions au sein de la société québécoise. Bien connue du public pour sa chronique hebdomadaire dans *The Gazette*, madame Chambers possède aussi une longue expérience de la radio et de la télévision. Elle collabore régulièrement à CBC Newsworld et à la radio de la CBC à titre de commentatrice politique. De 1977 à 1980, elle a animé «The Editors», une émission hebdomadaire de 30 minutes sur les affaires publiques diffusée par CFCF-12 et douze autres chaînes privées au Canada. Depuis 1991, elle est Chancelière de l'Université McGill après treize ans passés au sein du Conseil des gouverneurs de l'université. Membre de nombreux conseils d'administration, elle a aussi été nommée Officier de l'Ordre national du Québec, en 1993, et membre de l'Ordre du Canada, en 1994. Mère de cinq enfants, madame Chambers a su concilier vie privée et vie professionnelle. Son travail considérable de bénévolat social et culturel témoigne de sa connaissance des réalités québécoises.

Cultural Sector

After earning a degree in theatre, Arlette Cousture began her career with Radio-Canada television. From 1969 to 1978, she served in turn as host, researcher, creator, interviewer, and journalist. From 1979 to 1987, she occupied various public-relations positions with Hydro-Québec, where she was able to employ her writing talents. But it was as an author that Arlette Cousture first achieved resounding success with the 1985 publication of her two-volume novel *Les filles de Caleb*, which relates the experiences of women in 19th century Quebec. More than one million copies of the novel have been printed to date in various editions. In 1992 and 1994, Ms. Cousture published the two volumes of *Ces enfants d'ailleurs*, a novel tracing the hardships of a family of Polish immigrants to Canada, which earned her a third Grand prix du public from the Salon du livre de Montréal. Like her first novel, *Ces enfants d'ailleurs* is being filmed for television and will be broadcast in Quebec in the spring of 1997. Throughout her literary career, Ms. Cousture has earned numerous awards and distinctions. She now divides her time between France and Quebec and is writing a third novel, which will be launched next fall.



Social - Scientific Sector

A Montreal native, Gretta Chambers was one of the first English-language journalists to take an interest in Francophone Quebec. Ms. Chambers earned a B.A. in political science and has assumed a variety of functions within Quebec society. Well known to the public for her weekly column in *The Gazette*, she also has extensive experience in radio and television. She collaborates regularly with CBC Newsworld and CBC Radio as a political commentator. From 1977 to 1980, she hosted *The Editors*, a weekly 30-minute public-affairs program broadcast by CFCF-12 and 12 other private channels in Canada. In 1991, she became Chancellor of McGill University after serving 13 years on the university's Board of Governors. A member of numerous boards of directors, Ms. Chambers was appointed Officer of the Order National du Québec in 1993 and Member of the Order of Canada in 1994. The mother of 5 children, Ms. Chambers has been able to balance her private and public lives. Her considerable efforts on behalf of various cultural and social organizations demonstrate her keen understanding of Quebec realities.

GALA DES GRANDS MONTRÉALAIS

jeudi 20 juin 1996, 18 h
Hôtel de ville de Montréal

Prix du billet : 175 \$ - comprend cocktail,
présentation et repas -
(TPS 7 % et TVQ 6,5 % en sus)

Nombre de places limité

Renseignements et réservation :
Ghislaine Larose (514) 871-4001

GREAT MONTREALERS' GALA

Thursday, June 20, 1996, 6 p.m.
City Hall of Montreal

Ticket price: \$175 for the cocktail,
presentation of the awards and dinner
(Plus 7% GST and 6.5% QST)

Places are limited

Information and reservations:
Ghislaine Larose (514) 871-4001

WORLD RAPIDLY EXPANDING

Expanded world news coverage now fills a full page on B1 six days a week
Plus more international business and world sports news



Look for the signs of global expansion every day

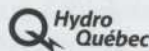
The Gazette

Putting what matters into your hands

CALL 987-2400 FOR HOME DELIVERY



En collaboration avec
In collaboration with



LA GARANTIE, COMPAGNIE D'ASSURANCE
DE L'AMÉRIQUE DU NORD



Félicitations Madame Chancellor Congratulations

We always knew you were a great Montrealer!

de vos amis et collègues de McGill

membership

DES NOUVEAUX MEMBRES S'APPRIVOISENT

Le 8 mai dernier, la Chambre a accueilli les nouveaux membres au cours d'un cocktail. Un jeu de jumelage a permis aux participants de faire connaissance et de se frayer un passage dans la foule. Signalons la présence du président de la Chambre, de plusieurs membres du conseil d'administration et des présidents de comités qui ont familiarisé les nouveaux membres avec notre réseau.

Nos représentantes, **Nicole Gauthier**, **Clara Rotondo** et **Elvira Winkler** ont profité de l'occasion pour nous présenter quelques nouveaux membres.

Neil Oakshott, directeur de production vidéo pour **Les Productions Éclipse inc.**, nous arrive d'Angleterre et partage avec nous ses impressions sur la manière de faire des affaires au Québec. « Contrairement à l'Angleterre, il me semble qu'ici, les contacts personnels et le réseautage sont essentiels. »

« Chaque personne est un client potentiel », indique **Joe Rizzolo**, président et chef de la direction du **Groupe financier Denarius**. « La Chambre se vend aussi en donnant une touche personnelle aux relations d'affaires. J'ai hâte de puiser dans la source de contacts que recèle le répertoire des membres ».



(Photo : Elvira Winkler, Donald Prosper)

Donald Prosper, président de la **Chambre de commerce Port au Prince, Haïti-Canada**, apprécie beaucoup l'accueil chaleureux d'Elvira et veut tout apprendre de notre association. « Je suis très familier avec le mouvement des chambres de commerce. En 1980, j'ai d'ailleurs été vérificateur pour le Bureau de commerce de Montréal et la Chambre. J'espère qu'un jour mon association sera

du calibre de la Chambre. Je suis d'avis que les organismes d'affaires sont nécessaires car ils cultivent l'entrepreneuriat essentiel au développement d'un pays ».



(Photo : Neil Oakshott, Nicole Gauthier)

NEW MEMBERS MINGLE

On May 8, the Board of Trade welcomed new members to a cocktail party. An ice-breaking game, whereby everyone was given a playing card and had to find their match, was a creative way of getting members to weave through the crowd and network. The President of the Board of Trade, several members of the Board of Directors and Chairs of the committees helped our new members get acquainted with our network.

Our sales representatives, **Nicole Gauthier**, **Clara Rotondo**, **Elvira Winkler**, would like to introduce you to a few new members ...

Neil Oakshott, Director for **Les Productions Éclipse inc.**, a video production company, hails from England and shares his take on doing business in Quebec. "Contrary to England, in Quebec I sense that personal contacts and networking is really vital."

"Everyone is a potential client," says **Joe Rizzolo**, President and CEO of **Denarius Financial Group**. "The Board of Trade sells itself - putting a human touch to contacts. I look forward to tapping into the contacts in the membership directory."



(Photo : Clara Rotondo, Joe Rizzolo)

An association joining another association. **Donald Prosper**, President of the **Chambre de commerce Port au Prince, Haiti - Canada**, really appreciates Elvira's red carpet welcome into the Board of Trade and wants to learn all he can from our association. "I am very familiar with the chamber movement. In 1980, I audited the books for the Board of Trade and La Chambre. I hope that one day my association will be the same caliber as the Board of Trade. Business associations are vital as they nurture entrepreneurship which is so important to the development of a country."

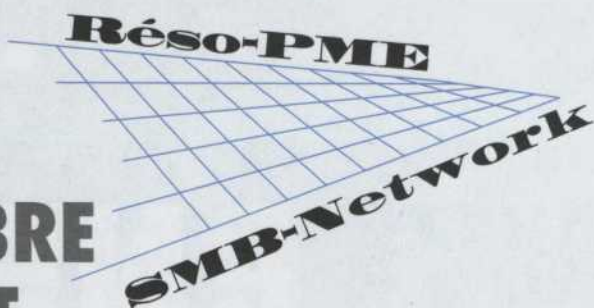


Le plus important conseiller
et courtier immobilier au Canada
au service exclusif des utilisateurs
d'espaces corporatifs.



Devencore Itée, courtier immobilier agréé • Tél. : (514) 392-1330 Téléc. : (514) 392-1346

GVA Worldwide



UNE CHAMBRE OÙ ON PEUT SE PARLER

Depuis le début de l'année, le comité PME de la Chambre s'est donné comme défi de créer des activités où des membres peuvent s'exprimer et créer des complicités entre eux. Une des idées a porté fruit avec la création de **Réso-PME**. Le concept est simple : il s'agit de regrouper une douzaine de chefs d'entreprises qui se rencontrent une fois par mois pour discuter de sujets qui les touchent de près. Sur papier ça semble bien banal, mais dans la vraie vie, ça marche!

Un premier groupe **Réso-PME** composé de douze personnes, presque toutes à la tête d'une micro ou d'une petite entreprise, a été mis sur pied. Ces personnes ont choisi de se joindre au groupe pour parler de leur vie d'entrepreneur, pas pour faire de la vente. Elles proviennent de domaines aussi variés que l'entretien ménager de bureau, la gestion d'un musée, les services de guides touristiques, le placement de personnel, l'informatique, l'architecture, etc.

Les activités de ce groupe ont débuté en février. Trois réunions ont déjà eu lieu, deux à la Chambre et une à l'entreprise de l'un des participants. «Nous nous sommes d'abord présentés et nous avons discuté du fonctionnement du groupe. À la deuxième rencontre, nous avons discuté presque passionnément de la motivation des équipes de ventes. La technologie a eu la vedette à la troisième rencontre dans une discussion intitulée "Internet, mariage de raison ou relation à bâtir". Une rumeur veut que la dernière activité de cette courte saison consiste en un tour guidé de Montréal. Les rencontres débutent à 17 h 30 et se terminent officiellement à 19 h 30. La dernière fois, il a fallu jeter les gens dehors vers 20 h 15!», explique **Claude Thuot** d'Atelier Claude Thuot.

Cette petite expérience nous a prouvé que **Réso-PME** est une activité qui permet de créer des liens intéressants entre chefs de petites entreprises. Un deuxième groupe est presque complété, il devrait entreprendre ses activités en septembre. Chaque groupe **Réso-PME** est responsable de son fonctionnement et de ses activités. Nous voulons créer une dizaine de groupes de ce genre pour la saison 1996-1997. Intéressé ? Communiquez avec **Yvan Deslauriers** du centre Info entrepreneurs, au (514) 496-5929.

WHERE DIALOGUE IS ENCOURAGED!

This year, the Board of Trade's SMB Committee set itself the challenge of designing activities where participants could express themselves and strengthen relationships with other members. One of the ideas put forward has grown into the **SMB-Network**. The concept is simple: gather together a dozen small-business leaders who meet once a month to discuss issues that are of direct concern to them. That may sound very ordinary on paper, but in the real world it works!

An initial **SMB-Network** consisting of twelve people, almost all of whom head micro-businesses or SMBs, was set up. The individuals involved joined the group not to promote their own businesses but to discuss the challenges they all face as entrepreneurs. They are active in a wide variety of fields, including office maintenance, museum management, tourism, personnel placement, computers, and architecture.

The group was organized in February, and three meetings have already been held - two at the Board of Trade and one in the offices of one of the participants. "We started out by introducing ourselves and deciding how the group would function. At the second meeting, we got into a lively discussion about how to motivate sales teams. Technology was the subject of our third meeting, titled 'The Internet - A Marriage of Convenience or A Relationship That Needs Work?'" There's a rumour going around that the final activity of this short first season will be a guided tour of Montreal. The meetings start at 5:30 p.m. and officially end at 7:30 p.m. Last time we had to start kicking people out at 8:15!" explains **Claude Thuot** from Atelier Claude Thuot.

The success of this first group has proven that the **SMB-Network** is an activity that develops valuable ties among small-business leaders. A second group is almost full and should get under way in September. Each **SMB-Network** is responsible for organizing its own activities. We want to create about ten of these groups for the 1996-97 season. If you're interested, please contact **Yvan Deslauriers** at the Info Entrepreneurs Centre (514) 496-5929.

forum

Photo : IBM

INTERNET

ÊTES-VOUS BRANCHÉS ? ARE YOU CONNECTED?

Saviez-vous que Boeing exploite un site sur Internet ? Elle n'y vend pas d'avions mais signale sa présence, tout bonnement. Pour la plupart d'entre nous, Internet, que certains appellent plus familièrement le NET, est entré dans nos vies il y a quelques années seulement. Pourtant, le réseau a été créé dans les années 1960 par la Défense nationale des États-Unis; les chercheurs et les universitaires l'utilisaient à l'époque. Aujourd'hui, selon la publication électronique *Matinternet*, quelque 150 000 personnes naviguent sur Internet au Québec et, de ce nombre, 85 % sont des hommes âgés de 25 ans à 44 ans et 77 %, des diplômés universitaires.

Au cours des dernières années, l'entreprise a tiré parti de ce «générateur de profits» qui, dit-on, entraînera des ventes de 19,8 milliards de dollars d'ici 2001 et de 1,25 billion de dollars d'ici 2005! Mais à quoi cela rime-t-il pour le milieu

Did you know that Boeing is on the Internet? Not to sell air planes but, because they feel they need to be there. For most of us, the Internet, affectionately called the NET, has only been around for a few years. Yet this tool was created in the 1960's for the American Department of National Defence and was used by researchers and universities. According to the on-line publication *Matinternet*, in Quebec some 150 000 people are surfing the Internet, 85% of them are male between the ages of 25 and 44 and 77% have university degrees.

In recent years business has tapped into this "profit centre" which is said to bring in sales of \$19.8 billion by the year 2001 and 1.25 trillion by the year 2005! But what does all of this really mean in terms of doing business? "Get on the bandwagon," advises Josée Goulet, CEO of Bell Global Systems (BGS). "Test the Internet, use it as a tool to help

Autoroute de l'information : ne restez pas sur l'accotement!

Ça vous dirait...

- De connaître vos concurrents sur le marché chilien?
- D'être au fait des récentes trouvailles technologiques dans votre secteur d'activité?
- De participer à des forums de discussion regroupant des gens d'affaires?
- D'être dirigé de façon efficace lors de vos premiers pas sur l'Internet?

Pour tirer le maximum des sites d'affaires du réseau Internet, dont le méga-site d'Industrie Canada, faites appel aux «Étudiants bien branchés» du collège de Bois-de-Boulogne.

Profitez d'un tutorat en entreprise dirigé vers des sites qui vous seront utiles, d'une période gratuite de navigation sur l'Internet, de services en direct et de logiciels de navigation.

Jusqu'à trois jours de services-conseils en entreprise pour aussi peu que 100 \$.

L'autoroute de l'information, C'est bon pour les affaires

Renseignements : Collège de Bois-de-Boulogne, téléphone : 332-3000 poste 222, télécopieur : 332-0083, adresse Internet : ptison@gestion.rg.collegebdeb.qc.ca



INTERNET

 Collège
de Bois-de-Boulogne

Strategis
INDUSTRIE CANADA EN DIRECT

des affaires? «Soyez dans le coup», conseille Josée Goulet, PDG de Bell Solutions Globales (BSG). «Il faut expérimenter Internet et voir le réseau comme un outil qui contribuera à la réalisation des objectifs stratégiques de l'entreprise.» BSG, fondée au début de 1996, fait partie de Bell Sygma. En plus des services d'accès à Internet, elle offre aussi la création et la gestion d'un site Web. «Le plus grand avantage d'Internet, c'est son immense marché et la visibilité peu coûteuse qu'il procure.»

Normand Doyle, vice-président de Nouvelles technologies de l'information et de communication, LGS, une société spécialisée dans l'intégration des systèmes qui offre des services de consultation pour tous les aspects de la technologie et de la gestion de l'information, nous donne un exemple de navigation. L'été s'annonce enfin, et vous voulez investir dans un voilier. Si vous empruntez la voie classique, vous irez au magasin et prendrez une décision. Mais si vous passez par les outils de recherche d'Internet, vous irez directement chez les fabricants et pourrez magasiner dans le monde entier pour trouver le bateau idéal sans quitter le confort de votre fauteuil. Pour les entreprises, c'est l'occasion rêvée d'attirer par milliers les clients potentiels.

Les mois d'été, plus calmes, peuvent être l'occasion de s'initier à Internet et d'apprendre à y naviguer. Des maisons d'enseignement et Industrie Canada ont formé un partenariat, *Étudiants bien branchés*, qui vise à guider les entrepreneurs dans le merveilleux monde d'Internet. Pour 100 \$, un étudiant du Collège de Bois-de-Boulogne vous montrera, pendant trois jours, comment Internet peut contribuer à l'atteinte de vos objectifs et accroître votre compétitivité. «Le programme permet aux dirigeants de PME qui ne connaissent pas Internet de faire leurs premiers pas dans le réseau», explique Pierre Tison, responsable des stages et placements au Collège de Bois-de-Boulogne, le partenaire montréalais du programme.

«Il faut mettre à jour son site Web, sinon il perd de sa fraîcheur et de sa popularité. Comme la maison mal entretenue, la peinture s'écaillera», explique Garner Bornstein, président de génération.NET.

L'entreprise qui décide de créer un site Web doit bien cerner ses attentes. C'est l'avis de Garner Bornstein, président de génération.NET, société spécialisée dans l'élaboration et la mise en oeuvre de projets Web. «Nous recommandons une publicité informative qui

introduit graduellement de nouveaux renseignements. Le but consiste à intéresser suffisamment le visiteur pour qu'il marque le site d'un signet dans l'intention d'y revenir», précise Garner Bornstein.

Chez génération.NET, le service artistique et technique complet qui positionne l'entreprise dans Internet et crée son site par la suite, coûte de 5 000 \$ à 50 000 \$. Les experts recommandent de mettre le site à jour deux ou trois fois par année, ce qui correspond à un investissement annuel représen-

you achieve your business goals and processes." BGS, established in early 1996, is part of Bell Sygma. Their services include access to the Internet and developing and managing a Web site. "The biggest advantage of the Internet is the huge market that it reaches and the rather limited cost to have worldwide visibility," explains Goulet.

Normand Doyle, Vice-President, New Information Technology and Communication, LGS, a systems integration firm that provides consulting services in all aspects of information technology and management, navigates us through an example. Summer is around the corner and you would like to invest in a sail boat. Going the traditional retail route, you would go to a store and make a decision. Via Internet you could go directly to the manufacturer using a search engine, and shop throughout the world, from the comfort of your own home, for the perfect boat. This brings a huge number of potential clients to companies.

The calmer months of the summer may be a good time to get your feet wet and learn how to navigate and benefit from the Internet. *Students Connection Program*, a special partnership between educational institutions and Industry Canada, is aimed at walking entrepreneurs through the wonders of the Internet. For just \$100 a trained student from Collège de Bois-de-Boulogne will spend three days helping you learn how you can use the Internet to meet your business needs and enhance your competitive edge. "The program is designed for SMB managers who are not familiar with the

"You have to update your Web site otherwise it will become stale and not have traffic. It's like never renovating your house. The paint will eventually begin to peel," explains Garner Bornstein, President of génération.NET.

Internet, to help them take their first steps," explains Pierre Tison, Director of apprenticeships and placement, of this special program, at Collège de Bois-de-Boulogne, the Montreal partner of this program.

When a company decides to build a Web site, they first have to take stock of what their expectations are, says Garner Bornstein, President of génération.NET, a company specialising in the development and implementation of Web projects. "We recommend the soft sell style with the gradually phasing in of new information. The purpose is to provide information with the hope that visitors will book mark your site in order to visit often," says Bornstein.

For between \$5,000 and \$50,000, Bornstein provides a full-rounded service, both creative and technical, to help you get on to the Internet and then to create your Web site. They recommend that you update your site two to three times a year by investing between 50 and 100% of your initial investment on an annual basis. Creating a site can cost as little as \$50, if you do it on your own, or as high as 2-3 million if you are a multinational using an outside company. It all depends on your needs and budget.

tant entre 50 % et 100 % de la mise de fonds initiale. La création d'un site peut coûter 50 \$ au débrouillard qui s'attaque lui-même à la tâche, et de 2 à 3 millions de dollars à la multinationale qui confie le travail à un sous-traitant. Tout est une question de besoins et de budget.

Le site Web n'a pas pour seule fonction de vendre des produits. Au contraire, il expose votre entreprise et révèle sa personnalité tout en fournissant des renseignements utiles. À vrai dire, Internet a transformé pour toujours la façon de chercher de l'information et de communiquer. Selon Bill Gates, président de Microsoft, Internet est aux années 1990 ce qu'IBM a été aux années 1980. Le Réseau mondial IBM, le plus grand réseau au monde et le plus important fournisseur de services Internet, peut diffuser les pages Web des entreprises, gérer leur site et les aider dans toutes les étapes du processus.

Les textes promotionnels diffusés sur Internet, qui combinent le son, l'image et les documents, doivent être différents des imprimés habituels. Il faut savoir rehausser les ingrédients techniques de touches artistiques. «En 10 secondes, la page Web doit séduire l'utilisateur. Et si, en raison d'une surcharge d'information graphique, la page met de 30 à 60 secondes à s'afficher, les visiteurs risquent d'aller voir ailleurs», indique Normand Doyle. Peu importe la qualité esthétique de votre site, les gens doivent savoir à quelle adresse vous loger. De votre côté, vous devez connaître vos visiteurs. Les fournisseurs

"At first, Reebok used the Internet to help them enhance their corporate image. Now they are putting their catalogues on the Internet. As a result, customers are going to sporting goods stores with a product number to buy running shoes," says André Sirois, Business Opportunities Manager, Internet Solutions, IBM.

The purpose of having a Web site is not necessarily to sell products. Rather, it is to create awareness of

your company and project your image while providing useful information. It has forever changed the way in which we seek information and communicate. Bill Gates, President of Microsoft said that IBM to the 80's is what the Internet is to the 90's. Through the IBM Global Network - the world's largest data network and Internet services provider - companies can get onto the Internet, have their site hosted and be helped through the process from A to Z.

Writing promotional material on paper is quite different from writing it for the Internet which brings together sound, video and documents. You require a mix of both creative and technical ingredients. "Your Web page has 10 seconds to attract attention. Also, if your page takes between 30 and 60 seconds to display due to an overload of graphics, you will lose visitors," says Normand Doyle.

However, no matter how aesthetic your site is, people need to be able to find you and you need to know who these people are. Access providers supply their clients with reports giving details like, where their visitors are from, what days they are on your site and what files they are requesting.

Who is investing in putting up a site? Everybody. Every major city has a tourist information site, every major corporation has a site, every large museum has a page for their exhibitions, more and more banks are advertising on the Internet, there are over fifty shopping malls and yes, you can even order a pizza on the Internet!

Everyone wants to just jump onto that highway and surf away into the sunset. "But don't lose sight of what your market is and who your competition is. The same steps are involved but the philosophy is different," says Normand Doyle who sees the Internet in three phases of development. From when businesses first began using the Internet until 1995, we were in the information providing phase. From 1995 until 1998 - we are in the light transactional, non-financial phase. Then from 1998 onward we will be in the secure transactional phase with the use of electronic malls and back-offices. A word to the wise, start thinking about business opportunities before technology, advises Doyle.

UNE NOUVELLE GÉNÉRATION EST NÉE
L'OCCASION EST À VOTRE PORTÉE




SAISISSEZ-LA
NOUS SOMMES LÀ POUR GUIDER VOS PAS.

génération.NET
Solutions globales Internet

2020, rue Université, bureau 1620, Montréal (Québec) H3A 2A5
Téléphone : (514) 845-5555
<http://www.generation.net> • info@generation.net

• Création et gestion professionnelles de sites Web interactifs • Intégration de réseaux et de bases de données • Développement de réseaux Intranet • Conception graphique
 • Animation • 3D • Java • VRML • Accès Internet • Formation • Consultation



Bell -	http://www.bellglobal.com
Collège de Bois-de-Boulogne -	http://www.cabot.nf.ca/~cfavre/index.html
génération.NET -	http://www.generation.net
IBM -	http://www.ibm.com//globalnetwork
LGS -	ndoyle@lgs.ca

forum

«Reebok s'est d'abord servi d'Internet pour rehausser son image de marque. Ensuite, elle y a diffusé ses catalogues. Depuis, les clients arrivent aux boutiques de sport avec le numéro de produit des chaussures de course qu'ils veulent acheter», commente André Sirois, directeur du développement d'opportunités, solutions Internet, chez IBM.

d'accès proposent à leurs clients des rapports précisant l'origine des visiteurs, le jour des visites et les pages consultées.

Qui investit dans la création d'un site Web ? Tout le monde ! Les grandes villes et les grandes sociétés exploitent un site, les grands musées diffusent une page Web pour leurs expositions, les banques commencent à faire de la publicité sur Internet, plus de cinquante centres commerciaux s'y trouvent et des pizzerias, bien sûr, vous invitent à passer vos commandes par le réseau !

Tout le monde veut s'engager sur l'autoroute et naviguer le vent dans les voiles. «Mais il ne faut pas perdre de vue son marché ni sa concurrence. Les affaires restent les affaires, c'est la façon de faire qui se transforme.» Selon Normand Doyle, l'évolution d'Internet comporte trois phases. Jusqu'en 1995, on se trouvait dans la phase de présentation d'information. De 1995 à 1998, on commencera à passer par le réseau pour faire quelques transactions non financières. Et, à compter de 1998, on entrera dans la phase des transactions financières protégées, des centres commerciaux et des bureaux administratifs électroniques. Laissons le mot de la fin à Normand Doyle qui conseille sagement d'examiner les occasions d'affaires avant de se lancer tête baissée dans la technologie. ■

DES CONSEILLERS

→ AU SERVICE DE LA PME



CENTRACCÈS PME

CENTRACCÈS PME met à la portée des entrepreneurs un service ciblé sur le développement des marchés, l'innovation technologique et le développement de l'entrepreneurship. Nos conseillers canalisent les efforts des équipes gouvernementales canadiennes oeuvrant partout au pays et à l'échelle internationale. Les PME de l'ensemble des régions du Québec peuvent ainsi bénéficier d'un meilleur accès à l'information, aux réseaux et au soutien financier.

Renseignements :
BFDR(Q)

Montréal
(514) 283-2500

Montréal
(514) 928-4088 1-800-284-0335

Laval • Laurentides • Lanaudière
(514) 973-6844 1-800-430-6844



Bureau fédéral de
développement régional
(Québec)

Federal Office of
Regional Development
(Québec)

Canada

Une affaire de confiance

LGS

L'Internet s'immisce au coeur de vos affaires

Seuls une stratégie d'affaires globale et un plan d'action réaliste peuvent vous conduire en toute confiance sur l'autoroute de l'information. Une vision intuitive ou limitée strictement à l'aspect technologique compromettrait votre réussite.

Nos spécialistes ont développé une approche éprouvée pour élaborer des plans d'affaires gagnants. Nous analysons avec vous tous les éléments susceptibles d'influencer le succès de la commercialisation de vos produits ou services par le biais de l'Internet.

Profitez, vous aussi, de cette expérience pour faire votre entrée dans ce nouveau marché mondial virtuel.

Communiquer avec **M. Normand Doyle**,
vice-président, nouvelles technologies
de l'information et de communication
(514) 861-3888
Internet: ndoyle@lgs.ca

GROUPE LGS INC.

Québec • Montréal • Ottawa • Toronto
Winnipeg • Regina • Saskatoon • Calgary
Edmonton • Vancouver • Victoria
Paris, Lyon et Belfort (France)

carnet d'adresses Internet

Tel qu'annoncé dans les numéros précédents de **Montréal plus**, voici la liste des membres qui ont répondu à notre questionnaire Internet.

As announced in the previous issues of **Montréal plus**, you will find a list of members who responded to our Internet questionnaire.

3M Canada Itée

Claude Lemay
• clemay@mmm.com
• <http://www.mmm.com>

Accès Formation inc.

Danielle Lachapelle
• accesfor@odyssee.net
• <http://www.odyssee.net/~accesfor>

Acme Engineering Products Ltd.

Robert Presser
• excelpress@aol.com
• <http://www.media-online.com/acme>

ADT Canada inc.

Robert Jacobs
• time@interlog.com
• <http://www.adt.ca>

Aéroports de Montréal

Maureen Kelly
• admss@odyssee.net
• <http://www.travelfile.com/get? aerodemont>

AIESEC McGill

Lynsey Wynberg
• f3ao@musicb.mcgill.ca
• <http://www.sunrise.cc.mcgill.ca;8005>

Alcyon Olympia Express

Peter Chilakos
• alcyonexpress@bcs.ca
• <http://www.alcyonexpress.ca>

Allports Customs Brokers Ltd.

Simon E. Dadouche
• simon@cam.org
• <http://www.cam.org/~simon/allports.html>

Alvin Administration Ltd.

Stephen A.M. Vineberg
• 74021@3231

Apex Digital Communications inc.

Pascal Godin
• info@apexdigital.com
• <http://www.apexdigital.com>

Assurance-conseil BP inc.

Benoît Pelletier
• benoit@login.net

Autoroute.net

Johnny Mo
• info@autoroute.net
• <http://www.autoroute.net>

Avion Rouge inc.

Catherine Flores
• avion@alphacom.net
• <http://www.alphacom.net/avion>

Bazin, Larouche, Sormany, Vigneault

André Sormany
• blsvmtl@login.net

Bell Canada

Pierre J. Blouin
• pierre.blouin@sympatico.ca
• <http://www.bell.ca>

Bensol Customs Brokers (1983) Ltd.

Morres Levine
• bensolcb@attmail.com

Bouffard et Gauthier, psychologues-conseils

Pauline Bouffard
• gcouturi@odyssee.net

Bussandri Macdonald groupe conseil

Louise Macdonald
• bussmacd@interlink.net

CAE Électronique Itée

David Adams
• dadams@cae.ca
• <http://www.cae.ca>

Camelot-Info Inc.

Robert Charbonneau
• <http://www.camelot.ca>

Canadian Friends of WCFE-TV57

Betty Coups
• bcoups@nylink.org
• <http://www.nylink.org/wcfe/mlpb.htm>

Canadian International Traders

Karl Miville-de-Chêne
• 7443,1765@compuserve.com
• <http://www.i-factory.com/cit>

Canadian Marconi Co.

Janka Dvornik
• jdovnik@mtl.marconi.ca
• <http://www.marconi.ca>

CEDROM - SNI inc. - Les architectes de l'information

François Aird
• aird@cedrom-sni.qc.ca
• <http://www.cedrom-sni.qc.ca>

Centre francophone de recherche en informatisation des organisations (CEFRIQ)

Monique Charbonneau
• monique.charbonneau@cefriq.qc.ca
• <http://www.cefriq.qc.ca>

Chubb du Canada

Daniel Anber
• chubb@chubbinsurance.ca
• <http://www.chubbinsurance.ca>

CJAD-MIX 96

Rob Braide
• rbraide@infobahnos.com
• <http://www.themix.com>

Clarisys inc.

Peter Goulet
• info@clarisys.ca
• <http://www.clarisys.ca>

Club Tremblant

Edith Lamer
• club@tremblant.com
• <http://www.tremblant.com/clubtremblant>

Collège de Bois-de-Boulogne

Georges Beaulieu
• gbeaulieu@gestion.rg.collegebdeb.qc.ca
• <http://www.collegebdeb.qc.ca>

Collège de Bois-de-Boulogne

Bernard Lachance
• dg@gestion.rg.collegebdeb.qc.ca
• <http://www.collegebdeb.qc.ca>

Compagnie d'assurance Standard Life

Claude A. Garcia
• 137750@ibmmail.com

Conamex Int. Software Corporation

Elisabeth Vanderveldt
• lvande@conamex.com

Concordia University

Frederick H. Lowy
• pgreco@vax2
• <http://www.concordia.ca>

Concordia University - Office of the Vice-Rector

Maria Paradiso
• mariap@vax2.concordia.ca
• <http://www.concordia.ca>

Coutu communication

Bruno Poirier
• coutucom@mblink.net
• <http://www.mblink.net/~coutucom/index.html>

CSST

Ahdi Gad
• agad@pop.lancite.net

Domo Foods inc.

Maurice Gabay
• domo@jonction.net

Equipment Electroline Inc.

Mitchell Olfman
• elecmtk@cam.org
• <http://www.cam.org/~elecmtk/index.html>

Executive Promotions

Robin McIntyre
• marketing@execprom.com
• <http://www.execprom.com>

F.B on Board Courier Services Inc.

William A. Timmins
• fbx@accent.net

Fondation Internationale du Centre Canadien d'Architecture

Jeffrey H. James
• fond.int@cca.qc.ca
• <http://www.cca.qc.ca/>

Fortin International inc.

Claude Fortin
• fortin_i@ulix.net

Friedman & Friedman

Frank Wong
• friedman@friedman.ca

Galaction Voyages inc.

Laurent Grimoin
• galactio@montrealnet.ca
• <http://www.montrealnet.ca>

Garwood Melbor inc.

Morton Trier
• melbor@cam.org

Generation Net Services Inc.

Garner Bornstein
• info@generation.net
• <http://www.generation.net>

Grafnetix Systems inc.

Martin Kossman
• martin@grafnetix.com
• <http://www.grafnetix.com>

Groupe de gestion Universalis

Barry Blackhurst
• black@equidata.com

Guy & Gilbert, Avocats

Jacques Laurent
• courrier@guyetgilbert.qc.ca

Guy Tombs Limitée

Daniel Mayrand
• traffic@cam.org

Hippodrome de Montréal

Paul-André Busque
• relpubhip@total.net
• <http://www.hippodrome-montreal.ca>

Hôtel du Parc

Jean-Louis Narboni
• rooms@duparc.com
• <http://www.duparc.com>

Institut des banquiers canadiens

Rosaire M. Couturier
• malbert@icb.org
• <http://www.icb.org>

Investissement Desjardins

Bruno Riverin
• invdesj@autoroute.net

Irma Da Sie, Architecte

Jean L. Bernier
• _bernier@ulix.net

Isogroup

Robert Coull
• iso@cam.org

Janin inc.

Alain H. Boisset
• janin@spherenet.com

Jean Demers & associés

Jean Demers
• lmd@gig.net

Lambert Multimedia

Sophie Lambert
• lambert@interlink.net

Laniel Canada Inc.

Jean-Marc Laniel
• denisl@laniel.com
• <http://www.login.net/laniel/>

Le Collège Français (1965) inc.

Louis Portal
 • collfran@sim.qc.ca
 • <http://www.collegefrancais.ca>

Le Reine Elizabeth

Claude J. Sauvé
 • csauve@qeh.mhs.compuserve.com

Léger & Léger

Jean-Marc Léger
 • demande@leger-leger.qc.ca
 • <http://www.leger-leger.qc.ca>

Librairie Gallimard

Jean-François Chételat
 • infogall@gallimard-mtl.com
 • <http://www.gallimard-mtl.com>

LPL Recherche de cadres inc.

Jacques Lepage
 • lpl@mtl.net

M. Bacal Insurance Agencies Inc.

Monette Malewski
 • bacal@generation.net

Marie-Andrée Delisle & associés

Marie-Andrée Delisle
 • madelis@cam.org

McCarthy Tétraut

Claude Desaulniers
 • cdesaulniers@mccarthy.ca
 • <http://www.mccarthy.ca>

McCarthy Tétraut

Jeanne Wojas
 • jwojas@mccarthy.ca
 • <http://www.mccarthy.ca>

McGill University

Kate Williams
 • katew@uro.mcgill.ca
 • <http://www.mcgill.ca/>

McGill University, Faculty of Management

Wallace Crowston
 • crowston@management.mcgill.ca
 • <http://www.management.mcgill.ca>

McGill University, Office of Liaison with Faculty of Engineering

Mark Hollingworth
 • mark@eng1.lan.mcgill.ca
 • <http://www.eus.mcgill.ca/oli/homepage.htm>

Médis Services Pharmaceutiques et de santé inc.

Claudio F. Bussandri
 • cbussand@medis.ca

Merck Frosst Canada inc.

Paul Howes
 (U.S. corporate site)
 • <http://www.merck.com>

Merlin International Communications Inc.

J. Wayne Bryant
 • magic@sprintcanada.com

Micro-Boutique inc.

Claude Asselin
 • casselin@microboutique.ca
 • <http://www.microboutique.ca>

Micro Stratégies inc.

Marcel Brin
 • brin_ms@login.net

Milgram & Company Ltd.

Jay M. Goldman
 • jay_goldman@milgram_group.globalcenter.net

Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie

Paul Lussier
 • dgpi@micst.gouv.qc.ca
 • <http://www.micst.gouv.qc.ca/micst>

Montreal Shipping inc.

Guy G. Bouchat
 • msi@montship.ca
 • <http://www.montship.ca>

Moore, formulaires et systèmes ltée

T.E. (Tim) Griss
 • grisst@mbf.toronto.moore.com
 • <http://www.moore.com>

MPACT Immedia

W. Brian Edwards
 • edwards-b@immedia.ca
 • <http://www.mpactimmedia.com>

Multipro services conseils inc.

Yvan Fréchette
 • yfrechet@multipro-mtl.com
 • <http://www.multipro-mtl.com>

Musée des beaux-arts de Montréal

Danielle Sauvage
 • infocent@interax.net
 • <http://www.interax.net/tcenter/tour/mba/fmba.html>

NBS Technologies inc.

Fidèle D. Paradis
 • fidèlep@nbstech.com
 • <http://www.nbstech.com>

Novalis

Ronald Albert
 • novalis@odyssee.net

Office National du Film

Laurie Jones
 • l.jones@nfb-onf.ca
 • <http://www.nfb.ca/> (english)
 • <http://www.onf.ca/> (français)

Ordre des traducteurs et interprètes agréés du Québec

Lise Gauthier
 • otiaq@odyssee.net
 • <http://www.vli.ca/clients/otiaq>

Pinnacle Enterprises

Lisa Lipowski
 • pinnacle@cam.org
 • <http://www.cam.org/~pinacle>

Planet Événement Inc.

Christophe Pouliquen
 • cp@accent.net

Port de Montréal

Dominic J. Taddeo
 • pdmimkg@port-montreal.com
 • <http://www.port-montreal.com>

Productivity Point International

Ronald Foreman
 • ppi@worksmart.com
 • <http://www.propoint.com>

Proman Consultants Ltd.

I.D. Beardsley
 • 103366,3071@compuserve.com
 • <http://www.nspe.org>

Publications Transcontinental inc.

Alain Guilbert
 • guilbert@mail.transc.com
 • <http://www.transc.com>

Quatuor communication

Alban Desmarais
 • quatuor@odyssee.net
 • <http://www.odyssee.net/~quatuor/>

Quio

Mado Reid
 • 103173,2706@compuserve.com

Richter, Usher & Vineberg

Arnold M. Shostak
 • ams@richter.ca
 • <http://www.richter.ca>

Rosenbloom Paper Supply Co.

H. Rosenbloom
 • lsc@spherenet.com

Royal Caribbean Cruises Ltd.

Lucie Nolette
 • <http://www.royalcaribbean.com>

Russian Travel Information Office

Nikolai Oudovitski
 • rustravelinf@mail.accent.net
 • <http://www.interknowledge.com/~russia>

Scotia McLeod

John Kalogiropoulos
 • <http://www.scotiacapital.com>

Services de gestion Alain Filion

Alain Filion
 • afilion@generation.net
 • <http://www.generation.net/~afilion>

Société Cossette Communication Marketing

Georges E. Morin
 • gmorin@cossette.com
 • <http://www.cossette.com>

Société du Vieux-Port de Montréal inc.

Pierre Emond
 • emond@svpm.ca
 • <http://www.svpm.ca>

Softkit Technologie inc.

Philippe Gribbeauval
 • pgribbeau@softkit.com
 • <http://www.softkit.com>

Speedware ltée

Jean-Pierre Théoret
 • jpt@speedware.com

<http://www.speedware.com>

Stan-Ad Reg'd.

David Stanway
 • stanad@odyssee.net
 • <http://www.odyssee.net/stanad>

Stork Canada Inc.

Donald S. McKelvie
 • stork@stork-mtl.com
 • <http://www.stork-mtl.com>

StratCom

Shara Rosen
 • shara_r@infobahnos.com

Swabey Ogyivv Renault

Paul Marcoux
 • info@swabey.com

Tecsys Inc.

David M. Brereton
 • solutions@tecsys.com
 • <http://www.virtualmarketplace.com/it/tecsyse>

TELAV Audio Visual Services

Robert Thiel
 • info@telav.com

Tembec inc.

Frank A. Dottori
 • fdottori@tembec.ca
 • <http://www.onlink.net/cybermall/tembec>

Thomas J. Lipton / Division

Unilever Canada Inc.

Donald A. Boudreau
 • don.boudreau@unica.sprint.com

Traductions M.A.K. (Les)

M.A.K. Translations

Marijke Vroomen-Durning
 • cm_vroo@alcor.concordia.ca

Traductions Manon Bergeron

Manon Bergeron
 • mbergero@spherenet.com
 • <http://www.spherenet.com/mbergeron/>

Université du Québec à Montréal

François Bédard
 • bedard.francois@uqam.ca
 • <http://www.uqam.ca>

Vasco design international inc.

Vasco Ceccon
 • vasco@cam.org
 • <http://www.vdinet.com>

WECO Electrical Connectors Inc.

Heiner Kammann
 • weco@axess.com

Weider Sports Equipment Co. Ltd.

Andrew Kerr
 • weider@odyssee.net
 • <http://www.weider.ca>

Yamatech Connectivity Solutions

Jacques Kincler
 • jkincler@yes.net
 • <http://www.yes.net>

MARIE-ANDRÉE DELISLE: SINGING THE PRAISES OF QUEBEC

Tourism means hospitality, and hospitality means customer service - and that's the weak link in the chain of Quebec tourism. "The tourism industry is young here - barely five years old. We don't have a tradition of hospitality. Yet it's the 'individual' who is at the heart of the tourism product," affirms Marie-Andrée Delisle, a consultant who has found a made-to-measure niche for herself in the tourism industry.

For 25 years, Marie-Andrée travelled the world and covered every aspect of the business. She began as a travel agent specializing in destinations outside Quebec. This experience gave her an understanding of the tourism industry and the organization of distribution and marketing networks. In Quebec, she studied tourism at college, and for ten years she penned her own column in the magazine *Tourisme plus*.

"You've got to travel to appreciate the extraordinary riches we have right in our own backyard. But you've also got to know how to make the most of them. As a journalist, I travelled up and down the province, and it became a real passion for me. On the other hand, it made me aware of huge gaps in the way Quebec tourism is organized." In 1988, Marie-Andrée decided to change course and concentrate on tourism destinations within Quebec: she opened her own management consultancy to meet the needs of suppliers of Quebec tourism products.

Who are her clients? Mostly small and medium-sized businesses (country inns, museums, visitors' centres, restaurants, transport companies) plus associations, municipalities, and tourism offices. Her trademark? An extensive knowledge of the tourism industry and the ability to adapt to the needs of her clients. "I do a lot of customer-service training, the cornerstone of success in the tourism industry. I adapt my training sessions to very specific needs, such as the development of planning and management tools, the marketing of tourism services, or preparation for international travel marts - trade fairs for suppliers who want to sell their tourism products and services in other countries.

A lot of her time is devoted to a program launched in 1995 by then-Tourism Minister Rita Dionne-Marsolais. This program, overseen by ACTA-Québec (an association of travel agents) was designed to teach agents how to sell Quebec. "We do an overview of the different regions, the latest trends, and up-and-coming products, like outdoor activities. We originally planned to certify 50 travel agencies, but the demand is so great that we're going to end up certifying 250."



Marie-Andrée regrets that in a city like Montreal, hotel owners still have a lot of resistance to staff training. "There are all kinds of reasons: not enough time, not enough money, you name it - yet we must develop a culture of service if we want to attract tourists. Montreal must position itself as a high-class destination. Imagine - even the Europeans are bypassing Montreal. The itineraries in German and Japanese brochures include just one night here!"

Marie-Andrée understands the importance of the new technologies, and she's plugged into the Internet, a network that is transforming the travel industry. Suppliers will be able to sell their products and services directly to customers, who will no longer need travel agents to make reservations. According to Marie-Andrée, travel agents will have to do much more than just issue tickets; they'll need to offer expert advice to travellers, using the Internet to provide them with all the information they need. "My clients are very concerned about this trend, and I advise them to get an E-mail address, learn how to surf the Net and participate in discussion groups. We are entering a new technological era, and we've got to be ready. Agencies will have to become more specialized and their agents trained to provide better service and generate profits!"

E-mail: madelis@cam.org

MARIE-ANDRÉE DELISLE ET SA BOÎTE À OUTILS «DESTINATION QUÉBEC»

Qui dit tourisme, dit accueil et qui dit accueil, dit service à la clientèle et c'est là que le bât blesse en tourisme au Québec. «L'industrie du tourisme est jeune ici, elle a à peine cinq ans. Nous n'avons pas une tradition d'accueil. Pourtant c'est la «personne» qui est au coeur du produit touristique», affirme Marie-Andrée Delisle, une consultante qui a trouvé un créneau taillé sur mesure pour elle.

En 25 ans, Marie-Andrée a parcouru le monde et a couvert tous les volets de l'industrie. Elle a commencé par oeuvrer dans le domaine du tourisme pour les destinations hors-Québec à titre d'agent de voyage. Ce faisant, elle a compris comment se structurait une industrie touristique, comment sont organisés les réseaux de distribution et de commercialisation. Au Québec, elle a aussi fait de la formation en tourisme au niveau collégial et rédigé pendant dix ans une chronique spécialisée dans le magazine «Tourisme plus».

«Il faut voir ailleurs pour comprendre qu'il y a des choses extraordinaires tout près de chez soi. Encore faut-il savoir les mettre en valeur. Je me suis mise à parcourir le Québec comme journaliste et j'en ai développé une grande passion. Je me suis rendu compte, par contre, qu'il y avait de grandes lacunes sur le plan de l'organisation touristique». Madame Delisle effectue donc, en 1988, un virage et décide de se consacrer au tourisme intra-Québec : elle fonde une firme-conseil pour répondre aux besoins ponctuels des fournisseurs de produits touristiques québécois.

Mais qui sont ses clients ? En grande majorité, des petites et moyennes entreprises : petites auberges, musées, centres d'interprétation, restaurants et transporteurs ou encore des associations, municipalités et offices de tourisme. Sa marque de commerce ? Sa grande connaissance de l'industrie touristique et sa capacité d'adaptation aux besoins de ses clients. «Je donne beaucoup de formation en service à la clientèle, la pierre angulaire du succès en matière de tourisme. J'adapte mes séances de formation à des besoins très pointus comme le développement d'outils de planification et de gestion, la commercialisation de services touristiques ou encore la préparation aux bourses internationales, sorte de foires commerciales destinées aux fournisseurs qui veulent vendre leurs produits ou services touristiques à l'étranger».

Un projet qui mobilise beaucoup de ses énergies est celui qu'a lancé, en 1995, madame Rita Dionne-Marsolais alors ministre déléguée au Tourisme. Ce programme,

chapeauté par l'ACTA-Québec (Association des agents de voyage), vise à préparer les agents de voyages à vendre le Québec. «On y fait le survol des régions, des tendances, des produits en émergence comme les activités de plein air. Nous pensions accréditer 50 agences de voyages et, finalement, nous en aurons formé 250 tellement le besoin est grand».

En matière de formation de personnel, madame Delisle déplore que les hôteliers d'une ville comme Montréal expriment beaucoup de résistance à former leur personnel. «Manque de temps, manque d'argent, toutes les raisons sont bonnes alors qu'il est urgent de développer une culture de service si on veut attirer les touristes. Montréal doit se positionner comme une destination de classe. Imaginez, même les Européens contournent Montréal. Les itinéraires présentés dans les brochures allemandes ou japonaises ne prévoient qu'une nuit ici!»

Sensibilisée aux nouvelles technologies, Madame Delisle s'est branchée sur le réseau Internet, un réseau qui est en voie de transformer l'industrie du voyage. Les fournisseurs vendront directement leurs produits et services aux voyageurs qui pourront réserver sans intermédiaire. Selon madame Delisle, l'agent de voyages, qui ne se bornera plus à émettre des titres de transport, devra mettre de l'avant ses compétences de conseiller. Il ira puiser dans le réseau toute l'information pertinente pour le voyageur. «Mes clients sont fort préoccupés par la question et je leur conseille d'avoir, dans un premier temps, une adresse de courrier électronique pour sillonner Internet et participer à des groupes de discussion. Nous abordons une nouvelle ère technologique, il faut être prêts. Les agences devront se spécialiser et leurs agents être mieux formés pour un meilleur service...et des profits!»

Adresse Internet : madelis@cam.org



OFFREZ-VOUS AUJOURD'HUI LE RÊVE DE VOTRE VIE! UNE CROISIÈRE!

Un surclassement GRATUIT
de 3 CATÉGORIES de Cabines*
pour les réservations faites
avant le 8 juillet 96.

La croisière présente les atouts de la formule tout-compris en plus de nous faire parcourir, pendant notre sommeil, des centaines de kilomètres.

Une croisière c'est le plaisir, la relaxation, le confort, le loisir de visiter plusieurs destinations, la bonne cuisine, l'absence de tracas, la variété d'activités, le divertissement, le dorlotement, le goût de la découverte, la romance, la chance de rencontrer des gens et de pratiquer des sports. Et tout cela à des prix bien comparables aux vacances terrestres. Et quel soulagement que de ne pas avoir à se préoccuper, ni de ses déplacements, ni de ses valises, ni des réservations d'hôtel ou de restaurants... Une vacance de rêve!

Royal Caribbean est l'une des plus importantes compagnies de croisières possédant une flotte de 10 paquebots. Nous vous offrons un choix de croisières de 3 à 14 nuits vers les Caraïbes, les Bahamas, l'Alaska, la Méditerranée, Hawaii et l'Orient.

Le Centre de Croisières de Montréal peut vous aider à choisir la croisière de vos rêves parmi les nombreuses destinations qu'offre la Royal Caribbean Cruise Line.

*Offre limitée à certaines catégories sur la plupart des départs avant le 15 décembre 96. Ne s'applique pas aux groupes. Sujet à disponibilité.



centre de croisières inc.

Pour les vacances de vos rêves

(514) 848-9791

550, rue Sherbrooke Ouest, tour Ouest, bureau 675, Montréal, Qc H3A 1B9

1-800-361-7447 / Fax : (514) 848-1297

CROISIÈRES
Encore

**ROYAL
CARIBBEAN**

A FREE 3-CATEGORY
UPGRADE*
For reservations
before July 8, 1996

**MAKE AN INVESTMENT IN
RELAXATION WITH**

CRUISESHIPCENTERS OF MONTREAL AND ROYAL CARIBBEAN CRUISE LINE

Cruising is truly an all-inclusive vacation. It is a dream vacation that allows one to entirely relax. What other vacation package can offer you up to eight meals a day, 24 hour room service, Las Vegas or Broadway style entertainment to rival productions in New York, travel between countries, access to modern onboard health spas, plus movie theatre showing first run films, professional day care facilities for your children, a night life scene at your doorstep including a casino, and many other features and benefits all at no extra charge? Cruising truly is an all-inclusive package. When you add up what you receive in return, you'll see that cruising is your best vacation value.

As one of the leaders in the cruise industry, Royal Caribbean offers you excellent value with its award winning fleet of ten ships, sailing anywhere from a 3 night Bahamas cruise to a 14 night South East Asia cruise and everywhere in between, including Europe and Alaska.

CruiseShipCenters is your dream vacation specialist in Montreal and has been for the last eight years. With a staff of highly experienced cruise counsellors who will assist you in selecting your preferred cruise with Royal Caribbean Cruise Line.

*Restricted to select categories on most sailing dates through 12/15/96. Not valid on special group departures. Certain restrictions apply.

TO MIX BUSINESS WITH PLEASURE... JUST ADD WATER!

More and more companies are quickly recognizing the benefits of utilizing cruise packages for a variety of reasons

PERFORMANCE INCENTIVES:

A Royal Caribbean cruise is a most memorable reward for outstanding achievement. Employees will return refreshed and highly motivated!

CORPORATE CONFERENCE AT SEA:

Think of us as a floating convention center. Royal Caribbean's Ships feature excellent facilities for on board meetings, business conferences and presentations.

EMPLOYEE BENEFITS PROGRAM:

Employees feel "special" on a Royal Caribbean ship, especially when they take advantage of the extra savings programs and additional amenities that CruiseShipCenters can offer an organization.

**LE MONDE DES AFFAIRES...
POURQUOI PAS EN MER!**

VOYAGES-MOTIVATION :

Une croisière Royal Caribbean constitue une excellente prime de rendement pour souligner la participation exceptionnelle de vos employés.

RÉUNIONS D'AFFAIRES :

Une croisière pour les réunions d'affaires. Des centres de conférence, des salles de réunions et l'équipement audiovisuel sont disponibles à bord des paquebots.

AVANTAGES SOCIAUX :

Royal Caribbean et le Centre de Croisières peut offrir à vos employés des rabais additionnels ou des primes à valeur ajoutée lors d'une croisière.



cruise ship centers™
Your Dream Vacation Specialists

(514) 848-9791

550 Sherbrooke Street West, West Tower, Suite 675, Montreal, Qc H3A 1B9
1-800-361-7447 / Fax: (514) 848-1927



Chambre de commerce
du Montréal métropolitain
Board of Trade
of Metropolitan Montreal

Féminin ou Masculin le vin ?  **Feminine or Masculine wines?**

**Le Comité Action
Femmes d'Affaires**

**Businesswomen in
Action Committee**

serait heureux de vous faire découvrir,
avec la complicité de Vintempo,
toutes les savoureuses surprises
que vous réserve la lettre F.

in cooperation with Vintempo
would be pleased to invite you
to the piquant pleasures that await
behind the letter F.

Venez vous joindre à une dégustation
thématique animée par Jean Aubry,
chroniqueur vins au journal Le Devoir.

Please join us for a thematic
wine tasting hosted by Jean Aubry,
wine reporter for the Le Devoir newspaper.

**Le jeudi 13 juin 1996 17h30
À la Biosphère de Montréal**

**Thursday, June 13, 1996 5:30 p.m.
At the Biosphère de Montréal**

Entrée (taxes en sus)
25 \$ membre, 35 \$ non-membre
Le nombre de places étant limité, veuillez vous inscrire
en téléphonant à Ghislaine Larose au 871-4001.
Toute réservation doit être acquittée à l'avance
par carte de crédit ou par chèque.

Entrance (not including taxes)
Member \$ 25, Non-member \$ 35
As seating is limited, please register
by calling Ghislaine Larose at 871-4001.
All reservations must be paid in advance
by cheque or credit card.



LE RÉSEAUTAGE - L'ATOUT PROFESSIONNEL PAR EXCELLENCE

Plus de 300 femmes ont participé à la 8^e édition du dîner-réseau CAFA. Cette année, la Chambre a rendu hommage à 40 femmes remarquables. Grâce à l'écran géant installé pour l'occasion, tous les participants ont pu voir ces femmes et suivre le déroulement de leur carrière.

La soirée a été agrémentée de nombreuses présentations. Gina Cobetto, chef des communications chez Ericsson, croit résolument à l'importance du réseautage...

«Il faut absolument appartenir à une association professionnelle ou travailler pour un groupe sans but lucratif. Il est indispensable, pour l'avancement professionnel, de s'exposer et de tisser des liens.»

Mais les gestes, comme le dit si bien Anne-Marie Gauthier (à g.), avocate chez Lapointe Rosenstein, valent bien davantage que les paroles.

«On doit échanger nos cartes d'affaires, bien sûr, mais on doit surtout les utiliser. On doit voir au-delà des contacts immédiats et laisser toutes les portes ouvertes. Pour ma part, la meilleure façon de rencontrer des gens et de nouer des liens, c'est de collaborer à un projet.»

La Bâtonnière Claudette Picard, de Stikeman, Elliot, a dû faire preuve d'intuition...

«On ne m'a jamais expliqué comment cultiver les relations d'affaires. Mais cela s'est fait, tout simplement. Le réseau de contacts, officiel ou non, est un atout fondamental.»

**Nous tenons à remercier les
organisateur et commanditaires de la soirée**
We would like to thank the organizers
and sponsors of this event

Banque Scotia 

COMMERCE 

STIKEMAN, ELLIOTT

NETWORKING - THE BUSINESS TOOL TO MASTER

Over 300 women participated in the 8th annual CAFA Networking Dinner. This year the Board of Trade honoured 40 remarkable women who were all profiled on a wide-screen TV enabling everyone present to make their acquaintance and follow the progress of their careers.

The evening was filled with numerous exchanges. Gina Cobetto, Communications Manager with Ericsson, shares her strong belief in the vital skill of networking ...

“One really has to get involved in a professional association or non-profit group, it's vital to career development - so get out there and network.”

Action does speak louder than words. Anne-Marie Gauthier (left) a lawyer with Lapointe Rosenstein, shares her views...

“It's important to not only exchange business cards but, to use them. Look beyond the immediate contacts and keep all doors open. I find that the best way to meet people and network is when you work on a project together.”



La Bâtonnière Claudette Picard from Stikeman, Elliot had to network by instinct...

“No one ever told me how to network. It just happened. It is a vital skill whether done formally or informally.”



(De g. à dr.) Suzanne Paquet, directrice générale, Publications économiques, Publications Transcontinental inc.; Carole Walsh, directrice, succursale Côte-de-Liesse et Lucerne, Banque Scotia; la Bâtonnière Claudette Picard, avocat, Stikeman, Elliott; Suzanne Boyd, présidente du comité CAFA et Patrice Simard, président de la Chambre.

(From left to right) Suzanne Paquet, General Director, Financial Publications, Publications Transcontinental inc.; Carole Walsh, Manager, Côte-de-Liesse and Lucerne branch, Scotia Bank; La Bâtonnière Claudette Picard, lawyer, Stikeman, Elliott; CAFA Committee Chairwoman Suzanne Boyd and the President of the Board of Trade, Patrice Simard.

Paule Dorée en compagnie de représentants de la
Chambre et de la Chambre de commerce d'Amsterdam.
Paule Dorée with representatives from the Board of
Trade and the Amsterdam Chambers of Commerce.



AMSTERDAM : UNE SOURCE D'INSPIRATION POUR MONTRÉAL

KLM a invité pour un long week-end des représentants des milieux d'affaires canadiens à un voyage de rapprochement avec la communauté d'affaires néerlandaise. Une délégation d'une quinzaine de membres de la Chambre s'est donc envolée à destination d'Amsterdam, ce qui a donné lieu à des échanges stimulants et constructifs. Paule Doré, vice-présidente principale, Affaires corporatives, CGI, était de ce voyage remarquablement bien organisé. «Durant ce court mais intense séjour, un climat de connivence s'est installé entre les participants et nos hôtes. Nous avons pu constater la vitalité économique d'Amsterdam. À bien des égards, le positionnement d'Amsterdam au sein de l'Europe m'a rappelé celui que Montréal aimerait avoir en Amérique. Véritable plaque tournante européenne, Amsterdam se distingue par le caractère multilingue de sa population. Plus de 80 % de ses habitants parlent couramment l'anglais et même d'autres langues. Ce multilinguisme sert bien les gens d'affaires d'Amsterdam en facilitant les échanges commerciaux. Nous aurions avantage à nous inspirer de ces gens industriels et ingénieurs qui ont su tirer parti d'un petit pays qu'ils ont arraché à la mer et qu'ils ont pleinement développé.»

AMSTERDAM: A SOURCE OF INSPIRATION FOR MONTREAL

KLM recently invited representatives of the Canadian business community to spend a long weekend in Amsterdam, strengthening ties with the Dutch business community. A delegation of about 15 Board of Trade members participated in the excursion, which gave rise to numerous stimulating and constructive exchanges. According to participants, the entire trip was remarkably well organized. Paule Doré, Vice-President, Corporate Affairs, CGI, was one of the delegates. "During our short but productive visit, a sense of complicity developed between our hosts and ourselves. We saw firsthand the vitality of Amsterdam's economy. In many ways, the position of Amsterdam within Europe reminded me of the position Montreal would like to have within North America. A real European hub, Amsterdam is noted for the multilingual nature of its citizens. More than 80% of its population speaks English and other languages fluently. This multilingualism serves Amsterdam's business community well and facilitates trade. We would do well to follow the example of this industrious and ingenious people, who have reclaimed their tiny country from the sea and managed to develop it fully."

**Vous recherchez
ce qu'il y a de mieux!?**

(Nous aussi!)

TELOAV

SERVICES AUDIO-VISUELS

*Un personnel qualifié, de l'équipement de qualité,
le souci du détail, le tout appuyé de l'inventaire
audio-visuel le plus important au Canada.*

- | | |
|--|--|
| ▶ location et vente
d'équipement audio-visuel | ▶ conception de décors et
mise en place |
| ▶ projection vidéo | ▶ téléconférences |
| ▶ projection de données
informatiques | ▶ vidéoconférences |
| ▶ services multimédia | ▶ sonorisation |
| ▶ services de congrès | ▶ interprétation simultanée |

MONTRÉAL (514) 340-1821 QUÉBEC (418) 687-9055

VANCOUVER WHISTLER BANFF CALGARY WINNIPEG LONDON HAMILTON
TORONTO OTTAWA MONTRÉAL QUÉBEC FRÉDÉRICTON SAINT JOHN MONCTON HALIFAX

Une filiale de **ILSTS**, les spécialistes de l'interprétation simultanée

"MAÎTRISEZ L'ANGLAIS" IMMERSION POUR PROFESSIONNELS

- Avez-vous besoin de vous perfectionner ?
- Avez-vous un horaire chargé ?
- Voulez-vous des résultats rapides et efficaces ?

**LA SOLUTION : M L S
LES SPÉCIALISTES EN FORMATION
LINGUISTIQUE**

**Programmes sur mesure offerts à
Montréal, à Ottawa, en Estrie et à Toronto**

*French immersions offered in Montreal, Québec
City and Ottawa*

MLS

**MULTI-LANGUES
SERVICES**

Appelez: Brigitte Giguère
ou Yves Marc Coutu
500, René-Lévesque Ouest
Bureau 802
Montréal (Québec) H2Z 1W7
Tél.: (514) 397-1736
Télec.: (514) 397-9007

commerce trade

FINANCEMENT DES OPÉRATIONS AMÉRICAINES : LES «LLC», VOUS CONNAISSEZ ?

par Albert Baker, associé
Samson Bélair/Deloitte & Touche

L'apparition des *Limited Liability Companies* (ci-après appelées les «LLC») américaines au cours des dernières années a sans doute constitué l'un des éléments les plus marquants dans le domaine du financement des opérations américaines pour les entreprises canadiennes.

Suite au resserrement par les Américains de l'application de leurs conventions fiscales au cours des dernières années, il est devenu de plus en plus difficile pour les entreprises canadiennes, possédant des filiales américaines, de mettre en place des structures internationales de financement permettant de réduire les impôts américains payables par leurs filiales américaines et de rapatrier une portion des revenus des filiales américaines sous forme d'intérêts exempts d'impôts canadiens. Les structures classiques de financement impliquant des corporations hollandaises ou irlandaises sont de plus en plus difficiles à utiliser.

Le recours aux LLC permet généralement d'éviter les nouvelles règles américaines découlant du resserrement de l'application de leurs conventions fiscales. L'avantage des LLC repose dans leur statut d'entités hybrides. D'un point de vue américain, ces entités peuvent en fait être traitées comme des sociétés de personnes, alors qu'elles sont plutôt perçues comme des corporations à des fins fiscales canadiennes. Étant des sociétés de personnes à des fins américaines, elles permettent aux entreprises canadiennes d'éviter les règles d'*anti-treaty shopping*. Étant des corporations à des fins canadiennes, elles peuvent généralement rapatrier au Canada, sur une base libre d'impôt canadien, les revenus d'intérêts payés ultimement par une corporation étrangère affiliée exploitant une entreprise active aux États-Unis.

Habituellement, la LLC sera utilisée de la façon suivante dans un contexte de financement : la corporation mère canadienne («Canco1») qui possède une filiale américaine ayant besoin de financement, empruntera les fonds requis auprès d'une institution financière canadienne. Canco1 et l'une de ses filiales («Canco2») créeront une LLC américaine. Canco1 injectera la majorité des fonds obtenus de l'institution financière canadienne dans la LLC et injectera le solde de ces fonds sous forme de souscription à du capital-actions de Canco2. Canco2 utilisera le produit de l'émission d'actions pour acquérir une participation minoritaire dans la LLC. La LLC utilisera les fonds ainsi obtenus de ses membres pour consentir un prêt portant intérêt à la filiale américaine de Canco1.

Dans cette chronique, les experts du groupe stratégique en commerce international de Samson Bélair/Deloitte & Touche abordent les nombreux et nouveaux défis auxquels vous faites face dans le présent contexte international.

In this column, experts from the international trade strategic group at Samson Bélair/Deloitte & Touche will discuss the many emerging challenges of today's global market.

Samson Bélair
Deloitte &
Touche



USING U.S. LIMITED LIABILITY COMPANIES TO FINANCE U.S. OPERATIONS

by Albert Baker, Partner
Samson Bélair/Deloitte & Touche

The emergence in recent years of U.S. limited liability companies (hereinafter referred to as "LLCs") has certainly been one of the most striking features for Canadian companies in the area of financing operations south of the border.

With the Americans reining in the application of their tax conventions over the past few years, Canadian businesses have found it increasingly difficult to set up international financing structures that could pare the U.S. income tax payable by their U.S. subsidiaries and repatriate some of the U.S.-source income in the form of tax-exempt interest. As a result, traditional financing structures with Dutch or Irish corporations are more and more difficult to use.

Generally, by using an LLC one can bypass the new U.S. rules emanating from the tightening up of the application of their tax conventions. The advantage of the LLC lies in their hybrid entity status. From an American perspective, these entities can be treated as partnerships, yet for Canadian tax purposes, they are actually corporations. Since our neighbors to the south view them as partnerships, Canadian businesses can use LLCs to bypass the anti-treaty shopping rules, and because they are corporations in the eye of the Canadian tax authorities, they can usually repatriate tax-free to Canada the interest income paid by a U.S. subsidiary that is carrying on business in the United States.

The LLC will generally be used in a financing structure as follows: the Canadian parent ("Canco 1"), that owns a U.S. subsidiary in need of financing, borrows the requisite funds from a Canadian financial institution. Canco 1 and one of its subsidiaries ("Canco 2") create a U.S. LLC. Canco 1 channels most of the funds obtained from the Canadian financial institution into the LLC and uses the balance of funds to subscribe for share capital of Canco 2. Canco 2 uses the proceeds of the share issue to purchase a minority interest in the LLC. The LLC uses the funds obtained from its members to make an interest-bearing loan to the U.S. subsidiary of Canco 1.

By so doing, an interest expense is able to be claimed in



De cette façon, il sera possible d'obtenir une dépense d'intérêt au Canada et aux États-Unis (le paiement de l'intérêt par la filiale américaine sera assujéti à une retenue à la source américaine de 10%).

De façon générale, en présupposant que toutes les conditions requises sont respectées, le recours à une LLC dans une telle structure de financement permettra des économies d'impôt de près de 65% des intérêts payés. Conséquemment, cela permet une réduction du coût de financement après impôts, par rapport à un financement traditionnel, de près de deux points de pourcentage.

Ce que nous venons de décrire n'est seulement que l'une des utilisations possibles d'une LLC au niveau d'une structure corporative internationale.

En résumé, si votre corporation possède une filiale américaine ou plusieurs filiales à travers le monde, vous devriez discuter de l'utilisation potentielle d'une LLC avec votre conseiller fiscal.

both Canada and the United States. (The payment of the interest from the U.S. subsidiary is subject to a U.S. withholding tax of 10%).

Assuming all of the requisite conditions are satisfied, using an LLC in this type of financing structure can result in tax savings of nearly 65% of the interest paid. This will reduce the after tax cost of financing, compared to traditional financing, by close to two percentage points.

What is described above is only one of many potential uses of an LLC in an International structure.

In short, if your corporation has a U.S. subsidiary or a many subsidiaries around the globe, you should consult with your tax advisor about using an LLC.



G. Prince Consortium Inc

Research and Development Division

Computer/Telephony Integration Specialists

2096 ave. Chartier
Dorval, Québec
Canada, H9P1H2

TEL: (514) 631-4496
FAX: (514) 631-4286
INTERNET: gprince@spherenet.com
URL: <http://www.spherenet.com/gprince>

EcoSolutions^{MD}

DES PAPIERS NON ACIDES, CONTENANT 20% DE FIBRES DÉSENCRÉES ET RECYCLÉES

Il y a 3500 ans,
ils protégeaient l'environnement...



...aujourd'hui,
EcoSolutions maintient la tradition...

Une gamme de papiers blancs recyclés.

LaserSolution™, CopieSolution™, FaxSolution™,
OffsetSolution™, BritewhiteSolution™



Avenor

le Choix total

en location de véhicules.
Consultez-nous.
Profitez de l'entente
exclusive.

Le programme Park Avenue
Location est parrainé par:

Chambre de commerce
du Montréal métropolitain
Board of Trade
of Metropolitan Montreal

un service de location de véhicules
à long terme exceptionnel
pour une clientèle exceptionnelle.

Profitez du "CHOIX
TOTAL" vous donnant
accès à toutes marques
de véhicules (nord-
américains ou importés).

Épargnez en
moyenne entre
700 \$ et 2000 \$
selon le type de
véhicule.

Exigez votre
garantie de
"satisfaction
totale".

Pour une transaction personnalisée, rapide et efficace,
contactez Alain Latour dès aujourd'hui

➔ Park Avenue Location

5000, Jean-Talon Est, Montréal (Québec) H1S 1K6
Tél.: (514) 376-7312 Fax: (514) 376-0883
Sans frais: 1 800 363-7312

PRIX D'EXCELLENCE 1996

1996 STUDENT AWARDS

Depuis quatorze ans, la Chambre organise un concours qui met en valeur les compétences académiques, les qualités personnelles et l'esprit d'équipe des élèves de 5e secondaire et des finissants de formation professionnelle.

Les prix de 5e secondaire et des finissants formation professionnelle ont été remis lors du déjeuner-causerie du 7 mai dernier au cours duquel monsieur Alain Latry, président de Famic inc. était conférencier. Pour ces élèves, c'était un premier contact avec le monde des affaires.

For the past fourteen years, the Board of Trade has organized an annual competition highlighting the academic achievements, personal qualities, and team spirit of secondary V and vocational education students.

The secondary V and vocational education students were awarded during a business luncheon on May 7 whereby Alain Latry, President of Famic inc., was the keynote speaker. For these students, this was their introduction to the business world.



LES LAURÉATS THE WINNERS

Première rangée, g. à dr. : Louis-Benoît Desroches, St-George' School of Montreal, Sciences-Mathematics Category, Gold winner, Eric Given, John F. Kennedy High School, Sciences-Mathematics Category, Silver winner, Ethan Tobman, St-George's High School, Arts Category, Gold winner, Jason Crellinsten, Lower Canada College, Social Sciences - Languages Category, Silver winner, Ellissa Crête, Collège Ste-Marcelline, catégorie Arts, lauréate bronze, deuxième rangée, g à dr. : Iris Gauthier, École des Métiers de la construction de Montréal, catégorie Formation professionnelle, lauréate argent, Sonia Marcoux, Collège Sainte-Anne, catégorie Arts, lauréate argent, Elinor Cohen, École secondaire Pierre-Laporte, catégorie Sciences-mathématiques, lauréate bronze, Yvan Cuerrier, Polyvalente Pierre-Dupuy, catégorie Formation professionnelle, lauréat bronze, Patrick Desjardins, École Joseph-Charbonneau, catégorie Sciences humaines-Langues, lauréat bronze, Josée Kouri, Collège Ste-Marcelline, catégorie Sciences humaines-Langues, lauréate or, Melissa Duncan, Marymount Academy, Social Sciences - Languages Category, Silver winner et Enza Mea, St-Pius X High School, Vocational Education Category, Gold winner.



LES COMMANDITAIRES THE SPONSORS

De g. à dr. : Patrice Simard, président de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, Denise Charlebois, directrice des ventes des Produits forestiers Alliance, Adolphe Boudreau, Directeur principal, développement Réseau, Banque Nationale du Canada, Jean-Marie Toulouse, Directeur de l'École des Hautes Études Commerciales, Louise Dostie, directrice du développement coopératif, Fédération des Caisses populaires de Montréal et de l'Ouest-du-Québec, Henri-Louis Batty, vice-président, développement des affaires, GEC Alstom Canada (AMS Industrie) et Denis Boucher, chef de service, relations publiques, Merck Frosst.

From left to right: Patrice Simard, President of the Board of Trade of Metropolitan Montreal, Denise Charlebois, Newsprint Sales Manager, Alliance Forests Products Inc., Adolphe Boudreau, Senior Manager - Development Financial Services, National Bank of Canada, Jean-Marie Toulouse, Director, École des Hautes Études Commerciales, Louise Dostie, Director, Cooperative Affairs, Fédération des Caisses populaires de Montréal and de l'Ouest-du-Québec, Henri-Louis Batty, Vice-President, Business Development, GEC Alstom Canada (AMS Industrie) and Denis Boucher, Manager, Public Affairs, Merck Frosst Canada Inc.

LES BOURSES

Arts : Banque Nationale du Canada
Formation professionnelle :
Banque Nationale du Canada
Sciences - mathématiques :
Produits Forestiers Alliance inc.
Sciences humaines - Langues :
École des Hautes Études
Commerciales

LES EMPLOIS D'ÉTÉ

Banque de développement
du Canada
Canadien National
Famic inc.
Softkit technologies

BIENS ET SERVICES

Banque Royale du Canada
Daniel F. Gauthier, photographe
The Gazette

SCHOLARSHIPS

Arts: National Bank of Canada
Sciences - Mathematics:
Produits Forestiers Alliance inc.
Social Sciences - Languages:
École des Hautes
Études Commerciales
Vocational Education Program:
National Bank of Canada

SUMMER EMPLOYMENT

Canadian National
Famic inc.
Business Development
Bank of Canada
Softkit technologies

GOODS AND SERVICES

Royal Bank of Canada
Daniel F. Gauthier, photographer
The Gazette



Monsieur Patrice Simard remet la plaque bronze à Elinor Cohen, de l'École Pierre-Laporte, lauréate dans la catégorie Sciences-mathématiques.

Patrice Simard awards the bronze plaque to Elinor Cohen, from École Pierre-Laporte, winner in the Sciences-Mathematics Category.



CONSEIL D'ADMINISTRATION 1996-1997

Voici le texte de l'article 35 des Règlements généraux concernant la procédure de mise en candidature au conseil d'administration.

Le Conseil d'administration nomme un comité des nominations, au plus tard le 31 mars de chaque année. Le comité doit recommander aux membres les noms des candidats proposés pour le Conseil pour l'année suivante et doit recommander au Conseil les noms des candidats proposés pour le comité de direction et à titre de dirigeants de la corporation pour ladite année et remettre lesdits noms au vice-président exécutif au plus tard le 15 août de chaque année.

Tout membre peut nommer tout candidat pour le Conseil, à la condition que cette nomination se fasse par écrit, appuyée par la signature d'au moins dix autres membres et reçue par le vice-président exécutif au plus tard le 31 juillet de chaque année. Le vice-président exécutif sera tenu de soumettre cette nomination au comité des nominations pour évaluation.

Le vice-président exécutif a l'obligation de s'assurer que le nom de tout candidat dûment proposé pour le Conseil soit distribué aux membres, tel que requis en vertu du Règlement numéro 14.

COMITÉ DES NOMINATIONS POUR L'EXERCICE 1996-1997

PRÉSIDENT DU COMITÉ :

M. Patrice Simard
président de la Chambre

ANCIENS PRÉSIDENTS :

M. Claude Garcia
M. Luigi Liberatore
M. Yvon Marcoux
Mme Manon Vennat

AUTRES MEMBRES :

Mme Elisabetta Bigsby
Premier vice-président -
Hypothèques résidentielles
Banque Royale du Canada

Mme Monique Lefebvre
Présidente-directrice générale
Centre de recherche informatique de Montréal

M. David McAusland
Associé directeur
Byers Casgrain

1996-97 BOARD OF DIRECTORS

Here is the text from article 35 from the *General By-Laws* regarding the procedure for nominations to the Board of Directors.

No later than March 31 of each year, the Board of Directors appoints a Nominations Committee. The Committee shall recommend to the members the names of individual candidates to serve on the Board for the following year and recommend to the Board the names of individual candidates to serve on the Executive Committee and as Officers of the Corporation for said year and deliver such names to the Executive Vice-President by August 15 of each year.

Any member may nominate candidates for the Board provided that such nomination is in writing, supported by the signatures of at least ten other members and received by the Executive Vice-President no later than July 31 in such year. The Executive Vice-President shall ensure that such nomination is submitted to the Nominations Committee for its consideration.

The Executive Vice-President shall ensure that the names of all individual candidates duly nominated to serve on the Board for the next year be distributed to the members in accordance with *By-Law 14*.

NOMINATIONS COMMITTEE FOR 1996-97

COMMITTEE CHAIRMAN:

Mr. Patrice Simard
President of the Board of Trade

FORMER PRESIDENTS:

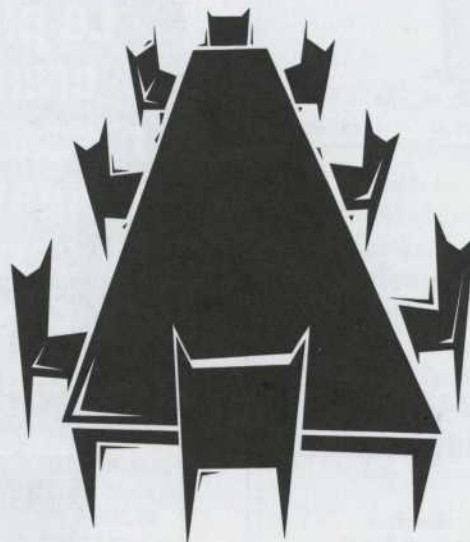
Mr. Claude Garcia
Mr. Luigi Liberatore
Mr. Yvon Marcoux
Ms. Manon Vennat

OTHER MEMBERS:

Ms. Elisabetta Bigsby
Senior Vice-President -
Residential Mortgages
Royal Bank of Canada

Ms. Monique Lefebvre
President and Chief Executive Officer
Centre de recherche informatique de Montréal

Mr. David McAusland
Managing Partner
Byers Casgrain



CONSEIL D'ADMINISTRATION 1996-1997 DE LA FONDATION DE LA CHAMBRE

La procédure et les dates de mise en candidature au conseil d'administration pour la Fondation de la Chambre sont les mêmes que celles de son conseil d'administration à la différence que les propositions de candidats pour le comité de direction ou pour le Conseil de la Fondation doivent être faites au président du conseil de la Fondation. (*Règlements généraux, article 31*)

COMITÉ DES NOMINATIONS POUR LA FONDATION : EXERCICE 1996-1997

PRÉSIDENT DU COMITÉ

M. L. Jacques Ménard, président du conseil de la Fondation

M. J. Marcel Daoust

M. Arthur P. Earle

M. Claude Garcia

M. Ronald T. Riley, président de la Fondation

M. Bernard A. Roy

1996-97 BOARD OF DIRECTORS OF THE FOUNDATION OF THE BOARD OF TRADE

The procedure and the dates for nominations to the Board of Directors for the Foundation of the Board of Trade are the same as those for the Board of Directors of the Board of Trade except that the candidates proposed for the Executive Committee or for the Board of Directors have to be addressed to the President of the Foundation. (*General By-Laws, article 31*)

NOMINATIONS COMMITTEE FOR THE FOUNDATION FOR 1996-97

COMMITTEE CHAIRMAN

Mr. L. Jacques Ménard, Chairman of the Foundation

Mr. J. Marcel Daoust

Mr. Arthur P. Earle

Mr. Claude Garcia

Mr. Ronald T. Riley, President of the Foundation

Mr. Bernard A. Roy



... depuis 1987

MESSAGERIE VOCALE
Messages sur attente téléphonique

MONTREAL: (514) 333-6649

Chicoutimi Drummondville Montréal Québec
Rimouski Rouyn Sherbrooke Trois-Rivières

● Partenaire économique du Gouvernement du Québec ●

**Le plus
grand
réseau de
formation
au service
des
entreprises**

Depuis 25 ans, nous contribuons au développement des ressources humaines dans les petites, les moyennes et les grandes entreprises du Québec.

Notre mission:

Accroître la productivité de votre entreprise et participer à la croissance socio-économique du Québec

Notre démarche:

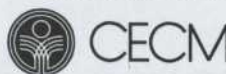
Comprendre vos besoins. Concevoir des stratégies d'intervention adaptées. Vous fournir un encadrement sur mesure. Procéder aux analyses d'impacts.

Notre but:

Être vos partenaires pour relever les défis de l'ouverture des marchés et contribuer à l'adaptation de la main-d'oeuvre.



FORMATION
EXPERTS
DE MONTRÉAL



☎ (514) 596-3333
Télécopieur.: 596-6116

flash



LE CLUB MOUNT STEPHEN A 70 ANS

Entourée de gratte-ciel au cœur du centre des affaires de Montréal, la maison Lord Mount Stephen, classée monument historique, est conservée avec les plus grands soins. En 1925, des hommes d'affaires se sont associés pour acquérir la maison afin de fonder leur propre club. Le **Club Mount Stephen** célèbre, cette année, ses 70 ans de services d'organisation de rencontres d'affaires dans un décor somptueux. Depuis trois ans, le Club a renouvelé son approche administrative pour faciliter l'accès du Club à un plus grand nombre de gens d'affaires, une approche qui lui réussit.



PRIVATE CLUB CELEBRATES ITS 70TH ANNIVERSARY

Surrounded by skyscrapers in the heart of Montreal's business sector, the George Stephen Mansion is classified as a historic monument. In 1925 a group of Montreal businessmen banded together to acquire this dwelling, built in the 1880's, to form their own club. The **Mount Stephen Club** celebrates 70 years of providing business-people with a warm atmosphere to organize business meetings. The changes in administrative approach, made three years ago, have greatly facilitated the expansion of membership.

PRÊT POUR LE TENNIS ?

Lors de la première visite officielle du site de construction du nouveau stade Jarry, **Tennis Canada** a fait rapport des travaux en cours et a profité de l'occasion pour confirmer que le stade sera prêt à temps pour la prochaine édition de l'**Omnium du Maurier** à Montréal, du **3 au 11 août** prochain. «Nous assurons la survie des internationaux de tennis du Canada à Montréal pour les 20-25 prochaines années tout en main-

tenant un impact économique annuel de 10 M \$ à Montréal ainsi qu'un rayonnement international exceptionnel avec 450 000 téléspectateurs dans plus de 100 pays. Du côté de la création d'emplois, plus de 200 travailleurs ont été employés pour la construction et, après son ouverture, le nouveau stade Jarry embauchera une vingtaine de personnes à divers postes permanents», a souligné monsieur **Richard Legendre**, directeur de l'**Omnium du Maurier**.

TENNIS ANYONE?

Tennis Canada has confirmed that the New Jarry Stadium will be ready on time for the 1996 edition of the du Maurier Open from August 3-11. "We assure long term annual economic impacts of \$10M plus over the next 20-25 years as well as a viewing audience of over 450 million in over a hundred countries. Regarding job creation, over 200 workers were employed during construction and following such, the New Jarry Stadium will create another 20 new long term positions," says **Richard Legendre**, Director of the du Maurier Open.

UN RÉSEAU DE FEMMES D'AFFAIRES INTERNATIONALES À LA CHAMBRE

Vous êtes une femme d'affaires ? Vous vous intéressez à l'importation ou l'exportation de produits et services visant le marché de l'Asie du Sud-Est ? Vous avez les ressources financières et humaines pour entretenir des relations commerciales dans cette région ? Vous pouvez faire appel au **Réseau Canada-Asie des Femmes d'Affaires**. Initiative conjointe de la Fondation Asie-Pacifique du Canada et du Centre Canada-ASEAN, ce réseau a été mis sur pied pour faire connaître à ses membres de nouveaux débouchés et faciliter les contacts personnels. Le réseau fournit des moyens pratiques afin d'intensifier la présence des femmes dans le monde international des affaires. Pour information, communiquez avec **Manon Lessard**, coordonnatrice du Québec, **871-4000**.

swissair

Le choix par excellence pour vos correspondances vers l'Allemagne

le matinal Zurich arr. 6h15
Montréal dép. 17h15

arrivées à :

8h05	FRANKFURT
8h05	NÜRNBERG
8h15	STUTTGART
8h20	KÖLN/BONN
8h20	BREMEN
8h25	HANNOVER
8h30	MÜNSTER/OSNABRÜCK
8h40	MÜNCHEN
8h40	BERLIN
8h40	LEIPZIG/HALLE
8h45	HAMBURG
8h50	DÜSSELDORF
9h15	DRESDEN

Les vols **sans escale** Montréal / Zurich sont offerts sur nos avions ultraperformants de type MD-11, respectant l'environnement. Que vous optiez pour la Première classe, la classe Affaires ou la classe Économie, **Swissair** vous conduira à destination à temps, frais et dispos.

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter votre agent de voyages ou **Swissair** au **514 879-9154** ou sur internet au <http://www.swissair.com>

Swissair participe aux programmes pour grands voyageurs d'Air Canada, de Delta et de USAir.

swissair

world's most refreshing airline.
la compagnie aérienne la plus rafraîchissante au monde.



AN INTERNATIONAL BUSINESSWOMEN'S NETWORK AT THE BOARD OF TRADE

Calling all businesswomen. Interested in import/export of goods/services to Southeast Asia? Have the financial and human resources necessary to develop and sustain long-term business relationships in the region? Why not contact the **CanAsian Businesswomen's Network**. A joint initiative of the Asia Pacific Foundation of Canada and its Asia-based partner the Canada-ASEAN Centre. The Network is designed to develop the personal contact base and provide the practical resources necessary for businesswomen to build a presence in international business.

To learn more call **Manon Lessard**, the Quebec Coordinator, at 871-4000.

PROGRAMME D'EMPRUNTS POUR LES PME

Le Bureau fédéral de développement régional (Québec) BFDR(Q) et la Banque Royale ont lancé le Programme d'emprunts pour les PME de la nouvelle économie du Québec, une initiative d'appui financier de 50 millions de dollars mis à la disposition des petites et moyennes entreprises oeuvrant dans les secteurs clés du savoir et de la technologie. Malgré un fort potentiel de rendement, ces PME restent difficiles à évaluer selon les critères habituels utilisés dans le cadre des programmes de prêts courants offerts sur le marché bancaire. Le nouveau programme conjoint annoncé aujourd'hui vise donc à élargir les possibilités de soutien financier grâce à la mise en place de formules de prêts mieux adaptées à leurs besoins.

Pour plus de renseignements sur les conditions d'admissibilité, communiquez avec **Centraccès PME** au (514) 283-2500 au 800, Tour de la Place Victoria.

FINANCING INNOVATIVE SMALL BUSINESSES

The Federal Office of Regional Development (Québec) FORD(Q) and the Royal Bank have launched the Financing Program for Innovative Small Businesses in Quebec. It is a \$50 million financial support initiative for small and medium-sized firms in the key sectors of knowledge and technology. Despite their high potential performance, these SMBs are difficult to evaluate with criteria normally used for loan programs on the current bank market. This new joint initiative is intended to increase their opportunity for financial support through the establishment of loans that are more closely tailored to their needs.

To learn more about the conditions of the loan, contact the **Small Business Access Centre** at (514) 283-2500, 800 Tour de la Place Victoria.

MERCI À TOUS

La Chambre terminera bientôt ses activités de la saison 1995-1996. Nous tenons à remercier les membres, bénévoles, commanditaires et annonceurs qui nous ont accordé leur appui tout au long de l'année et qui font de notre organisme un puissant réseau d'affaires au coeur de la région métropolitaine.

THANKS TO ALL

The 1995-96 activities of the Board of Trade will soon come to an end. We would like to thank our members, volunteers, sponsors and advertisers who provided support throughout the year and contributed to building our strong business network within the heart of our City.

Horaires d'été

Nos bureaux seront ouverts pour vous accueillir tout l'été du **25 juin au 30 août** inclusivement de 8 h 30 à 16 h 30.

Summer schedule

During the summer, from **June 25 until August 30**, our office hours are from 8:30 a.m. to 4:30 p.m.



BESOIN D'ESPACE?

BUREAUX À LOUER
DE 300 P² À 55 000 P²
DISPONIBLES

MONTREAL • LAVAL • QUEBEC

CONTACTEZ
PAULE ROUSSEAU
OU DONALD COMEAU
1 800 463-5261

L'INDUSTRIELLE ALLIANCE

CENTRE D'APPELS NATIONAL

DIVISION DE Shaw MobileComm Inc.

Gestion d'appels personnalisés

- 24 hres - 7 jours "inbound/outbound"
- Lignes 1-888 / projets & événements spéciaux
- Commandes téléphoniques, service à la clientèle...

Lily Normand - Coordinatrice au développement du marché
(514) 843-4313 - 1 (800) 482-2226

**NOUVEAUX MEMBRES
DE LA CHAMBRE
NEW MEMBERS OF
THE BOARD OF TRADE**

Entreprises • Businesses

**Agropur, Coopérative
Agro-Alimentaire** 392-6528

Fortin, Sophie
Gagnon, Benoit
Ménard, R. Claude

Alamo Rent-A-Car 526-2181
Baillargeon, Carl

**Association des manufacturiers
du Québec (L')** 866-7774

Ponton, Gérald-A.
Rivet, Marie-Claude
Ryan, Jean-E.

Bedex inc. 866-3606
Bedjaoui, Réda
Bedjaoui, Ryad

Bio-Intermediair North America Inc.
496-8900

Fubman, Stephen G.
Montpetit, Patrick
Van Rappard, René

**Boutique Surprise (9001-7054
Québec inc.)** 989-5919

Dgikowski, Joey
Tahan, Sam

Centre Canadien d'Architecture
939-7000

Spickler, Robert

Claireview Leasing Company Inc.
738-8833

Blais, Jean-Luc
Salzman, David

Consoltex inc. 335-7030

Lapolla, Antoinette
Talbot, Jean

Copoloff Insurance Agencies Inc.
731-9605

Copoloff, Shelly

E-Concept 932-1441

Choquette, Anne

Galerie d'art l'Imprévu 527-0081

Blier, Jean-Pierre
Labrosse, Danielle

**Groupe Financier «Denarius»
Financial Group Inc.** 861-6400

Fata, Ivano
Piccolo, Rocco
Piccolo, Tonia

JM Seminar Groupe Inc. 861-8400

Lalchan, Ingrid
Lalchan, Jerry
Lee, Marven

**Liaisons, services d'affaires et
groupe-conseil inc.** 286-7544

Côté, Diane
Ricard, Lise

Montréal Télé-Touriste 281-6662

Mc Elligott, James
Veer, Christine
Veer, France

NetCorp inc. 923-4040

Bériault, Richard
Chayer, Stéphan
Kisovec, Jean-François

Novaxis inc. 522-6682

Boucher, Pierre
D'Eschambeault, Marius
St-Germain, Diane

Opérations Canrom Itée 369-7099

Coseraru, Ciprian
Popescu, Constantin-Irinel

Pagenet Canada inc. 736-3666

Lincourt, François
Minotti, Robert
Ouimet, Lucie

Professionnels en Gestion

Automatisée (PGA) inc. 523-1975

Bergeron, Denis
Poirier, Martin
Rollin, Jocelyne

Sarmn Canada International Inc.

287-7224
Abdelsalam, Abdelsalam M.
Mohamed, Abdelsalam
Salib, Louis

Sasib Beverage & Food North

America Inc. 489-6731

Toth, Joseph

Service d'aide aux jeunes

entrepreneurs du Sud de Montréal

288-9941
Bélanger, Francine
Blouin, Marie-Pierre
Lavoie, Guy

Taiwan Trade Center 844-8909

Lee, Tony
Liao, Scott
Sun, Sarana

Tandem - Carrefour collectivité

militaire - BFC Montréal 462-8777

Bissonette, Nathalie
Bouchard, Suzie
Jaouich, Marie-Michèle

Victoria Import-Export Enr.

593-7610
Babkine, André
Isaev, Vasilii
Isaeva, Irina

West Island Osteopathic Center

695-7122
Campbell, David
Cummings, Gary
Evans, Paul

**NOUVEAUX MEMBRES
INDIVIDUELS
NEW INDIVIDUAL
MEMBERS**

Ajmera, Prashant 939-9559

Bouchard, Serge
Groupe Commerce Compagnie
d'Assurances 778-4526

Bourbeau, Carmen
Événements Élite enr. (Les)
488-8035

Bozoglu, Kaan
Sygma United 333-7033

Brugger, Patrick
Qualipro 763-0320

Bujnowski, Brigit
Groupe Quebecor inc. / Echos
Vedettes 528-7111

Cadieux, Pierre 626-1179

Caza, Catherine
RX Plus inc. 426-5004

Charpentier, Jacynthe
Feldman Rolland 866-8666

Collette, Hélène
Hélène Collette MBA, stratégies
d'affaires inc. 934-5420

Curiale, Anthony 251-8459

Denis, Jacques
Société Inter-Expo de Montréal (La)
287-7233

Desforges, Jacques
Magazine Québec-FranchiSe
287-9827

Desjardins, Charles
Desjardins Design 949-3239

Di Fruscia, Piera
Luis Vuitton North America
849-6520

Foss, Eric
London Life, (Groupe Carré Phillips)
288-1471

Germain, Edith
UniCité 739-9410

Goodhue, Albert
Groupe GCL (Le) 733-3000

Greenspon, Martin
M-Four International 289-8718

Landry, Gisèle
Électrolyse Cherrier 597-0514

Lebeau, Francine 737-0009

Major, Denis
Benvest Capital 877-4299

Mangotich, Paul
Maden Training Systems Inc.
861-5943

Nepveu, Jean-Pierre
Secrétariat au développement des
régions (SDA) de Montréal 873-5847

Orleski, Gregory M.C. 642-2680

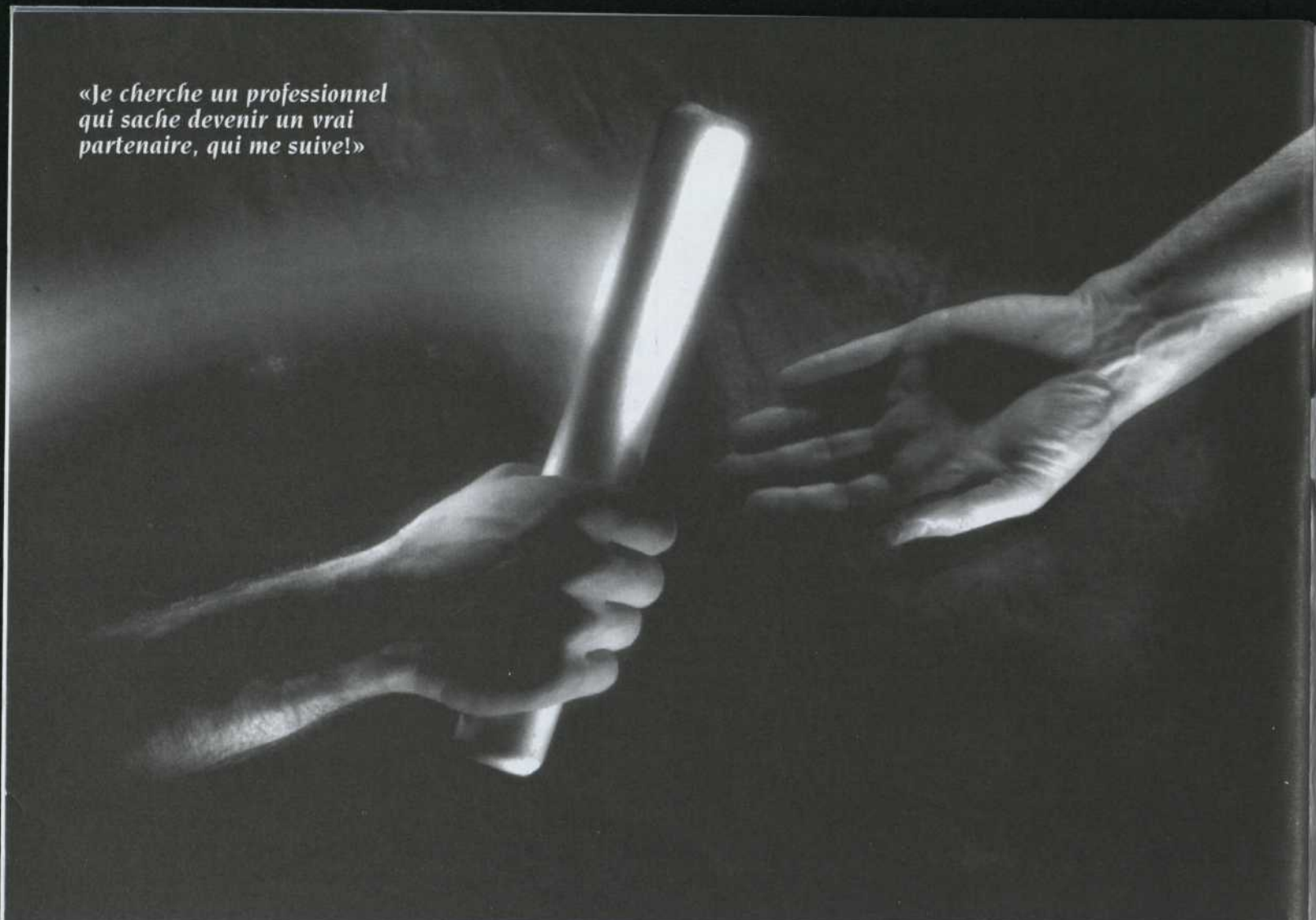
Ouellette, Francis
Société de gestion-conseil
Adfo Itée (La) 844-7616

Sasset, Eric
Traf-Park inc. 449-7000

Steele, Caroline
Steele & Ass. 488-3588

Thomas, William J.
Journey's End Hotels 731-7751

«Je cherche un professionnel
qui sache devenir un vrai
partenaire, qui me suive!»



La puissance du partenariat

Le Groupe Mallette Maheu vous donne accès à toute une équipe prête à vous conseiller en matière de gestion d'entreprise. Nos vérificateurs et nos conseillers en fiscalité et en gestion conjuguent leurs efforts et travaillent avec vous en ayant un objectif clair : vous aider à gagner sur tous les plans.

Grâce à notre association avec l'organisation mondiale Arthur Andersen, chef de file mondial des cabinets de services professionnels, nous sommes en mesure d'offrir une gamme complète de services de haut calibre.

À l'heure de la mondialisation des marchés, nos professionnels ont accès à une information et à des connaissances de pointe, qui suivent l'évolution rapide des marchés et des secteurs d'activité. Ils utilisent ces outils pour rendre votre entreprise plus concurrentielle, localement ou à l'étranger.

C'est ça la puissance du partenariat!

 **Le Groupe
Mallette Maheu**

Comptables agréés
Conseillers en gestion

Vérificateur de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain

Associé à


ARTHUR ANDERSEN & Co. SC

5, Place Ville-Marie, bureau 1000, Montréal (Québec) H3B 4X3

Bureaux dans plus de 30 villes au Québec.

Représentation dans plusieurs grandes villes de l'Ouest canadien et dans plus de 70 pays.

Vous ferez des affaires sur l'inforoute en l'an 2000.

Voici la solution d'affaires électroniques *Tactik*^{MC}, une solution novatrice de commerce électronique qui marque une étape importante dans le développement de l'inforoute Bell. La solution *Tactik* permet à des entreprises, à des organismes et à leurs partenaires d'affaires de se regrouper sur des réseaux privés — des intranets — créés sur mesure pour eux. Ils peuvent, entre autres, y échanger de l'information, y faire des transactions et des transferts de fonds et y partager des bases de données.

Tactik

Ce qui rend la solution *Tactik* unique, c'est que tous ses réseaux se trouvent sur une plate-forme commune. Les utilisateurs autorisés peuvent ainsi accéder à plusieurs intranets à partir d'une même porte d'entrée et ce, dans un environnement graphique aussi convivial que celui d'Internet.

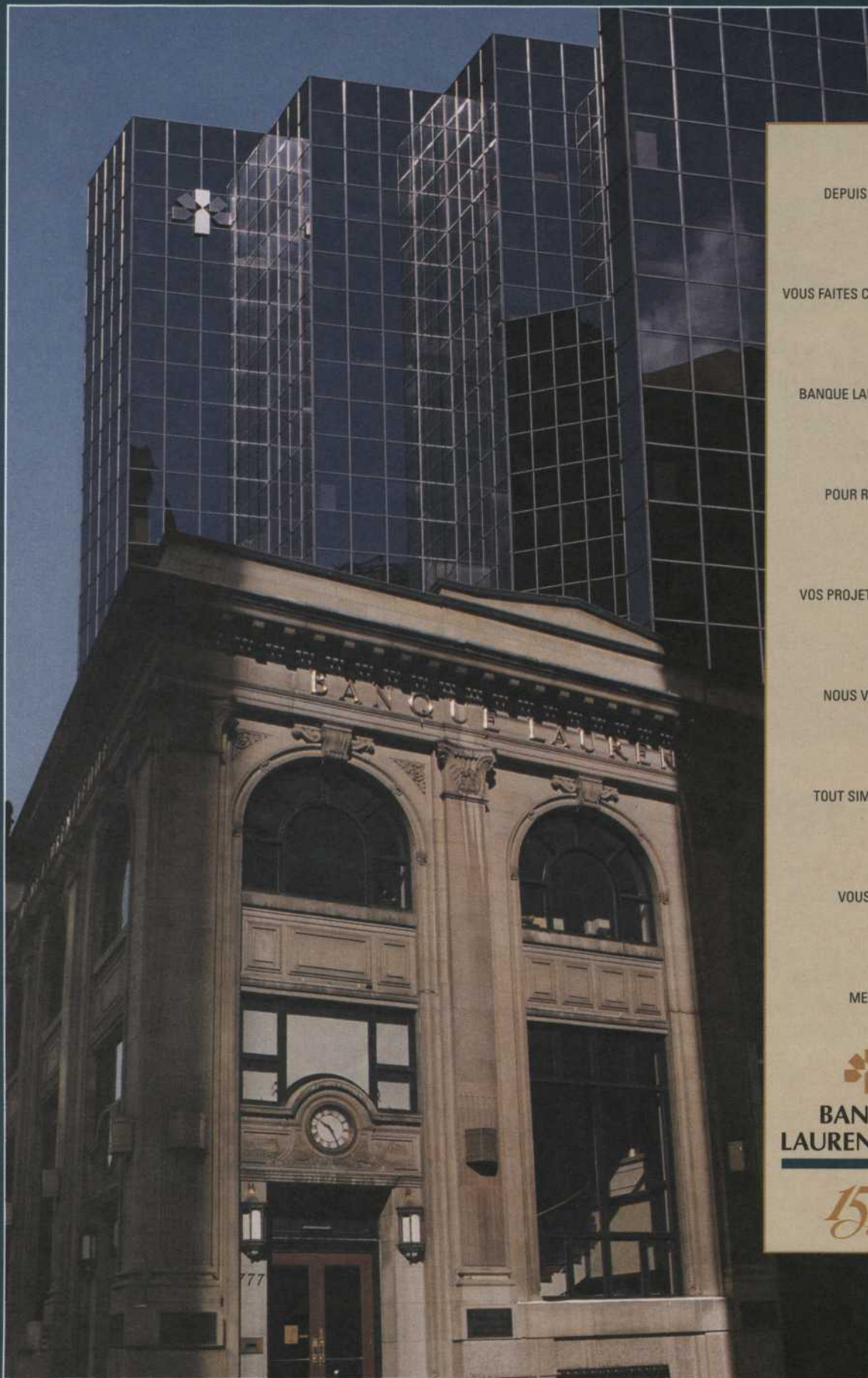
Et ça fera déjà 4 ans.

En plus, la solution *Tactik* répond aux normes élevées de sécurité exigées par le monde des affaires : tout accès aux réseaux est contrôlé et l'information qui y circule est protégée. La convivialité, la possibilité d'accéder à plusieurs réseaux et la sécurité : voilà toutes les forces de la solution *Tactik* que nous vous offrons dès aujourd'hui.

L'INFOROUTE BELL

1 800 790-3040





DEPUIS 150 ANS

VOUS FAITES CONFIANCE À LA

BANQUE LAURENTIENNE

POUR RÉALISER

VOS PROJETS D'AVENIR.

NOUS VOULONS

TOUT SIMPLEMENT

VOUS DIRE

MERCI.



**BANQUE
LAURENTIENNE**

*150
ans*