

# Montreal



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

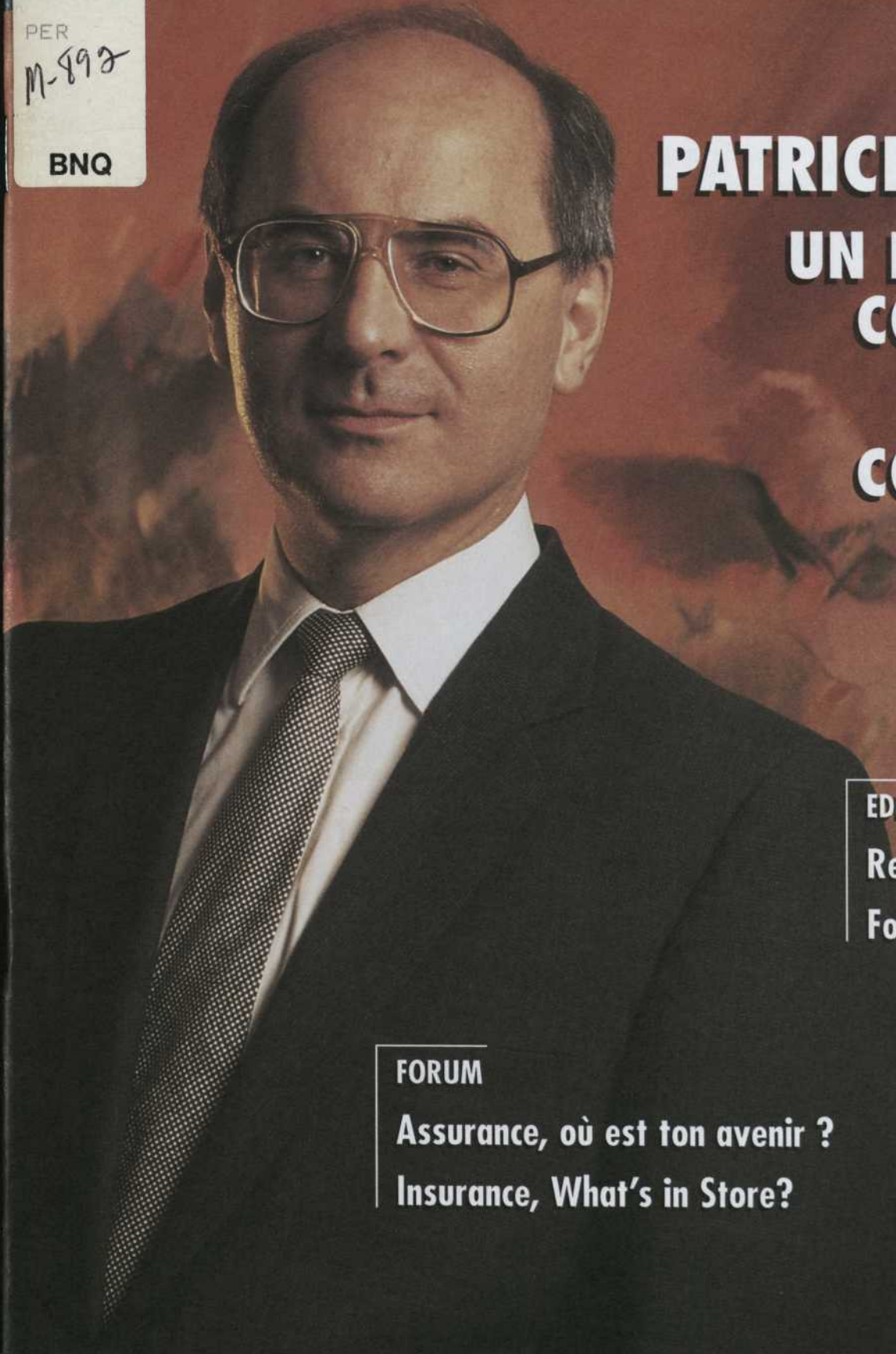
# plus

SEPTEMBRE-OCTOBRE • SEPTEMBER-OCTOBER 1995  
VOL.4 N° 1

PER

M-898

BNQ



## PATRICE SIMARD

### UN HOMME DE CONVICTION

### A MAN OF CONVICTION

EDITORIAL

Revalorisons Montréal  
Focus on Montreal

FORUM

Assurance, où est ton avenir ?

Insurance, What's in Store?



## Nous avons vu naître le 20<sup>e</sup> siècle, nous sommes fin prêts pour le 21<sup>e</sup>

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

publié par • published by:



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

5, Place Ville Marie  
Bureau 12 500, Niveau Plaza  
Montréal (Québec) H3B 4Y2  
Tél. : (514) 871-4000  
Télé. : (514) 871-1255

5 Place Ville Marie  
Plaza Level, Suite 12500  
Montreal, Quebec, H3B 4Y2  
Tel.: (514) 871-4000  
Fax: (514) 871-1255

Président • President  
**Patrice Simard, F.C.A.**

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**

Page couverture • Front Cover  
**Jean-René Archambault**

Design & Production  
**Champagne A. Communications**

Impression • Printer  
**Servi Litho**

Coût de l'abonnement  
**20 \$ (8 numéros) taxes en sus**  
Subscription Fee  
**\$20 (8 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 Québec



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.

# SOMMAIRE - CONTENTS

SEPTEMBRE-OCTOBRE • SEPTEMBER-OCTOBER 1995 VOL. 4 N°1

## ÉDITORIAL REVALORISONS MONTREAL

4-5

## EDITORIAL FOCUS ON MONTREAL

### PROFIL

Le nouveau président Patrice Simard,  
un homme de conviction

7-9

The New President Patrice Simard,  
a Man of Conviction

### FORUM ASSURANCE, OÙ EST TON AVENIR ?

10-12

### FORUM INSURANCE, WHAT'S IN STORE?

### MEMBERSHIP

Profil des membres de la Chambre

13

Profile of Board of Trade Members

### AGENDA

14-15

### AGENDA

### RÉSO-PME

Une nouvelle formule d'échanges  
entre chefs d'entreprise

16

A New Discussion Forum  
for Company Leaders

### COMMERCE INTERNATIONAL

Droits de douane : un exportateur  
averti en vaux deux!

17-18

INTERNATIONAL TRADE  
Custom Duties: A Canadian  
Exporter Forward is Forearmed

### PREMIER EMPLOI

Un programme pour intégrer les jeunes  
diplômés sur le marché du travail

20

FIRST JOB  
A Program Introducing Young  
Graduates to the Workplace

### PERSPECTIVES

La série des mini-conférences  
change de nom

21

PERSPECTIVES  
The Mini-Conferences Series  
Gets a New Name

### FLASH

22

### FLASH

### NOUVEAUX MEMBRES

25

### NEW MEMBERS

## FOCUS ON MONTREAL

**M**ontreal must be recognized as the indisputable metropolis of Quebec. It must continue to consolidate its position as an international city, a hub of specialized services, and a major centre for research. It must also play a leadership role in the economic development of the province as a whole. Our actions will therefore be guided by a firm commitment to building on Montreal's strengths to create a dynamic region capable of holding its own with other major urban centres with whom it is in competition, particularly in North America.

### Improving Business Conditions

In addition to defending the interests of the business community in areas of topical concern, the Board of Trade will initiate projects in domains that affect the presence of Greater Montreal companies on both the domestic and international scenes.

Among the issues that we plan to address this year, we will devote special attention to the important question of city financing, which has a direct impact on the excessively high level of taxes imposed on our businesses. The Board of Trade will consult the necessary experts and work with the City of Montreal to explore various avenues to achieving the special fiscal pact that Montreal has long been promised and is still awaiting, despite the repeated pledges of succeeding provincial governments.

Education and training will also be major priorities this year. We will continue to develop the "Career Days" and "First Job" programs that were initiated last year. We will work hard to promote technical training for young people, stressing the importance of developing attitudes and skills that are valued by companies now facing the demands of a global economy. The Estates General on Education will provide us with an opportunity to air our views on this subject and, we hope, to influence the decision makers who are reviewing the organization of our education system.

Many companies in the Greater Montreal area are anxious to penetrate international markets but require assistance in various areas to ensure their success. The Board of Trade will begin by compiling an inventory of existing programs, and will then propose initiatives to provide more effective services to companies that are ready to expand internationally.

Given the budget and financial constraints facing governments today, more and more players consider that sub-contracting offers a viable solution to the difficulties encountered by public services. The Board of Trade will therefore

publish a discussion paper on this subject and, throughout the year, will closely monitor certain operations that could lend themselves to various forms of sub-contracting.

### The Referendum Debate

The referendum debate is now well underway. Many key questions raised by the Board of Trade last February in its brief to the Montreal Regional Commission on the Future of Quebec have, however, still not been answered. These questions concern the conditions under which Quebec businesses would conduct business in the event of a positive response to the referendum question (currency, trade agreements, credit ratings, etc.) For this reason, we will continue to demand

**As my mandate begins, it is my sincere hope that 1995-96 will be an outstanding year for the Board of Trade and the entire Greater Montreal business community. This year, promoting the interests of Greater Montreal, its economic potential, and its role in the new economy will be the primary focus of our operations.**

specific answers to these questions, which represent the primary concerns of the majority of our members with regard to the political situation in Quebec.

We do not believe that our role is to influence the outcome of the debate, but simply to ensure that the issues of concern to our members are not ignored. This is why the Board of Trade will offer leaders defending various positions an opportunity to express their views at our various forums.

This year will be a busy and productive one in many different respects. Your Board of Trade will work hard to promote your interests. However, the success of any organization depends largely on the commitment of its members. I am therefore extending a personal invitation to you to assume your rightful place within your business association.

I look forward to working with you this year.

Patrice Simard, F.C.A.

## REVALORISONS MONTRÉAL

En tout début de mandat, je souhaite sincèrement que 1995-1996 soit une année marquante pour la Chambre et pour toute la communauté des affaires de la région de Montréal. Cette année, la revalorisation de Montréal et de sa région, son potentiel économique et son rôle dans la nouvelle économie seront au centre de nos préoccupations.

**M**ontréal doit être reconnue sans équivoque comme la métropole du Québec. Elle doit continuer à développer sa situation de ville internationale, de centre de services spécialisés et d'endroit privilégié pour la recherche. Elle doit aussi exercer un leadership au plan du développement économique du Québec. Notre action sera donc guidée par la volonté ferme de bâtir sur les forces de Montréal une région dynamique, capable de concurrencer les autres grandes agglomérations urbaines avec lesquelles Montréal est en compétition, particulièrement en Amérique du Nord.

### Améliorer les conditions pour faire des affaires

Au-delà des représentations qu'elle fait en relation avec les dossiers d'actualité, la Chambre initiera ses propres dossiers dans des domaines qui ont un impact sur la capacité des entreprises de la région de Montréal de faire des affaires au plan local, mais également sur la scène internationale.

Parmi les sujets qui seront traités en priorité cette année, nous accorderons une attention toute particulière à l'important dossier du financement de la Ville de Montréal qui a un impact direct sur le niveau de taxation trop élevé qui afflige nos entreprises. Nous travaillerons avec les experts nécessaires, de concert avec la Ville de Montréal, pour à tout le moins ébaucher certaines avenues concernant ce fameux pacte fiscal particulier que Montréal attend toujours malgré les engagements répétés des gouvernements qui se sont succédés à Québec.

L'éducation et la formation occupent aussi une place de choix parmi les dossiers que nous voulons privilégier cette année. Nous allons poursuivre les programmes «Journées-Carières» et «Premier emploi» initiés l'année dernière. Nous allons travailler ferme à la promotion de la formation scientifique chez les jeunes et nous allons mettre l'accent sur la valorisation des attitudes et aptitudes recherchées par les entreprises d'aujourd'hui qui sont aux prises avec les impératifs de la mondialisation des marchés. Les États

généraux sur l'éducation fourniront l'occasion de diffuser largement nos vues à cet égard et, nous l'espérons, d'influencer les décideurs qui se penchent sur l'organisation de notre système d'éducation.

Un grand nombre d'entreprises de la région de Montréal souhaitent étendre leurs marchés à la scène internationale mais ont besoin d'aide dans différents domaines pour y arriver. Dans un premier temps, la Chambre recensera les programmes qui existent dans ce domaine. Forts de cette information, nous proposerons certaines initiatives pour rendre l'aide aux entreprises plus efficace. Dans le contexte budgétaire et financier difficile des gouvernements, de plus en plus d'intervenants considèrent que l'impartition représente une solution valable aux difficultés que traversent les services publics. La Chambre rendra public également un document de fond sur cette question et elle suivra de près, tout au long de l'année, certains dossiers spécifiques qui pourraient se prêter à différentes formules d'impartition.

### Le débat référendaire

Déjà, le débat référendaire est solidement engagé. Plusieurs questions importantes que la Chambre a posées, lors de sa présentation devant la Commission régionale de Montréal sur l'avenir du Québec en février 1995, restent encore sans réponse. Ces questions concernent spécifiquement les conditions dans lesquelles les entreprises québécoises feraient des affaires advenant une réponse positive au référendum (monnaie, ententes commerciales, cote de crédit, etc.). Voilà pourquoi nous allons insister pour obtenir des réponses précises à ces questions qui sont justement les grandes questions que la plupart de nos membres se posent en ce qui touche à la situation politique du Québec.

Nous ne croyons pas que notre rôle soit d'influencer le dénouement du débat, mais bien de nous assurer que l'information qui intéresse nos membres ne soit pas passée sous silence. Voilà pourquoi, la Chambre offre à des chefs de file qui défendent différentes positions la possibilité de se faire entendre, notamment via nos différentes tribunes.

L'année qui s'amorce sera fertile en activités de toute nature. Votre Chambre travaillera ferme à faire la promotion de vos intérêts. Toutefois, le succès d'un organisme comme le nôtre repose grandement sur l'engagement de ses membres. C'est donc une invitation que je vous lance.

Au plaisir de travailler avec vous.

Patrice Simard, F.C.A.

Les déjeuners-causeries  
The Business Luncheons

1996

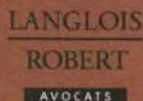
1995



Business  
à la carte



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



Agora Télécom, Famic inc.  
Fleuriste Marie Vermette Inc.

Lévesque Beaubien Geoffrion Inc.  
Sobeco Ernst & Young

Conception graphique / Creative design : Vasco design international

Mardi, 3 octobre / Tuesday, October 3  
Montréal Bonaventure Hilton

**Laurent Beaudoin**

Président du conseil et chef de la direction  
Chairman and Chief Executive Officer  
Bombardier inc.



Mardi, 17 octobre / Tuesday, October 17  
Palais des Congrès de Montréal  
Montréal Convention Centre

**Jean-Claude Scraire**

Président du conseil et directeur général  
Chairman of the Board and  
Chief Executive Officer  
Caisse de dépôt et placement du Québec



Mardi, 24 octobre / Tuesday, October 24  
Le Centre Sheraton

**Claude A. Garcia**

Président des opérations canadiennes  
President, Canadian Operations  
Compagnie d'Assurance Standard Life  
The Standard Life Assurance Company



Mardi, 28 novembre / Tuesday, November 28  
Le Centre Sheraton

**Harold Greenberg**

Président du conseil et chef de la direction  
Chairman of the Board and  
Chief Executive Officer  
Astral Communications inc.



Mardi, 5 décembre / Tuesday, December 5  
Le Méridien Montréal

**Monique Lefebvre**

Présidente-directrice générale  
President and Chief Executive Officer  
Centre de recherche informatique  
de Montréal



**RENSEIGNEMENTS ET  
RÉSERVATION / INFORMATION  
AND REGISTRATION:**

Tél. / Tel.: (514) 871-4001  
Télééc. / Fax: (514) 871-1255

**BILLET / TICKET:**

46 \$ membre / member  
53 \$ non-membre / non-member

**CARNET DE 10 BILLETS / BOOKLET OF 10 TICKETS:**

Pré-vente (avant le 31 octobre) :  
390 \$ (membres seulement)

Pre-season sale (before October 31):  
\$390 (members only)

Prix régulier (après le 31 octobre 1995) :  
415 \$ (membres seulement)

Regular price (after October 31, 1995):  
\$415 (members only)

Plus taxes



## PATRICE SIMARD, UN HOMME DE CONVICTION

**P**atrice Simard, notre nouveau président, est originaire de Coaticook, en Estrie. Il détient une maîtrise en sciences commerciales, option comptabilité, de l'Université de Sherbrooke. Il a été honoré Fellow de l'Ordre des comptables agréés à l'âge de trente-neuf ans, ce qui en fait l'un des plus jeunes Canadiens à obtenir ce titre prestigieux. Depuis 1993, il occupe le poste d'associé-directeur, opérations du service de la fiscalité, chez Samson Bélair/Deloitte & Touche à Montréal, firme à laquelle il s'est joint en 1975. En plus de détenir une expérience d'enseignement aux universités de Sherbrooke et de Montréal, monsieur Simard a rédigé de nombreux articles pour des journaux financiers. Il est par ailleurs membre de plusieurs associations professionnelles et il a joué un rôle actif aux sein des chambres de commerce du Canada, du Québec, de Sherbrooke - où il a été président en 1983 - et à la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.

**Monsieur Simard, vous avez vingt-cinq ans d'expérience en consultation financière et fiscale, on peut dire que vous avez la passion des chiffres...**

Effectivement. Dans ma famille, nous sommes tous doués pour les mathématiques et je ne fais pas exception. C'est un peu cela qui a orienté mon choix de carrière. J'ai complété mes études en comptabilité et, en 1972, au moment de la grande réforme fiscale au Canada qui a bouleversé toutes les lois, mon employeur de l'époque m'a demandé de me spécialiser en fiscalité. Cette date a été très importante dans mon cheminement de carrière et comme vous le voyez, je travaille toujours dans le même domaine!

**Comme président de la Chambre, pensez-vous que le champ de vos activités professionnelles est un «plus» pour nos membres ?**

Je pense que oui. Mes clients ont toujours été des gens d'affaires. D'abord à Sherbrooke, où j'ai vécu et travaillé jusqu'en 1985, ma clientèle était surtout constituée de PME et de «ME». Depuis mon arrivée à Montréal, il y a dix ans, mes clients sont pour la plupart des entreprises québécoises, publiques et privées, des multinationales ou des filiales canadiennes d'entreprises étrangères. Selon moi, l'éventail de mes contacts m'amène à bien connaître et comprendre le milieu des affaires montréalais. Je me considère comme un des joueurs de cette communauté.

**Quelle est votre perception de l'économie de Montréal et de ses entreprises ?**

J'ai, bien sûr, mes idées sur ce qui va bien et sur ce qui ne va pas à Montréal. Nous vivons ici une économie de transition. Certains secteurs économiques qui ont connu leur heure de gloire dans le passé sont en déclin, comme l'industrie du vêtement et certaines industries manufacturières. Par ailleurs, nous avons aussi d'autres industries fortes qui sont en pleine expansion comme l'industrie pharmaceutique, l'aérospatiale ou les technologies de l'information, des industries qui font des pas de géant vers l'économie mondiale. Par contre, je constate qu'il y a des besoins en formation et en investissement dans l'innovation. Les efforts d'internationalisation de certaines industries semblent tomber à plat, car elles ne savent pas comment s'y prendre pour exporter leurs produits, comment faire affaire à l'étranger, comment avoir une main-d'oeuvre plus qualifiée, comment profiter de la technologie. Un organisme comme la Chambre peut sûrement apporter son influence pour améliorer les infrastructures dont les entreprises ont besoin pour développer leur compétitivité.

## profil

### **Plus précisément, comment voyez-vous le rôle de la Chambre ?**

Comme un rôle d'influence. Au-delà du rôle de représentation auprès des instances gouvernementales et municipales que joue la Chambre, comme par notre participation aux États généraux sur l'éducation, je crois aussi à l'influence qu'elle peut exercer en participant à des organismes qui regroupent des intervenants de tous les milieux socio-économiques et politiques de Montréal. À titre d'exemple, la Chambre a désigné les représentants du milieu des affaires au Conseil régional de développement de l'île de Montréal. J'ai eu le privilège d'y présider une Table de concertation qui a mené à l'élaboration d'un plan stratégique en ce qui touche la modernisation de la région et à sa capacité concurrentielle à l'échelle internationale. Je pense qu'en tant que représentant de la Chambre, je peux avoir une influence sur l'orientation choisie par le Conseil régional de développement pour améliorer les conditions dans lesquelles les entreprises font des affaires à Montréal.

### **Qu'est-ce qui vous a incité à accepter de devenir président de la Chambre ?**

Sans prétention, je dois vous dire que lorsque je m'implique dans un comité ou dans un groupe, je m'engage à fond et, bien souvent, j'en deviens le président. En tant que membre d'un


groupe je pense que l'on peut transmettre des idées, mais lorsqu'on en devient le président, on peut aller plus loin et les mettre en action. La présidence à la Chambre s'inscrit dans la continuité de mon approche de carrière et de vie. Je me dis que j'ai une vie à vivre et je veux la maximiser, que ce soit sur le plan de ma carrière ou de mes activités professionnelles.

Il y a aussi le fait que je pense avoir de la crédibilité au niveau professionnel étant donné mon expertise dans le domaine de la fiscalité pour les entreprises. Je me considère également comme un interlocuteur crédible auprès des régions en raison de mon expérience comme président d'une chambre de commerce régionale. D'après moi, les régions ne comprennent pas toujours que leur développement dépend de l'état de santé économique de Montréal. Quand la métropole va, tout va.

Je ne deviens pas président avec l'ambition de faire la plus grande des impressions et que cela sera la meilleure année de la Chambre. Je le fais pour moi et... pour Montréal. Au cours de mes voyages à l'étranger, j'ai toujours comparé Montréal aux autres agglomérations urbaines. Notre ville ressort du lot. Nous jouissons des avantages d'une grande ville sans en subir les inconvénients. J'aimerais apporter ma contribution pour rendre à Montréal sa valeur d'où le thème «Revalorisons Montréal» pour l'exercice 1995-1996 de la Chambre. Je me sens très privilégié d'avoir l'occasion d'y investir des efforts.

## profile

# PATRICE SIMARD - A MAN OF CONVICTION

 Our new President, Patrice Simard, was born in Coaticook, in the Eastern Townships. He earned a Master's degree in Commercial Sciences from the Université de Sherbrooke, specializing in accounting. At 39, he was named Fellow of the Ordre des comptables agréés, making him one of the youngest Canadians ever to be honoured with this prestigious title. Since 1993, he has held the position of Partner, Director of Operations, Taxation, with Samson Bélair/Deloitte & Touche, the accounting firm he joined in 1975. Mr. Simard has taught at both the Université de Sherbrooke and the Université de Montréal and has had numerous articles published in financial journals. He is also a member of several professional associations and has

played an active role in the chambers of commerce of Canada, Quebec, Sherbrooke - where he was President in 1983 - and in the Board of Trade of Metropolitan Montreal.

**Mr. Simard, you have twenty-five years experience as a tax and financial consultant. It appears you have a passion for numbers.**

That's right. In my family, we all have a knack for numbers, and I'm no exception. That had something to do with my career choice. I completed my studies in accounting and in 1972, when a major Canadian tax reform had a drastic effect on legislation, my employer asked me to specialize in taxation. That event had a major impact on my career path and, as you can see, I am still working in the same field!

**As President of the Board of Trade, do you feel your professional experience is a "plus" for our members?**

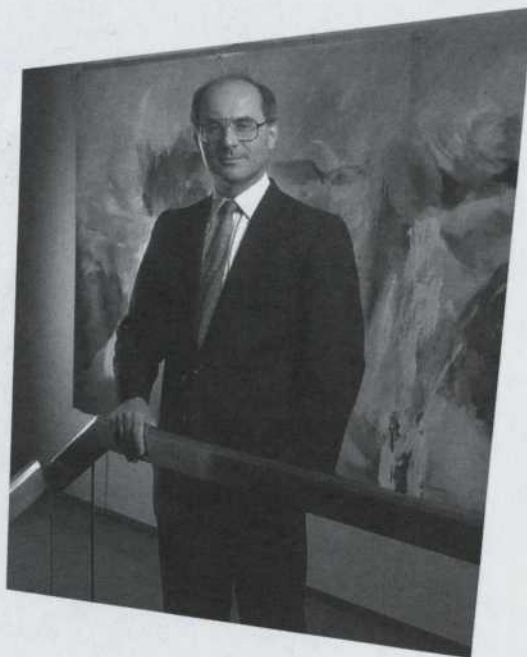
Yes, I think so. My clients have always been businesspeople. In Sherbrooke, where I lived and worked until 1985, my clientele consisted primarily of small and medium-sized firms. I've been in Montreal for ten years now, and my clients here are mainly Quebec firms, public and private, multinationals, and Canadian subsidiaries of foreign companies. I believe that my wide range of contacts gives me a good knowledge and understanding of the Montreal business community. I think of myself as a player in this community.

**What is your perception of the Montreal economy and its businesses?**

Of course I have my own ideas about what is and isn't working in Montreal. We are now in a period of economic transition. Certain sectors of the economy, such as the clothing industry and certain parts of the manufacturing industry, have had their days of glory and are now on the decline. We also have some strong, rapidly expanding sectors, such as the pharmaceutical, aerospace, and information-technology industries, which are taking giant steps toward the global economy. I do, however, see a need for training and investment in innovation. The efforts of some industries to expand internationally seem to have stalled because they don't know how to export their products, conduct business in other countries, upgrade employee skills, and take advantage of new technologies. An organization such as the Board of Trade can surely use its influence to improve the infrastructures needed by businesses to sharpen their competitive edge.

**How, specifically, do you see the Board of Trade's role?**

As a role of influence. Beyond the Board of Trade's role of representation before all three levels of government, as shown by our participation in the Estates General on Education, I believe we can also exert our influence by participating in organizations that unite players from every socio-economic and political sector. For example, the Board of Trade appointed representatives of the business community to the Conseil régional de développement de l'île de Montréal. I had the privilege of chairing a round table that led to the development of a strategic plan for improving international competitiveness and modernizing the economy. I believe that as a representative of the Board of Trade I can influence the direction adopted by the Conseil régional de développement so as to improve the conditions under which Montreal companies do business.



**Why did you agree to become President of the Board of Trade?**

Quite frankly, I must say that whenever I join a committee or a group, I become totally involved and often end up as President. I think that as a member of a group, you can express your ideas, but when you become President you can go one step further and really make things happen. Becoming President of the Board of Trade is consistent with my overall approach to my career and my life. I feel that I have one life to live and I want to live it fully; this applies to both my career and my professional activities.

There is also the fact that I feel I have some credibility on a professional level, given my expertise in the field of corporate taxation. My experience as President of a regional chamber of commerce also gives me a credible voice in outlying regions. In my opinion, these regions do not always understand that their development depends on the economic well-being of Montreal. In fact, when the metropolis works, everything works.

I did not become President with the ambition of making a big splash and having the best year ever. I am doing this for myself ... and for Montreal. During my travels abroad, I've always compared Montreal to other major urban centres, and Montreal is hard to beat. We enjoy the benefits of a large city, without the disadvantages. I would like to do my part to reaffirm Montreal's position as Quebec's metropolis: hence the theme for this year's program - Focus on Montreal. I feel very fortunate to have the opportunity to work toward that goal.

# ASSURANCE, OÙ EST TON AVENIR ?

**C**omme si la course contre la concurrence et les avancées technologiques ne suffisaient pas, l'industrie de l'assurance doit faire face à bien d'autres préoccupations.

En trois ans seulement, trois firmes, soit Les Coopérants, la Souveraine et Confederation Life ont sombré. Les Canadiens ont vu avec stupéfaction une des industries de services la mieux dotée en capitaux en Amérique du Nord montrer des signes de faiblesse. Les consommateurs, désireux de connaître la santé financière de leur compagnie d'assurances, ont commencé à s'informer de plus en plus sur les sociétés de tarification. «Les consommateurs assument, de plus en plus, une certaine responsabilité dans leurs opérations financières. Ils doivent prendre les renseignements nécessaires», signale Robert Allard, vice-président, Agences pour le Canada, à la Sun Life du Canada.

En 1992, la révision fédérale des services financiers a accordé aux banques le droit de posséder des compagnies d'assurances. Leurs succursales ne pouvaient cependant pas en vendre. La prochaine révision est prévue pour 1997 et les banques en veulent plus. Leur objectif est de fournir un service complet, répondant à tous les besoins financiers de leurs clients. De leur côté, les compagnies d'assurances estiment que les banques bénéficient déjà de nombreux «privileges législatifs et légaux», comme le souligne le mémoire présenté par l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes.

«Les banques risquent de venir jouer dans nos plates-bandes. Mais les banques visent avant tout l'efficacité des transactions, tandis que les firmes d'assurances concentrent leurs efforts sur la dispense de bons conseils», déclare M. Allard. Des conseils qui visent à protéger les gens contre les inquiétudes financières causées par un décès, une invalidité ou la retraite.

# INSURANCE, WHAT'S IN STORE?

**I**f keeping up with competition and technological change were not enough. The insurance industry has other items on their agenda as well.

In just three years Les Coopérants, Sovereign Life and Confederation Life went under. Canadians were shocked to learn how one of the best capitalized financial services industry in North America could take such a great blow. Rating companies became increasingly known to consumers wanting to learn of the financial health of their insurance company. "Consumers have to assume some responsibility for their business transactions. They have to do their homework," notes Robert Allard, Vice-President, agencies for Canada, Sun Life of Canada.

In 1992, the federal financial services review granted banks the possibility of owning insurance companies. However they were not able to sell insurance through their branches. The next review is in 1997 and banks want in. Their goal is to provide a one-stop-shop for their client's financial needs. Insurance companies feel that banks already have many "legislative and regulatory privileges," as outlined in the brief presented by the Canadian Life and Health Insurance Association.

"There is a good chance that banks will get into our backyard. But banks have focused on efficiency and transactions whereas insurance companies have placed their main focus on providing good advice," says Allard. Advice that helps protect people from the financial worries caused by death, disability or retirement.

## forum

Robert Allard anticipe deux changements importants dans ce secteur d'activité. «Il existera plus de produits et un plus grand choix de moyens d'accès. Grâce aux progrès techniques, il sera possible d'acheter de l'assurance-vie par le biais d'Internet, des guichets automatiques et des terminaux vidéo. Mais ces nouveaux outils ne répondront pas aux besoins de tous. Les personnes dont les besoins sont complexes ne passeront pas par ces voies.»

«Notre objectif principal est de fournir à nos clients des solutions durables, couvrant tous leurs besoins, l'assurance-vie formant la base de l'ensemble. Ainsi, au fur et à mesure de l'évolution des besoins des clients, nous avons toujours une réponse pour eux», déclare Robert Allard.

Il existe un nouveau courant, que l'on pourrait baptiser l'assurance «autogérée». «La nouvelle tendance consiste à acheter une assurance dans le but d'économiser, alors que par

suite page 12

### Rapide aperçu de l'industrie canadienne de l'assurance-vie

- 140 compagnies
- 63 000 emplois (à temps plein) et 35 000 agents d'assurance indépendants
- le Canada se situe au troisième rang, après les États-Unis et le Japon, pour le nombre de polices d'assurances-vie
- 26 milliards \$ d'indemnités sont versées annuellement, soit 500 millions \$ par semaine

### The Canadian life insurance industry at a glance

- 140 companies
- 63,000 full-time employees plus 35,000 independent agents
- Canada ranks third in life insurance ownership after Japan and the United States
- pays out \$26 billion a year in benefits or \$500 million a week.

Robert Allard foresees two main changes within the industry. "There will be more products and more choice of access. Technology will make Internet, banking machines and video terminals areas where life insurance can be bought." But these new methods will not meet the needs of everyone. "People with more means and complex needs will not go through these channels."

"Our focus is on providing our customers with lifetime solutions encompassing all of their needs with life insurance being at the base. As our clients go through different stages, their needs will change and constantly be addressed," says Allard.

There is a new philosophy. It is called insuring oneself. "The trend today is to buy insurance as a means of savings whereas years ago, all insurance was purchased for others, those who would be left behind," says Richard Fournier, Director of Communications, Desjardins-Laurentian Life Group. For example, Fournier said that in just one year,

continued on page 12

## D'UNE GÉNÉRATION...



DEPUIS 1871, DES CENTAINES DE MILLIERS  
DE QUÉBÉCOIS ET DE QUÉBÉCOISES  
FONT CONFIANCE À LA SUN LIFE  
POUR ASSURER LEUR AVENIR.

D'UNE GÉNÉRATION À L'AUTRE, LA QUALITÉ  
DE NOS PRODUITS ET SERVICES FINANCIERS  
CONTRIBUE AU MIEUX-ÊTRE ET  
À LA TRANQUILLITÉ D'ESPRIT DES GENS D'ICI.

 **Sun Life**

Richard Fournier, directeur des Communications au Groupe Assurance-Vie Desjardins-La Laurentienne, prévoit que dans les cinq à dix prochaines années, il ne restera plus qu'une vingtaine de compagnies d'assurances. Une dizaine de grandes et une dizaine d'autres occupant un créneau particulier. Il prévoit que les banques offriront dans leurs succursales des produits très simples comme des assurances sur les voyages et sur les prêts. Cependant, «il y aura toujours une place pour les agents. Ils sont nécessaires pour analyser les besoins», déclare M. Fournier.

Le passé, on achetait une assurance pour les autres, les survivants», explique Richard Fournier, directeur des Communications au Groupe Assurance-Vie Desjardins-La Laurentienne. Il indique qu'en une seule année, de 1980 à 1981, l'achat de rentes a augmenté de 11 %. Elles permettent, par exemple, d'obtenir des soins à domicile si le besoin s'en fait sentir. C'est ainsi que le vieillissement de la population modifie les besoins et amène l'apparition d'options plus nombreuses sur le marché.

Le choix du type d'assurance qui vous convient et celui de la compagnie qui vous le fournit peut se révéler une tâche plutôt ardue. «Le secteur est saturé, c'est pourquoi le service et les prix sont primordiaux», indique M. Fournier. Les compagnies optent de plus en plus pour des alliances stratégiques. Le Groupe Assurance-vie Desjardins-La Laurentienne a été créé en 1994, à la suite du regroupement des compagnies d'assurance-vie et d'assurance-maladie appartenant au Mouvement des caisses Desjardins avec ceux du Groupe La Laurentienne. Le groupe d'assurance-vie possède Assurance-Vie Desjardins-La Laurentienne, Imperial Life et Canagex. Mais cela ne s'arrête pas là. Assurance-Vie Desjardins-La Laurentienne détient trois filiales : Placements La Laurentienne Inc., La Compagnie d'Assurance-Vie Laurier et Aeterna-Vie.

«Cette transformation est nécessaire afin de réduire les prix après obtention d'une masse critique. Par exemple, quand nous avons racheté Les Coopérants, nous avons acquis 150 000 polices. Aujourd'hui, six personnes s'en occupent, alors qu'il en fallait trente à la firme Les Coopérants. Les coûts d'administration ont ainsi été réduits de façon draconienne», explique M. Fournier.

suite page 26



photo: Sun Life du Canada

Le choix du type d'assurance qui vous convient et celui de la compagnie qui vous le fournit peut se révéler une tâche plutôt ardue. «Le secteur est saturé, c'est pourquoi le service et les prix sont primordiaux», indique M. Fournier. Les compagnies optent de plus en plus pour des alliances stratégiques. Le Groupe Assurance-vie Desjardins-La Laurentienne a été créé en 1994, à la suite du regroupement des compagnies d'assurance-vie et d'assurance-maladie appartenant au Mouvement des caisses Desjardins avec ceux du Groupe La Laurentienne. Le groupe d'assurance-vie possède Assurance-Vie Desjardins-La Laurentienne, Imperial Life et Canagex. Mais cela ne s'arrête pas là. Assurance-Vie Desjardins-La Laurentienne détient trois filiales : Placements La Laurentienne Inc., La Compagnie d'Assurance-Vie Laurier et Aeterna-Vie.

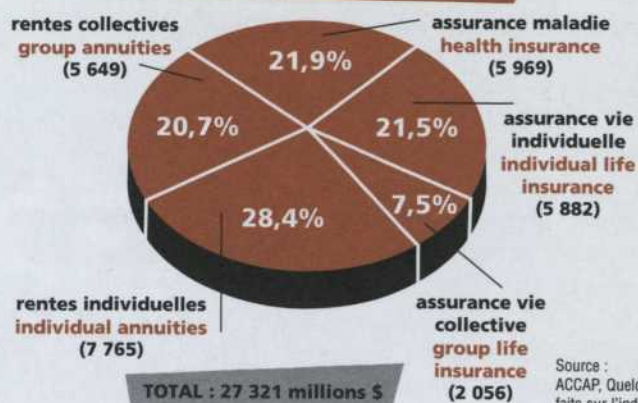
«Cette transformation est nécessaire afin de réduire les prix après obtention d'une masse critique. Par exemple, quand nous avons racheté Les Coopérants, nous avons acquis 150 000 polices. Aujourd'hui, six personnes s'en occupent, alors qu'il en fallait trente à la firme Les Coopérants. Les coûts d'administration ont ainsi été réduits de façon draconienne», explique M. Fournier.

## RÉPARTITION DES PRIMES AU CANADA - 1993

(en millions \$)

### PREMIUM INCOME IN CANADA - 1993

(\$ millions)



Source : ACCAP, Quelques faits sur l'industrie CLHIA, Industry Profile

from 1980 to 1981, the purchase of annuities increased by 11%. This enables one to have, for instance, home care if and when needed. Needs are changing as our population ages and more options are brought to the marketplace.

Selecting the type of insurance you need as well as the company in which you will invest can be an arduous task. "The industry is saturated therefore service and price really count," adds Fournier. More and more companies are creating strategic alliances. The Desjardins-Laurentian Life Group was created in 1994, further to the transaction that led to the grouping of the life and health insurance companies belonging to the Mouvement des caisses Desjardins with those of The Laurentian Group Corporation. The life group owns Desjardins-Laurentian Life Assurance, Imperial Life and Canagex. But it doesn't stop there. Desjardins-Laurentian Life Assurance owns three subsidiaries: Placements La Laurentienne inc., Laurier Life Insurance Company and Aeterna-Life.

"This transformation is necessary in order to decrease prices as a critical mass is reached. For example, when we bought out Les Coopérants we acquired 150,000 policies. We have six people working on these policies as opposed to thirty at Les Coopérants. Administrations costs were decreased dramatically," explains Fournier.

General insurance companies are seeing similar trends as they plan for their future. The Guarantee Company of North America specialises in surety bonding, corporate risk insurance and property and casualty insurance. Also, it caters to mostly small- and medium-sized businesses. André Falardeau, Vice-President and General Manager of the

Richard Fournier, Director of Communications, Desjardins-Laurentian Life Group foresees that in the next five to ten years there will be only twenty insurance companies. Ten large companies and ten companies with a special niche. He sees banks offering very simple products in their branches such as travel insurance and loan insurance. However, "there will always be a place for an agent. They are required to analyze needs," says Fournier.

## PROFIL DU MEMBERSHIP\*

SEPT. 1994 SEPT. 1995

Sexe	Hommes	81,2 %	78,6 %
	Femmes	18,8 %	21,4 % <b>+2,6%</b>
Langue de correspondance	Français	78,0 %	78,1 %
	Anglais	22,0 %	21,9 %
Entreprises multinationales et nationales secteur des services		14,5 %	11,7 %
Entreprises multinationales et nationales secteur manufacturier		10,3 %	8,3 %
PME	secteur des services	43,2 %	49,5 % <b>+6,3%</b>
	secteur manufacturier	10,1 %	8,7 %
Commerces de gros et de détail		9,1 %	8,2 %
Gouvernements et secteur parapublic		7,4 %	8,0 %
Organismes sans but lucratif / coopératives		5,4 %	5,6 %

\*Tiré des données fournies par les membres de la Chambre. Seuls les membres ayant indiqué le secteur d'activité de leur entreprise ont été retenus pour le calcul.

## ...SI LE «NETWORKING» VOUS INTÉRESSE

**Faites-vous connaître. Qui sait ? Une de nos tribunes pourrait vous donner l'occasion d'élargir votre réseau d'affaires.**



**Ne manquez pas nos prochaines rencontres!**

- Le mercredi 11 octobre 1995
- Le mercredi 25 octobre 1995\*
- Le mercredi 8 novembre 1995
- Le mercredi 22 novembre 1995
- Le mercredi 6 décembre 1995
- Le mardi 16 janvier 1996\*
- Le mercredi 7 février 1996

\* pour femmes d'affaires membres seulement

Heure : 16 h 45 à 19 h  
Prix : 22,79 \$ (taxes incluses)  
Renseignements : Nathalie Geoffroy, 871-4021.

Time: 4:45 to 7 p.m.  
Cost: \$22.79 (taxes included)  
Information: Nathalie Geoffroy, 871-4021.

## MEMBERSHIP PROFILE\*

SEPT. 1994 SEPT. 1995

Sex	Men	81.2 %	78.6 %
	Women	18.8 %	21.4 % <b>+2.6%</b>
Language of Correspondance	French	78 %	78.1 %
	English	22 %	21.9 %
Multinational and national enterprises services sector		14.5 %	11.7 %
Multinational and national enterprises manufacturing sector		10.3 %	8.3 %
SMB	services sector	43.2 %	49.5 % <b>+6.3%</b>
	manufacturing sector	10.1 %	8.7 %
Wholesale and retail trade		9.1 %	8.2 %
Public and parapublic sectors		7.4 %	8 %
Non-profit organizations/ cooperatives		5.4 %	5.6 %

\*Based on the information provided by the members of the Board of Trade. Only the members that specified the activity sector of their business, were part of the statistics.

## IF NETWORKING IS ON YOUR MIND...

**Put your best foot forward! You never know, one of our member forums could just be the opportunity you've been looking for to expand your business contacts.**

**Join us!**

- Wednesday, October 11, 1995
- Wednesday, October 25, 1995\*
- Wednesday, November 8, 1995
- Wednesday, November 22, 1995
- Wednesday, December 6, 1995
- Tuesday, January 16, 1996\*
- Wednesday, February 7, 1996

\* Reserved for women members only.



# agenda



date

date

OCTOBRE-OCTOBER 1995

**12 h à 14 h**  
**Déjeuner-causerie**  
 M. Laurent Beaudoin  
 Président du conseil et  
 chef de la direction  
 Bombardier inc.  
 • Montréal Bonaventure Hilton

3

**Noon to 2 p.m.**  
**Business Luncheon**  
 Mr. Laurent Beaudoin  
 Chairman and Chief  
 Executive Officer  
 Bombardier inc.  
 • Montréal Bonaventure Hilton

**7 h 30 à 9 h**  
**Série «Perspectives» - Comité PME**  
 M. Bernard Coupal  
 Président-directeur général  
 Société Innovatech du  
 Grand Montréal  
 • Club M.A.A.A.

19

**7:30 to 9 a.m.**  
**"Perspectives" Series-Small - and  
 Medium-Sized Business Committee**  
 Mr. Bernard Coupal  
 President and Chief Operating Officer  
 Société Innovatech du Grand Montréal  
 • M.A.A.A. Club

**16 h 45 à 19 h**  
**«Club Contact»**  
 • Locaux de la Chambre

11

**4:45 to 7 p.m.**  
**"Contact Club"**  
 • Board of Trade

**12 h à 14 h**  
**Déjeuner-causerie**  
 M. Claude A. Garcia  
 Président des opérations canadiennes  
 Compagnie d'Assurance Standard Life  
 • Le Centre Sheraton

21

**Noon to 2 p.m.**  
**Business Luncheon**  
 Mr. Claude A. Garcia  
 President, Canadian Operations  
 The Standard Life Assurance Company  
 • Le Centre Sheraton

**12 h à 14 h**  
**Déjeuner-causerie**  
 M. Jean-Claude Scraire  
 Président du conseil et  
 directeur général  
 Caisse de dépôt et  
 placement du Québec  
 • Palais des Congrès de Montréal

17

**Noon to 2 p.m.**  
**Business Luncheon**  
 Mr. Jean-Claude Scraire  
 Chairman of the Board and Chief  
 Executive Officer  
 Caisse de dépôt et  
 placement du Québec  
 • Montréal Convention Centre

**16 h 45 à 19 h**  
**«Club Contact»**  
 (uniquement pour femmes  
 d'affaires membres)  
 • Locaux de la Chambre

25

**4:45 to 7 p.m.**  
**"Contact Club"**  
 (Solely for businesswomen  
 members)  
 • Board of Trade



**Unisource Canada, votre distributeur  
 de papier de la prochaine génération,  
 vous offre une gamme de produits  
 diversifiés, le meilleur rapport  
 qualité-prix et le plus vaste réseau  
 de distribution de papiers fins,  
 de produits d'informatique, de fournitures  
 d'arts graphiques, de produits industriels  
 et de solutions d'ensemble.**

**Vaincre la concurrence?  
 Facile... avec Unisource!**

UNE ENTREPRISE  
 D'ALCO STANDARD

UN NOM, UNE VISION, UNE SOURCE

# date

**NOVEMBRE-NOVEMBER 1995**

**7 h 30 à 9 h**  
Série «Perspectives» -  
Comité Action femmes d'affaires  
Conférencier à confirmer  
• Le Club Saint-Denis



**7:30 to 9 a.m.**  
"Perspectives" Series -  
Businesswomen in Action Committee  
Speaker to be confirmed  
• Le Club Saint-Denis

**16 h 45 à 19 h**  
«Club Contact»  
• Locaux de la Chambre



**4:45 to 7 p.m.**  
"Contact Club"  
• Board of Trade

**7h30 à 9h**  
Série «Perspective» -  
Comité Alliances stratégiques  
M. Guy Chevette  
ministre d'État au  
Développement des régions et  
ministre des Affaires municipales  
(Québec)  
• Le Club Saint-Denis



**7:30 to 9 a.m.**  
"Perspectives" Series -  
Strategic Alliances Committee  
Mr. Guy Chevette  
ministre d'État au  
Développement des régions et  
ministre des Affaires municipales  
(Quebec)  
• Le Club Saint-Denis

**7 h 30 à 9 h**  
Série «Perspectives» -  
Comité PME  
M. Jean-Marie Toulouse  
Directeur  
École des HEC  
• Le Club Saint-Denis



**7:30 to 9 a.m.**  
"Perspectives" Series - Small - and  
Medium-Sized Business Committee  
Mr. Jean-Marie Toulouse  
Director  
École des HEC  
• Le Club Saint-Denis

## Renseignements et réservations

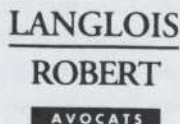
Déjeuners-causeries : Ghislaine Larose (514) 871-4001  
«Club Contact» : Nathalie Geoffroy (514) 871-4021  
Série «Perspectives» : Ghislaine Larose (514) 871-4001

Télécopieur : (514) 871-1255

## Information and reservations

Business Luncheons: Ghislaine Larose (514) 871-4001  
"Contact Club": Nathalie Geoffroy (514) 871-4021  
"Perspectives" Series: Ghislaine Larose (514) 871-4001

Fax: (514) 871-1255



**CENTRE DE FORMATION AUTORISÉ**

**ET**

**COURS CERTIFIÉS**

**MICROSOFT • ORACLE • NOVELL**

Ainsi que :

Aldus  
AT & T  
Borland  
Coba  
Powersoft  
Symantec  
WordPerfect



Québec : (418) 681-0082  
Chicoutimi : (418) 690-0270

Montréal : (514) 874-4067  
Baie-Comeau : (418) 294-2003

**le Choix total**

en location de véhicules

un service de location 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-Talton Est, Montréal (Québec) H1S 1K6  
Tél.: (514) 376-7312 Fax: (514) 376-0883  
Sans frais: 1 800 363-7312

## ...POUR LES CHEFS D'ENTREPRISES

**A**vez-vous reçu l'invitation de Pierre-André de Guire et Robert Barbeau du comité PME ? Non ? Alors voici. Ils vous convient à la présentation de Réso-PME, une nouvelle formule d'échanges entre chefs d'entreprise.

Vous êtes membre de la Chambre pour développer votre réseau ? Vous aimeriez participer à des activités en petits groupes plus propices aux échanges spontanés ? Vous vous demandez comment être plus actif à la Chambre ? Réso-PME pourrait répondre à vos besoins.

Une réunion de présentation aura lieu le 19 octobre prochain, à 17 h, au centre Info entrepreneurs. Cette réunion préparatoire vise la formation de petits groupes de rencontres. Par la suite, les chefs d'entreprise intéressés à créer des liens de complicité entre eux et à discuter de leurs préoccupations se réuniront à leur convenance. Vous déciderez alors du jour, de l'heure, du format de la rencontre et du thème. Les échanges pourront porter par exemple sur le recrutement de personnel, l'implantation de l'informatique dans la gestion de l'entreprise ou encore sur vos relations d'affaires avec les banquiers ou les fournisseurs. Vous pourriez même être appelé à vous prononcer sur certaines questions d'actualité préoccupant la Chambre.

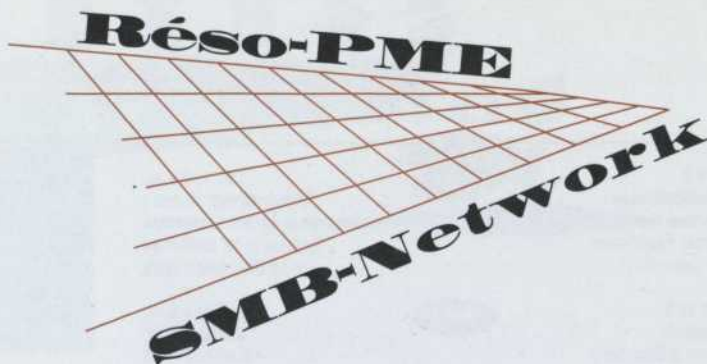
Le succès de ces échanges entre chefs d'entreprise dépendra de vous !

### ***En affaires, on doit se faire des alliés!***

**Lieu de la rencontre :**  
Centre Info entrepreneurs  
5, Place Ville Marie, Niveau Plaza  
(coin René-Lévesque/Mansfield)

**date : 19 octobre, 17 h**

Veuillez confirmer votre présence par télécopieur au (514) 496-5934. N'oubliez pas d'indiquer votre nom et votre numéro de téléphone.



## ...FOR ENTREPRENEURS

**D**id you receive your SMB-Network invitation? If not, Pierre-André de Guire and Robert Barbeau, of the SMB Committee, invite you to join the SMB-Network, a new discussion forum for company leaders.

Did you join the Board of Trade to develop your business network? Would you like to participate in a small, informal discussion group? Are you wondering how you can become more actively involved in your business association? The SMB-Network could be just what you're looking for.

A preliminary meeting will be held in the Info Entrepreneurs centre at 5 p.m. on October 19. The goal of this meeting is to form a number of small discussion groups enabling like-minded entrepreneurs to meet at their convenience, forge business ties, and discuss mutual concerns. Each group will determine how and when they want to meet and the topics they wish to discuss. Possible subjects for discussion include hiring procedures, the implementation of information-management systems, and business relations with bankers or suppliers. You might even be called upon to express your views on issues of concern to the Board of Trade.

The success of these discussion groups depends on you!

### ***In Business, Allies are Important!***

**Place:**  
Info Entrepreneurs Centre  
5 Place Ville Marie, Plaza Level  
(corner René-Lévesque and Mansfield)

**Date: October 19, 5 p.m.**

Please confirm your attendance by fax (514) 496-5934, be sure to indicate your name and telephone number.

## DROITS DE DOUANE : UN EXPORTATEUR CANADIEN AVERTI EN VAUT DEUX!

par Robert Demers, M. Fisc.,  
associé en fiscalité, Samson Bélair/Deloitte & Touche\*

**A** compter du 1er janvier 1996, les exportateurs et fabricants canadiens ne seront plus admissibles au remboursement des droits de douane dans le cadre du programme de «drawback» des droits de douane pour les produits exportés aux États-Unis.

En effet, à cause des modifications apportées à la suite de l'adoption de l'ALENA, il deviendra beaucoup plus complexe et presque impossible pour les exportateurs canadiens de profiter du programme de «drawback» des droits de douane. Pour la première fois, de nombreux fabricants canadiens seront tenus d'absorber les droits de douane canadiens dans le coût de leurs produits destinés à l'exportation, ce qui aura une incidence sur l'ensemble de leurs stratégies de commercialisation et de prix et sur leur rentabilité en Amérique du Nord.



Samson Bélair  
Deloitte &  
Touche



À travers 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.

## CUSTOMS DUTIES: A CANADIAN EXPORTER FOREWARD IS FOREARMED

by Robert Demers, M. Fisc., Tax Partner,  
Samson Bélair/Deloitte & Touche\*

**T**he rules under the duty drawback programs for goods exported to the United States on or after January 1, 1996, will be greatly changed. For many Canadian exporters and manufacturers, the benefits will be eliminated.

The drawback program will be much more complicated and perhaps impracticable for Canadian exporters to use. For the first time, many Canadian manufacturers will be required to absorb the expense of Canadian Customs duties increasing the cost of exported goods, which will affect their overall North American marketing, pricing strategies and profitability.

Generally, exporters of Canadian manufactured goods will only be permitted to recover an amount of duty equal to the lesser of the duties paid on the non-NAFTA imported inputs and/or the duties paid in the United States on the finished exported product, rather than the current full amount of duties paid on the imported inputs.

The accompanying table illustrates that a corporation importing manufacturing inputs from Germany to produce a product for export to the United States will not be able to recover any Canadian duties.

Généralement, les exportateurs de produits fabriqués au Canada ne pourront récupérer qu'une partie des droits de douane, soit le moins élevé des montants suivants : le montant total des droits payés sur les produits importés non visés par l'ALENA ou le montant total des droits de douane payés aux États-Unis sur le produit fini exporté. À l'heure actuelle, les exportateurs peuvent récupérer le montant intégral des droits de douane payés sur les produits importés.

Le tableau ci-contre illustre le cas d'une entreprise qui importe d'Allemagne des matières premières afin de produire des objets destinés à l'exportation aux États-Unis.

On constate que l'entreprise ne sera pas en mesure de recouvrer les droits de douane canadiens. Elle perdra ainsi tous les avantages conférés par le programme de «drawback».

Les avantages accordés en vertu du programme de traitement intérieur, qui permet à une personne d'importer des marchandises en franchise de douanes si elle peut démontrer que ces marchandises seront incorporées à des produits exportés, seront également éliminés.

Notre équipe de spécialistes en taxes à la consommation peut aider votre entreprise en élaborant des stratégies de planification pour contrer cette perte de revenus ou pour atténuer l'effet de l'élimination du «drawback». N'hésitez pas à faire appel à ses services.

\* Cet article a été rédigé en collaboration avec Mitch Champagne, directeur de Samson Bélair/Deloitte & Touche.

MATIÈRES PREMIÈRES IMPORTÉES	BIENS EXPORTÉS	PROGRAMME ACTUEL	À COMPTER DU 1/01/96
FOREIGN INPUT	EXPORTED	CURRENTLY	FROM GOODS

Valeur aux fins des droits de douane Customs Value	100 \$	300 \$		
Droits de douane canadiens Customs Duties	10 \$			
Droits de douane américains U.S. Customs Duties		0 \$		
«Drawback» de droits de douane Duty Drawback			10 \$	0 \$

Similarly, the advantages in respect of the inward processing program will be eliminated. Inward processing allows for the duty-free import of manufacturing inputs used to manufacture goods for export.

We can assist you to seize the planning opportunities that may exist to prepare for these lost revenues, or to minimize the impact of the drawback elimination through applications for other programs.

\* This article was written in collaboration with Mitch Champagne, Senior Manager at Samson Bélair/Deloitte & Touche.

## NOUVEAUX EXPORTATEURS AUX ÉTATS FRONTALIERS (NEEF)



info  
entrepreneurs

Le Programme Nouveaux Exportateurs aux États frontaliers (NEEF) est un cours intensif d'une journée destiné aux représentants de petites et moyennes entreprises canadiennes sur les aspects essentiels de l'exportation vers les États-Unis. Il offre des renseignements pratiques sur l'exportation ainsi qu'un accès direct à des spécialistes du marché tels qu'un courtier en douane, un transitaire, un agent distributeur, une banque américaine, un avocat et des représentants gouvernementaux.

### Info entrepreneurs

5, Place Ville Marie, Niveau Plaza, Salle Via Rail

Coût : 65 \$ (membre de la Chambre)

75 \$ (non-membre)

Repas et matériel inclus

**Le mardi 24 octobre 1995  
8 h 30 - 16 h 30**

Renseignements et inscription :

Info entrepreneurs

Linda Bergeron : (514) 496-5918

Télécopieur : (514) 496-5934



Industrie  
Canada

Région du Québec

Industry  
Canada

Quebec Region

Le programme NEEF est une initiative du Centre de Commerce International d'Industrie Canada en collaboration avec Info entrepreneurs.

## NEW EXPORTERS TO BORDER STATES (NEBS)



info  
entrepreneurs

New Exporters to Border States (NEBS) is an intensive one-day seminar designed to teach Canadian SMBs the basics of exporting to the United States. The course offers practical export counselling as well as direct access to market specialists such as a customs broker, a forwarding agent, a distributor, an American bank, a lawyer, and government representatives.

### Info Entrepreneurs

5 Place Ville Marie, Plaza level, Via-Rail room  
Cost: \$65 (member of the Board of Trade)  
\$75 (non-member)  
Meal and material included

**Tuesday, October 24, 1995**  
**8:30 a.m. - 4:30 p.m.**

Information and reservations:

Info Entrepreneurs

Linda Bergeron (514) 496-5918

Fax (514) 496-5934



Industrie  
Canada  
Région du Québec

Industry  
Canada  
Quebec Region

The NEBS program is a joint initiative of Industry Canada's International Trade Centre and the Info Entrepreneur centre.

## ORIENTATION JEUNESSE ET EMPLOI

Le 5 septembre dernier, la Chambre a tenu une rencontre de presse pour présenter le Fonds Ville-Marie, un fonds de développement économique créé par la Chambre à partir d'une partie des profits générés par la gestion du stationnement à Montréal. Le Fonds Ville-Marie soutient financièrement les entreprises et les organismes situés sur le territoire de la Ville de Montréal dont les projets novateurs visent des buts non lucratifs.

Cette année, le Fonds Ville-Marie consacre son aide à des projets liés à l'intégration sur le marché du travail de jeunes entre 18 et 35 ans. Quatre projets ont été retenus par son comité de sélection dont le programme «Premier emploi», mis sur pied par la Chambre.



LE  
FONDS  
VILLE-MARIE

## FOR YOUTH AND EMPLOYMENT

On September 5, the Board of Trade held a press conference to present the Fonds Ville-Marie, an economic-development fund created by the Board of Trade using a portion of the profits generated through the management of public parking in Montreal. The Fonds Ville-Marie provides financial assistance to companies and organizations in the City

of Montreal that promote innovative non-profit, economic-development projects.

This year, the Fonds Ville-Marie will devote its efforts to projects aimed at helping young people aged 18 to 35 join the workforce. The fund's screening committee has already selected four projects, including the "First Job" program initiated by the Board of Trade.

# JEUNES DIPLÔMÉS AU TRAVAIL AVEC «PREMIER EMPLOI»

**P**remier emploi est un programme mis sur pied par la Chambre qui vise à donner aux jeunes personnes diplômées des universités et des collèges de formation technique, une chance d'acquérir une expérience de travail pertinente, tout en fournissant aux entreprises montréalaises un nouveau bassin de main-d'oeuvre qualifiée. Selon Murielle Généreux, du Service de placement du Collège de Maisonneuve, «le programme arrive à un moment opportun pour les finissants et finissantes compte tenu du contexte socio-économique actuellement peu propice à la création d'emploi.»

## À qui s'adresse-t-il ?

Premier emploi s'adresse aux entreprises situées à Montréal. Elles peuvent avoir accès à une subvention applicable à des stages de six mois à temps complet pour des personnes diplômées qui viennent s'ajouter à leurs effectifs réguliers. Ces stages permettent aux personnes sélectionnées de recevoir une formation pratique menant à un emploi en continuité avec leur champ d'étude.

Grâce au programme Premier emploi, l'entreprise Logidisque, une maison d'édition de Pointe St-Charles, a récemment accueilli un jeune stagiaire diplômé en infographie. «La formation et l'encadrement d'un jeune diplômé sont coûteux. La subvention accordée par Premier emploi est grandement appréciée; elle nous a permis de créer un nouveau poste pour un travail qui était normalement exécuté à l'externe», signale Lynn Tougas de Logidisque.

Le courtier en douane Bensol du Vieux-Montréal a, quant à lui, embauché une jeune diplômée pour remplacer un employé ayant pris sa retraite. Morris Levine, le président de Bensol, estime que «les jeunes diplômés sont mieux disposés à apprendre et s'adaptent facilement à la réalité du travail qui est continuellement en évolution. Il sont plus réceptifs aux changements!», conclut-il.

**Réginald Godin, chargé de projets à la Chambre, vous invite à communiquer avec lui pour connaître les détails du programme Premier emploi. Les entreprises intéressées peuvent le rejoindre au (514) 871-4053.**



photo : Jean-René Archambault, Gradusé du Centre des Services aux Entreprises, Coll. Ed. Montpellier

## "FIRST JOB" INTRODUCES GRADUATES TO THE WORKPLACE

**T**he goal of the First Job program is to give young vocational-school and university graduates a chance to gain valuable work experience, while at the same time providing Montreal businesses with a new pool of qualified labour. According to Murielle Généreux, of the Collège de Maisonneuve's employment service, "in today's difficult socio-economic environment, this timely program is a blessing to young graduates."

## Who Is Eligible?

The First Job program provides grants to Montreal companies that create full-time, six-month apprenticeships for graduates who are hired to complement the company's regular staff. These apprenticeships provide an opportunity for young people to acquire practical experience leading to employment in their chosen field.

The First Job program enabled Logidisque, a Pointe St-Charles publishing house, to hire a young intern with a degree in computer graphics. "It is expensive to train and supervise a recent graduate. The grant we received from First Job was greatly appreciated. It enabled us to create a new position to handle work that we used to contract out," explained Lynn Tougas, of Logidisque.

Bensol, a customhouse broker in Old Montreal, hired a young graduate to replace a retired employee. Morris Levine, President of Bensol, believes that "young graduates learn faster and adapt more easily to the realities of the workplace, which is constantly evolving. They are more receptive to change," he insists.

**To learn more about the First Job program, please contact Réginald Godin, the Board of Trade's Project Officer, at (514) 871-4053.**

**3M**

Brouillette Charpentier Fournier

LES AVOCATS D'AFFAIRES  
THE BUSINESS LAWYERSBANQUE ROYALE  
ROYAL BANK Hydro  
Québec**PME****perspectives**

# «PERSPECTIVES» - UNE SÉRIE QUI PROMET!

**D**epuis plusieurs années, la Chambre invite de nombreux conférenciers à sa table du petit déjeuner, soit dans ses locaux, soit dans un hôtel du centre-ville. Ces spécialistes viennent livrer de l'information sur des sujets d'affaires d'actualité. La série, connue sous le nom de «Mini-conférences», a été maintes fois louangée.

Toujours à l'écoute des besoins de ses membres et dans le prolongement de ce succès - plus de 1 300 participants l'année dernière -, la Chambre poursuit cette formule gagnante en la bonifiant et en l'offrant sous une nouvelle appellation. La série sera désormais connue sous le nom de «Perspectives». Les conférenciers invités à cette tribune viendront présenter leur point de vue sur des sujets variés. Un point en commun toutefois : l'intérêt qu'ils susciteront auprès des dirigeants de PME. Ces derniers ont toujours apprécié cette formule qui leur permet - pour des frais de participation minimes (26 \$ tarif membre / 36 \$ tarif non-membre) - de passer rapidement de la théorie à la pratique, d'améliorer leurs performances et d'accroître leur compétitivité.

Plusieurs avenues seront explorées tout au long de l'année, entre autres, l'entrepreneuriat, les alliances gouvernement-entreprises, les innovations technologiques de même que l'approche de dossiers politiques parmi les plus actuels.

La série commencera le 19 octobre avec M. Bernard Coupal, le président-directeur général de la Société Innovatech du Grand Montréal. D'autres noms ont déjà été confirmés : le ministre d'État au Développement des régions et Affaires municipales, Guy Chevrette, le directeur des HEC, M. Jean-Marie Toulouse, le président-directeur général de l'Office des congrès et du tourisme du grand Montréal, M. Charles Lapointe, et d'autres encore...

Surveillez de près les annonces dans votre publication Montréal plus de même que les communiqués qui vous parviendront pour chacune des conférences de cette série qui promet!

La plupart des conférences de la série «Perspectives» seront présentées au Club Saint-Denis, rue Sherbrooke.

# "PERSPECTIVES": A HIGHLY PROMISING SERIES!

**O**ver the past few years, the Board of Trade has invited many different speakers to sit down at its breakfast table, either in downtown hotels or on our own premises. Our widely acclaimed series of breakfast meetings, known in the past as "Mini-Conferences," provided a forum for business experts who presented their views on a variety of topical issues. Last year, these meetings were attended by over 1,300 participants.

This year, the Board of Trade plans to build on this success, offering a new and improved program with a fitting new name: "Perspectives." The speakers invited to address this forum will present varied points of view on an equally varied range of topics. What these subjects will have in common, however, is their relevance to the managers of SMBs. These managers have come to appreciate this series, which allows them - at a minimal cost of \$26 for members and \$36 for non-members - to move rapidly from theory to practice, thereby improving their performance and honing their competitive edge.

The many subjects that will be explored throughout the year include entrepreneurship, public-private alliances, technological innovations, and topical political issues.

On October 19, Bernard Coupal, President and Chief Operating Officer of Innovatech du Grand Montréal, will get the series off to a flying start. Other confirmed speakers include Regional Development and Municipal Affairs Minister Mr. Guy Chevrette, Jean-Marie Toulouse, Director of the École des HEC, and Charles Lapointe, President and Chief Executive Officer of the Greater Montreal Convention and Tourism Bureau.

To learn more about this promising series, keep your eye out for announcements in upcoming issues of Montréal plus and in bulletins sent directly to you.

The majority of the "Perspectives" breakfast meetings will be held at the Club Saint-Denis on Sherbrooke Street.

photo : Club Saint-Denis

## DE NOUVEAUX LOCAUX POUR LOGIDEC

**Logidec**, une firme d'édition électronique, déménage. Ses activités couvrent tous les aspects des communications écrites, de la conception à la distribution. On peut maintenant les joindre au :

395, boulevard Sainte-Croix  
bureau 100  
Saint-Laurent (Québec)  
H4N 2L3  
tél. : (514) 747-3900  
télé. : (514) 747-3930

## NEW OFFICE FOR LOGIDEC

**Logidec**, an electronic publishing industry specialist, is moving. The firm manages every aspect of written communication from design to distribution. They can now be found at:

395 Sainte-Croix Boulevard  
Suite 100  
St-Laurent, Quebec  
H4N 2L3  
Tel: (514) 747-3900  
Fax: (514) 747-3930

## COLLECTE DE FONDS CRÉATIVE

La **Fondation du rein du Canada**, en collaboration avec la firme Pièces d'auto Kenny Inc., a lancé une campagne de levée de fonds originale. La campagne, baptisée AUTO-REIN, consiste à recueillir des vieilles voitures qui sont aussitôt vendues par la Fondation à Pièces d'auto Kenny.

Quel bénéfice en tire le donateur ? Son véhicule usagé (voiture, camionnette ou camion) est remorqué et il obtient une déduction fiscale. Les quatre bureaux canadiens de la Fondation participants recyclent ainsi de 40 à 200 véhicules par mois. Les fonds recueillis sont investis dans la recherche médicale, les services aux patients et dans la promotion des dons d'organes.

Pour participer, appelez 325-REIN.



## CREATIVE FUND RAISING

The **Kidney Foundation of Canada** in collaboration with Pièces d'auto Kenny Inc., have created an original fund raising campaign. The KIDNEY CAR program focuses on collecting funds through the donation of old vehicles which are automatically sold by the Kidney Foundation to Pièces d'auto Kenny.

What's in it for the donator? They get their old car, van, or truck towed as well as an income tax deduction. The four participating Canadian kidney branches recycle between 40 and 200 vehicles a month. The funds raised will be invested in medical research, patient services and organ donation promotion.

To participate, just call 325-REIN.

## LES CHASSEURS DE TÊTE S'UNISSENT

Les firmes Bourbonnais Groupe Conseil de Montréal et Ward Howell Illsley & Partners de Toronto ont annoncé leur fusion qui amène la création de **Illsley Bourbonnais - Ward Howell International**. L'entreprise compte 50 bureaux dans 28 pays. «Il est clair que nous sommes à une époque qui met l'accent sur les services basés sur la connaissance. Les dirigeants de ces nouvelles entreprises exigeront des partenaires qui peuvent aller au-delà de la délégation des compétences. Notre rôle auprès de nos clients est de les aider à bien définir la nature du leadership qu'ils recherchent» explique **Jean-Pierre Bourbonnais**, fondateur associé de Bourbonnais Groupe Conseil.

## HEAD HUNTERS UNITE

The Bourbonnais Consulting Group of Montreal and Ward Howell Illsley & Partners of Toronto have announced a merger creating **Illsley Bourbonnais - Ward Howell international**. The firm links 50 offices in 28 countries. "Clearly we have entered an era that places increasing emphasis on knowledge-based services.



The leaders of these new enterprises will require partners who can go beyond sourcing talent. Our role with our clients is helping them to really define the nature of the leadership they require," says **Jean-Pierre Bourbonnais**, founding partner of The Bourbonnais Consulting Group.

## UN DEUXIÈME MAGASIN POUR WILSON PRODUITS DE BUREAU

**Pierre Pilon** annonce l'ouverture de son magasin au 1272, rue Beaumont, dans la Place L'Acadie-Beaumont à Ville Mont-Royal. En plus d'offrir un vaste éventail de fournitures de bureau, instruments d'écriture et papeterie, **Wilson** se démarque par son personnel qui réserve un accueil amical à tous les clients.

N'hésitez pas à faire appel à Lucie Lamonde, Lise Petitclerc, Véronique Soulières, Antoine Karachekhlian Pierre Pilon (ce dernier de temps en temps, car il est également présent au magasin de la Place Alexis-Nihon); ils se feront un plaisir de répondre à vos demandes en produits de bureau.

## A SECOND STORE FOR WILSON OFFICE PRODUCTS

**Pierre Pilon** has announced the opening of his Town of Mount Royal store to be found at 1272 Beaumont Street within the L'Acadie-Beaumont centre. On top of providing office supplies, writing instruments and paper, **Wilson** distinguishes itself with a warm welcome to all their clients.

Do not hesitate to call upon Lucie Lamonde, Lise Petitclerc, Véronique Soulières, Antoine Karachekhlian and Pierre Pilon (the last name from time to time as he can also be found at the Alexis-Nihon Plaza store) as they will be pleased to respond to your needs.

## NOUVELLE CARTE DE CRÉDIT POUR LES PME

Diners Club/enRoute lance une carte de crédit destinée à répondre aux besoins particuliers des PME. «Il existe plus de 900 000 entreprises de moins de cinquante employés dans notre pays. Elles détiennent près de 40 % du produit national brut et 80 % de toutes les créations d'emploi dans le secteur privé au cours de la dernière décennie» constate Daniel Vinet, vice-président Marketing de Diners Club/enRoute.

Moyennant une contribution de 35 \$ par an, vous pouvez bénéficier d'un fonds de dépense illimité, d'une période de 60 jours sans frais de retard de paiement, la possibilité d'obtenir 500 \$ d'argent comptant par jour et 1 000 \$ par semaine, ainsi qu'une vaste gamme d'assurances voyages.

## NEW SMB CREDIT CARD

Diners Club/enRoute launches card to meet the special needs of SMBs. "There are over 900,000 firms in this country with fewer than fifty employees. They account for close to 40% of the gross domestic product and 80% of all net new job creation in the private sector over the past decade, says Don Osvog II, President and CEO of Diners Club/enRoute.

For an annual fee of \$35, you can benefit from a no pre-set spending limit, up to 60 days to pay without late charge, ready access to cash of up to \$500 per day and \$1,000 per week and a broad range of travel-related insurance coverage.

## RÉDUCTION DES COÛTS DU COURRIER

Une étude de Pitney Bowes révèle que les moyennes et grandes entreprises dépensent jusqu'à 7 % de leur budget d'exploitation annuel en frais de courrier. Depuis la hausse de deux cents des timbres au mois d'août dernier, on prévoit que les entreprises auront à déboursé une somme supplémentaire de 500 millions \$ cette année.

«La technologie est la solution pour réduire les coûts de courrier. De nouveaux systèmes automatisés peuvent traiter le courrier en moitié moins de temps et faire profiter les entreprises de rabais postaux. Le problème est que de nombreuses entreprises en sont restées au traitement manuel, pour ce qui touche de nombreux aspects de la production, préparation et finition du courrier» déclare Bill Mackrell, directeur Communications d'entreprise chez Pitney Bowes Canada.

## REDUCTION OF MAIL CENTRE COSTS

**Pitney Bowes** Study reveals that large and mid-size Canadian companies spend up to 7% of their annual operating expenses on mail. With the August 1995 two cent postal increase on lettermail, companies will spend an additional \$500 million in postage this year.

"Technology is the key to reducing mail centre costs. New automated mail centre systems can process mail in half the time and enable companies to take advantage of postal discounts. The problem is that many companies haven't kept up and still perform many aspects of mail generation, preparation and finishing on a manual basis," stated **Bill Mackrell**, Director of Corporate Communications, Pitney Bowes Canada.

## UN SERVICE D'INCORPORATION À PETIT PRIX

Le bureau d'avocats **Ménard, Hurtubise et Fafard** offre le service Incorporation Express<sup>MC</sup> pour encourager les jeunes entrepreneurs qui se lancent en affaires. «Nous sommes fiers de donner un coup de pouce aux petites entreprises en offrant un service d'incorporation rapide à un tarif beaucoup plus bas que les autres bureaux d'avocats. Nos frais d'honoraires professionnels sont de 450 \$ pour toute entreprise désirant bénéficier d'une incorporation», souligne Me **Patrice Hurtubise**, le porte-parole de la firme. On peut le rejoindre au (514) 284-0600.

## A LOW-PRICED INCORPORATION SERVICE

The law firm of **Ménard, Hurtubise et Fafard** offers an Incorporation Express<sup>TM</sup> service for young entrepreneurs who are just setting up shop. "We are proud to provide a helping hand to small businesses by offering a speedy incorporation service at a price far lower than that of other law firms. Our professional fee is \$450 for any company wishing to incorporate," explains **Patrice Hurtubise**, the firm's spokesman.

For more information, call (514) 284-0600.

## ERRATUM

Nous offrons toutes nos excuses à M. **Pierre Pilon** que nous avons nommé M. Robert Pilon dans un article de FORUM du numéro de juin-juillet de **Montréal plus**.

## ERRATUM

We wish to apologise to Mr. **Pierre Pilon** as we quoted him as Mr. Robert Pilon in the FORUM column in the June-July issue of **Montréal plus**.

## BÉNÉVOLES DEMANDÉS POUR L'ACCUEIL

«J'entreprends ma quatrième année comme bénévole à l'accueil de la Chambre. Au cours des différentes activités, j'ai eu l'occasion de faire la connaissance de personnes intéressantes et dynamiques. Entre autres, **Clément Dufour**, le dynamique délégué commercial du Centre Sheraton qui sera parmi nous pour la dixième année consécutive. Être bénévole à l'accueil m'a donné beaucoup de visibilité tout en exigeant peu de temps. Je vous invite à vous joindre à notre équipe!»

**Hélène Carrier**  
Groupe La Mutuelle



## VOLUNTEERS WANTED FOR WELCOMING COMMITTEE

"I am starting my fourth year as a volunteer for the Welcoming Committee at the Board of Trade. Throughout my involvement, I have met many interesting and dynamic people. Among others, **Clément Dufour**, an energetic commercial agent with the Centre Sheraton. This is his tenth consecutive year. Being a volunteer at the reception of Board of Trade events, has given me many contacts in a short period of time. I invite you to join our team!"

**Hélène Carrier**  
The Mutual Group

*La Roue du Roy*

Sport de plein air  
dans un décor amical  
et champêtre

Great Sport in a  
Friendly Country  
Atmosphere

*Club privé  
Private Club*

(514) 247-2882



**CET ESPACE PUBLICITAIRE  
VOUS INTÉRESSE ?**

VEUILLEZ CONTACTER SYLVIE PAQUETTE AU (514) 871-4000

**Dossiers FORUM 1995-1996**

septembre-octobre	assurances
novembre	services bancaires
décembre	fonds mutuels
janvier-février	services aux PME
mars	R-D et industrie pharmaceutique
avril	haute technologie
mai	télécommunications

**THIS ADVERTISING  
SPOT COULD BE YOURS...**

CONTACT SYLVIE PAQUETTE AT (514) 871-4000

**1995-96 feature articles in FORUM**

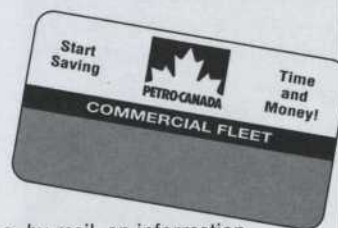
September-october	Insurance
November	Banks
December	Mutual Funds
January-february	Services for SMBs
March	R & D and the Pharmaceutical Industry
April	High Technology
May	Telecommunications



**UN NOUVEAU PRIVILÈGE  
POUR LES MEMBRES**

Vous recevrez sous peu un formulaire de renseignements sur les rabais offerts par le réseau des stations-service Petro-Canada. Demandez votre carte de crédit commercial Petro-Canada et profitez des rabais applicables à vos achats d'essence, aux frais d'entretien, accessoires et main d'oeuvre.

*Surveillez votre courrier pour le formulaire d'adhésion!*



**A NEW ADVANTAGE  
FOR MEMBERS**

Soon you will be receiving, by mail, an information sheet with the details of the reductions offered by the Petro-Canada network of service stations. Ask for your Petro-Canada commercial fleet credit card and benefit from reductions in gasoline, maintenance, accessories and labour costs.

*Keep an eye out for the application form!*

**Sylco  
Express**

**Nous sommes  
heureux de desservir  
ces clients pour leur  
service de messagerie :**

**Banque fédérale de  
développement**

**Chambre de commerce  
du Montréal métropolitain**

**Loto-Québec**

**Métro Richelieu**

**téléphone : 529-6290**

**EcoSolutions**

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™



## LES NOUVEAUX MEMBRES DE LA CHAMBRE NEW MEMBERS OF THE BOARD OF TRADE

### Entreprises - Businesses

#### A.J. Maritime

486-4115  
Chemali, Amal  
Rodrigues, Alda  
Wozniakiewicz, Jurek

#### Aidexport inc.

731-0584  
Rojas, Juan Bautista  
Silva, Victor

#### Association de paralysie cérébrale du Québec inc.

596-2460  
Beaupied, Serge

#### AVTEC

848-9542  
Geoffroy, Michel  
Vasconcelos, Paul

#### Berlitz Language Centres of Canada Ltd.

288-3111  
Archambault, Michel  
D'Addario, Sandro

#### Centre d'initiative technologique de Mtl. (CITEC)

855-5720  
Aznavour, Simon  
Laverdière, Liliane  
Nadeau, Laurent

#### Commission des écoles catholiques de Montréal

596-6012  
Pallascio, Michel

#### Communications Stria inc.

397-0600  
Kalinin, Gregory  
Noël, Jean-François  
Zilioli, David

#### Compétences interculturelles

844-7242  
Laurent, Jean-Marie

#### Cybermind The Virtual Reality Company

396-7878  
MacNeil, Greg  
Tavernier, Eric  
Vazquez, Diego

#### Design d'intérieur Marie Carmen Villiard SDIQ

742-4418  
Laroche, Louise  
Villiard, Marie Carmen

#### Enviracte inc.

721-8440  
Corriveau, Sophie  
Dagenais, Benoit  
Sabourin, Marc

#### Executive Promotions

939-6475  
Duchene, Ted  
Glickman, Toby  
McIntyre, Robin

#### Fromagerie du Marché (La)

932-4653  
Jourdenais, Gilles

#### Gagnon, Grenier, Dubé

385-9432  
Dubé, Yvan  
Gagnon, André  
Grenier, Stéphane

#### Generation Net Services Inc.

845-5555  
Bard, Gordon  
Bornstein, Garner  
Vanacker, Pierre

#### Gravel Saturn Saab Isuzu Ltd.

861-2000  
Mant, Mark

#### Groupe Accès inc.

736-3333  
Cachecho, Maya  
Gellad, David

#### Handidactis inc.

933-2739  
Arsenault, Denis  
Jarry, Anne  
Lainey, Pierre

#### Michelle Fleury, Linguiste

733-8600  
Fleury, Michelle

#### Newcourt Credit Group.

954-0717  
Caracassis, Sophie  
Levy, Fausto C.

#### OTIS communications

748-2878  
Angers, Diane  
Otis, Marie

#### Prima Télématique inc.

768-1000  
Rainville, François  
Roy, Jocelyn  
Valiquette, Josée

#### Programme d'organisation au travail

499-0606  
Henry, Gérard  
Lemay, Isabelle  
Trépanier, Andrée

#### Promotions 1001 Frontières inc. (Les)

648-1001  
Boudreault, Pierre  
Lapointe, Marc  
Pagé, Marc

#### Publications St-Rémy inc. (Les)

871-9696  
Jackson, Christopher  
Lecoq, Fernand  
Lecoq, Philippe

#### Pyramide relations publiques inc.

281-9883  
Bouthillier, André

#### Services de gestion Clientech (Les)

981-5615  
Dépelteau, François

#### Switchview Inc.

694-4306  
Forget, Martin  
Linton, Arthur  
Treumann, Robert

#### Synergie les spécialistes du document

845-1219  
Engels, David  
Engels, Lillian  
Mathieu, Benoit

#### Vic couleur inc.

368-5484  
Daigle, Steve  
Daigle, Victor  
Tremblay, Patrice

#### YWCA de Montréal

866-9941  
Fortin, Nathalie  
Teofilovici, Elaine

## LES NOUVEAUX MEMBRES INDIVIDUELS NEW INDIVIDUAL MEMBERS

#### Aletras, Andreas

934-3400

#### Beaulac, Claude

SCAUR-SIA  
388-0352

#### Béliveau, Josée

Communications Josée Béliveau inc.  
442-0222

#### Bourkas, Athina

Bourkas Furs  
849-4294

#### Brouillard, Michel

Canpro Investments Ltd.  
282-1155

#### David, Jean-Paul

Mercadex international  
489-9068

#### De Blois, Paule

Assurance-vie Desjardins-Laurentienne inc.  
392-6651

#### Ethier, Louise

Musée d'Art de Saint-Laurent  
747-7367

#### Fentener van Vlissingen, Barbara

Genius Interactif inc.  
671-2666

#### Forget, Nicole

Stationnement de Montréal (CCMM) inc.  
679-5834

#### Gabay, Maurice

Aliments Domo inc. (Les)  
342-6281

#### Gagnon, Hélène

Fondation du diabète juvénile  
744-5537

#### Jolly, Amanda

Centaur Foundation for the Performing Arts  
288-1229

#### Kalogriopoulos, John

287-4961

#### Kiriazidis, Stergios

442-0511

#### Lafave, Robert

Jonergin Inc.  
878-3961

#### Lajoie, Marie-France

Latitude 45 agence réceptive inc.  
286-1909

#### Lalonde, Carole

Consultations Carole Lalonde inc. (Les)  
388-9849

#### Lee, Linda

Chricarp Investments Inc.  
687-9612

#### Lekas, Demetrios

National Bank of Greece (Canada)  
954-1522

#### Magdalenos, Denis

Resto Dema Inc.  
878-9701

#### Maragos, Steve

Au Coin du Métro  
389-4929

#### Mathieu, Claude

Park Avenue Chevrolet Oldsmobile Cadillac inc.  
725-9811

#### McMorrow, Kathryn

Séminaires Innovations Seminars  
499-1299

#### Moreau-Faribault, Francine

Les services financiers F.M.F.  
270-5237

#### Nleung Gerba, Amina

Afrique Expansion  
324-6781

#### Papadakis, C.

C. Papadakis Furs  
843-8498

#### Papadimitriou, Antoine

849-7375

#### Petropoulos, Petros

422-9936

#### Poisson, Michelle

M. Poisson Ressources Humaines Inc.  
426-8887

#### Tcheuffa, David

486-2942

#### Theoharis, Peter

849-3801

#### Tsilvolas, Angela

687-8252

#### Turpin, Jean

Enviro Vision PFR  
366-9296

#### Villemaire, Joanne

Ketchum Canada inc.  
954-9727

#### Xypolytos, Litsa

Nettoyeur Europe Inc.  
681-4777

suite de la page 12

Les compagnies d'assurances générales tiennent compte de tendances similaires dans leur planification d'avenir. La Garantie Compagnie d'assurance de l'Amérique du Nord se spécialise dans les cautionnements, les risques de groupes, l'assurance sur les biens et les accidents; elle se concentre sur les petites et moyennes entreprises. André Falardeau, vice-président et directeur-général pour la région de Québec exprime son point de vue. Selon lui, «l'arrivée des banques obligera l'industrie à plus d'efficacité». Il estime que les très grandes compagnies, ainsi que celles qui offrent des produits très spécialisés, pourront survivre.

Les courtiers, qui vendent 65 % des assurances générales au Canada, doivent se spécialiser dans certains domaines en vue d'offrir un service à valeur ajoutée. «Au fil des ans, les courtiers représentent un nombre de plus en plus restreint de compagnies. Il y a quelques années, ils pouvaient offrir les produits de vingt-cinq compagnies différentes, mais aujourd'hui, la moyenne s'établit à cinq», indique M. Falardeau.

L'essentiel est que nous puissions toujours bénéficier d'un secteur de services solide et énergique, qui continue à répondre à nos besoins. Au-delà de toutes les analyses, c'est le consommateur qui décidera de l'avenir de l'industrie de l'assurance.

suite from page 12

Quebec region shares his vision. "The introduction of banks will force the industry to be more efficient." For Falardeau, it is the very large companies as well as those with very specialized products that will survive.

Brokers, who sell 65% of the general insurance sold in Canada, have to specialize in a certain area in order to offer value added service. "Over the years brokers have represented fewer companies. Several years ago they could provide products from twenty five different companies. Now the average number is five," says Falardeau.

What is important is that we have a strong and vibrant financial services sector that will continue to serve our needs. And when all is said and done, it is the consumer who will help define what shape the industry will take in the coming years.



**LE GROUPE L.A.H.**

courtiers d'assurance

- Lewis, Apedaile & Hanson Inc. (Mtl.)
- Dagenais, Lareau Assurances Inc. (Mtl. & Qué.)
- Drouin, Mills Assurances Inc. (Hull)

1080, Côte du Beaver Hall  
Bureau 500,  
Montréal, Québec,  
H2Z 1X9.  
(514) 878-9373  
1-800-361-1420 (sans frais)  
FAX (514) 878-4212

Place Iberville IV  
2954 Boulevard Laurier,  
Bureau 360,  
Ste-Foy, Québec, G1V 4T2.  
(418) 656-0989  
1-800-665-3476 (sans frais)  
FAX (418) 656-9943

815 Boulevard de la Carrière  
Bureau 101  
Hull, Québec,  
J8Y 6T4.  
(819) 777-2858  
FAX (819) 777-3236

## WE KNOW YOU STRIVE FOR THE BEST.

*(That's why we do too!)*

### TELAV

AUDIO VISUAL SERVICES

*Providing professional personnel, quality equipment  
and attention to every detail, all backed by  
Canada's largest audio visual inventory.*

- |                          |                               |
|--------------------------|-------------------------------|
| ▶ AV rentals and sales   | ▶ Convention services         |
| ▶ Video projection       | ▶ Teleconferencing            |
| ▶ Data projection        | ▶ Videoconferencing           |
| ▶ Multimedia services    | ▶ Sound reinforcement         |
| ▶ Staging and set design | ▶ Simultaneous interpretation |

**MONTREAL (514) 340-1821 QUEBEC (418) 687-9055**

VANCOUVER WHISTLER BANFF CALGARY WINNIPEG LONDON HAMILTON  
TORONTO OTTAWA MONTREAL QUEBEC FREDERICTON SAINT JOHN MONCTON HALIFAX

Affiliated with **I.S.T.S.** The Simultaneous Interpretation Specialists

STAFFORD, TROMBLEY, PURCELL, LAHTINEN,  
OWENS & CURTIN, P.C.

ATTORNEYS AND COUNSELORS AT LAW

**A General Practice Law Firm**  
**(Business Law, Litigation, Estates, Trusts**  
**and Real Estate) With Emphasis in**  
**Canada/U.S. Business Relationships.**

**Substantial Experience Representing Sub-**  
**subsidiaries (120) of Canadian Corporations**

**Prompt, Cost Efficient Services**  
**(Flexible Billing Arrangements and Discounts)**

**Call, Fax, Or Write For Our Brochure**

**Ticonderoga Office**

120 East Montcalm Street  
Ticonderoga, NY 12883  
Phone: (518) 565-2100  
Fax: (518) 586-2180

**Main Office**

1 Cumberland Ave.  
Plattsburgh, NY 12901  
Phone: (518) 561-4400  
Fax: (518) 561-4848

**Lake Placid Office**

(William H. Kissel, of Counsel)  
Main Street  
Lake Placid, NY 12946  
Phone: (518) 523-1980  
Fax: (518) 523-1984

# NOUS SOMMES LÀ POUR VOUS !

**V**ous désirez une compagnie qui s'engage à vous servir, à vous aider et à satisfaire vos besoins? **Vous pouvez compter sur les valeurs solides de l'Assurance vie Desjardins-Laurentienne**, compagnie issue du regroupement de l'Assurance-vie Desjardins et de la Laurentienne Vie et qui, avec une vision redéfinie, un nouveau nom et une extrême solidité financière, est fin prête à entrer dans le prochain millénaire.

**Être le fournisseur de services et de produits d'assurances et de rentes collectives le plus important**, voilà l'objectif de l'Assurance vie Desjardins-Laurentienne. Pour ce faire, nous vous offrons la garantie d'un service personnalisé de qualité et l'assurance du respect constant de nos engagements.

L'Assurance vie Desjardins-Laurentienne est de loin **le chef de file dans le domaine des assurances de personnes au Québec** et elle se classe parmi les principaux assureurs au Canada.

Notre équipe est en mesure de répondre immédiatement à vos besoins et de prendre rapidement les décisions que vous exigez d'elle. Cette équipe s'est donné comme objectif de se dépasser pour **mieux vous servir**.

**METTEZ-NOUS À L'ÉPREUVE : EXIGEZ NOS SERVICES**

**D'ASSURANCES ET DE RENTES COLLECTIVES**

Vous pouvez nous joindre à :

Montréal : 285-7880 ou 1 800 363-3072

Lévis : 838-3940 ou 1 800 531-5488



**Assurance vie  
Desjardins-Laurentienne**



**Desjardins** pour s'aider soi-même

## *Nos clients savent s'entourer de gens de solutions*



**T**out comme vous, les dirigeants d'entreprise que nous conseillons n'aiment pas perdre leur temps à raconter leur histoire à une succession de consultants. C'est pourquoi ils s'entourent d'une équipe de conseillers privilégiés qui connaît à fond leur entreprise et leur secteur d'activité.

Nos gens vous proposent une approche multidisciplinaire fondée sur une expertise de pointe dans plusieurs secteurs :

Agroalimentaire • Construction • Détail • Manufacturier • Santé et services sociaux • Services financiers • Services immobiliers • Télécommunications  
Commerce international

Comptables agréés et conseillers en management

**Samson Béclair  
Deloitte &  
Touche**

