

PER  
M-892

# MONTREAL

JANVIER / JANUARY 1993 VOL. 1 N° 2

L'ACADÉMIE DES  
GRANDS MONTREALAIS

*accueille trois  
nouveaux membres*

DOSSIER

LE BUDGET 1993 DE  
LA VILLE DE MONTRÉAL

THE CITY OF MONTRÉAL  
1993 BUDGET

Publié par / Published by:



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

BONNE ANNÉE  
MONTREAL

HAPPY NEW YEAR  
MONTREAL



En 1993, rassemblons nos forces  
et nos ressources afin de  
développer la vitalité de Montréal  
et de sa région.

Let's combine our strengths and  
resources in 1993 to develop the  
vitality of Montreal and its region.



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

---

Porte-parole majeur des intérêts  
économiques du Grand Montréal, la  
Chambre de commerce du Montréal  
métropolitain est fière de s'associer  
à ses commanditaires pour vous  
offrir ses meilleurs vœux à  
l'occasion de la nouvelle année et a  
le plaisir de vous convier à la  
Réception du Nouvel An le mercredi,  
13 janvier 1993, à 17 h 30, au  
Grand Salon de l'hôtel Le Méridien  
Montréal.

Entrée libre

---

As the major spokesperson for the  
economic interests of Greater  
Montreal, the Board of Trade of  
Metropolitan Montreal is proud to  
associate itself with its sponsors to  
offer best wishes to you for the  
New Year and to invite you to  
attend the New Year's Reception  
which will be held on Wednesday,  
January 13, 1993, at 5:30 p.m., in  
the Grand Salon of the Hôtel Le  
Méridien Montréal.

Admission free.



L'ASSOCIATION  
DES BRASSEURS DU QUÉBEC



LAVERY DE BILLY  
AVOCATS

SOBECO  
ERNST & YOUNG

Publié par / Published by



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

Président  
President

**Bernard A. Roy**

Directrice des communications  
Director of Communications  
**Céline Collin**

Responsable de la production  
Production  
**Cécile Tanguay**

Rédactrice  
Editor

**Joëlle Ganguillet**

Responsable de la publicité  
Advertising  
**Johanne Gagné**

Photos  
Denis Bernier

Photo de la page couverture  
Front Cover Photograph  
**Denis Bernier**

Conception graphique et production  
Graphic Conception and Production  
**Création Élisabeth Melançon Inc.**

Impression  
Printer  
**BCR litho ltée / ltd.**

ISSN: 0318-4560

Dépôt légal  
Legal deposit  
Bibliothèque nationale du Québec  
Bibliothèque nationale du Canada  
National Library of Canada  
National Library of Québec

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  
Téléphone: (514) 871-4000  
Télécopieur: (514) 871-1255



PAGE 16

**LES GRANDS MONTRÉLAIS**  
L'Académie accueille  
trois nouveaux membres

## AGENDA

**4**

## ÉDITORIAL

Notre force: la diversité des partenaires;  
notre faiblesse: la difficulté d'unifier nos points de vue.

**5**

## EDITORIAL

The strength of our diversity;  
the challenge of achieving unity.

**6**

## DOSSIER

Le budget 1993 de la Ville de Montréal.  
Commentary on the City of Montréal's 1993 budget.

**7**

## CAMPAGNE DE RECRUTEMENT 1992-1993 1992-1993 MEMBERSHIP RECRUITMENT CAMPAIGN

**14**

## LES GRANDS MONTRÉLAIS

**16**

## FORUM

Les RÉÉR.

**21**

### VEUILLEZ PRENDRE NOTE DE NOTRE NOUVELLE ADRESSE:

5, Place Ville Marie  
Bureau 12500, Niveau Plaza  
Montréal, (Québec), H3B 4Y2  
Téléphone: (514) 871-4000  
Télécopieur: (514) 871-1255

# agenda

JANVIER / JANUARY 1993

19

**MINI-CONFÉRENCES**

Comité Action Femmes d'Affaires  
Voir détails page 15

26

**DÉJEUNER-CAUSERIE  
BUSINESS LUNCHEON**

Conférencier  
*Guest Speaker:*  
**Bob Brown**  
Président / *President*  
Groupe Aéronautique de  
Bombardier,  
Amérique du Nord  
*North America*  
Radisson Gouverneurs Montréal



28

**CONFÉRENCE PRÉVISIONS  
ÉCONOMIQUES**

Voir détails page 13

29

**MINI-CONFÉRENCES**

Comité Alliances stratégiques  
Voir détails page 15

FÉVRIER / FEBRUARY 1993

2

**DÉJEUNER-CAUSERIE  
BUSINESS LUNCHEON**



Conférencier  
*Guest Speaker:*  
**Claude Corbo**  
Recteur / *Rector*  
Université du Québec  
à Montréal  
Le Méridien Montréal

5

**MINI-CONFÉRENCES**

Comité PME  
Voir détails page 15

9

**RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES  
DE MONTRÉAL  
MONTRÉAL BUSINESS  
RENDEZ-VOUS**

Renaissance Centre de Congrès  
Ville d'Anjou  
Voir détail page 12

16

**DÉJEUNER-CAUSERIE  
BUSINESS LUNCHEON**

Conférencier / *Guest Speaker:*  
**Pierre Desjardins**  
Président et chef de la direction  
*President and  
Chief Executive Officer*  
Domtar Inc.  
Le Reine Elizabeth  
*The Queen Elizabeth Hotel*



19

**MINI-CONFÉRENCES**

Comité Développement urbain et habitation  
Voir détails page 15

23

**LA TRIBUNE DES MEMBRES  
MEMBER FORUM**

Voir détails page 23

**DÉTAILS DES DÉJEUNERS-CAUSERIES  
BUSINESS LUNCHEON DETAILS**

**Heure / Time:** Midi / Noon

**Billet(s) / ticket(s):**

49 \$ Membres / *Members*

56 \$ Non-membres / *Non-Members*

Table de 10 / *Table of 10:*

425 \$ Membres / *Members*

490 \$ Non-membres / *Non-Members*

Taxes incluses / *Taxes included*

Valable pour tous les déjeuners sauf  
ceux hors-série

*Valid for all business luncheons except  
the non-series.*

**Renseignements et réservations**

**Information and reservations:**

Ghislaine Larose : (514) 871-4001

Télécopieur/Fax : (514) 871-1255



OGILVY  
RENAULT

Samson Béclair  
Deloitte &  
Touche

SNC

L'interurbain  
**Bell**

SunLife

# «NOTRE FORCE: LA DIVERSITÉ DES PARTENAIRES; NOTRE FAIBLESSE: LA DIFFICULTÉ D'UNIFIER NOS POINTS DE VUE»

**A**u début de cette nouvelle année, je vous propose une réflexion qui me semble extrêmement importante pour l'avenir de la région de Montréal.

La très grande diversité des forces qui composent la région de Montréal est certainement un des atouts principaux qui devrait nous permettre de faire entendre efficacement la voix de Montréal, là où cela compte, quand des enjeux importants sont en cause.

En effet, la région fourmille de talents, d'expertises diversifiées et de savoir-faire. Dans plusieurs domaines, les dirigeants de pays étrangers font appel à nos experts. En termes économiques, comme au plan de la population, nous représentons près de la moitié du Québec.

Comment se fait-il, dans ces conditions, que des décisions importantes pour l'avenir de la région puissent encore être prises par des gens venus d'ailleurs et qui ne connaissent souvent strictement rien de la réalité montréalaise ?

Les exemples récents sont très éloquentes. Comment se fait-il que les Montréalais qui se sont prononcés presque unanimement en faveur du maintien de l'Hôtel-Dieu au centre-ville de Montréal aient encore à livrer une bataille de tous les instants pour faire respecter le bon sens dans un dossier qui les concerne au premier chef ? Comment se fait-il que l'éternel dossier du Musée des sciences et de la technologie qui devait voir le jour, il y a de cela plusieurs années, fasse encore l'objet de discussions qui n'en finissent pas entre des politiciens qui se renvoient la balle ? Comment se fait-il que le développement du réseau routier qui dessert l'est de l'île de Montréal qui est pourtant la métropole du Québec, demeure toujours au plan de projet dont les rebondissements ne se comptent plus ? Comment se fait-il que la création du Centre international du bâtiment (CIBÂT), organisme nécessaire et souhaité par l'ensemble des intervenants de l'industrie de la construction, soit toujours sous



forme de projet sur les bureaux des fonctionnaires qui peuvent retarder tout à loisir la réalisation de projets aussi importants pour des raisons qui défient toute logique ?

La liste des dossiers importants pour le développement de la région de Montréal et dont le traitement défie toute compréhension pourrait s'allonger encore longtemps.

Une constatation importante s'impose. La région de Montréal ne bénéficie pas du poids politique qui devrait être le sien quand les décisions importantes se prennent. Ce me semble être l'évidence même. La question qui se pose alors est simple: pourquoi ?

Plusieurs raisons concourent sans doute à expliquer cette situation coûteuse pour Montréal. Mais je crois fermement que notre faiblesse tient à un facteur qui pèse très lourd. Nous sommes faibles parce que nous n'arrivons pas à rassembler nos forces autour d'objectifs communs. Les intérêts particuliers et immédiats priment souvent les intérêts communs avec le résultat que ce sont d'autres qui décident de ce qui va se

passer chez nous sous le prétexte qu'on ne peut s'entendre entre nous.

Allons-nous encore longtemps servir ce prétexte idéal sur un plateau d'argent à ceux qui n'ont aucune vision du développement de la région de Montréal ? La question mérite qu'on y réfléchisse. ■

Le président  
Bernard A. Roy

À l'aube de 1993, je suis heureux d'offrir mes meilleurs voeux aux membres de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.

Je profite de l'occasion pour rendre hommage à tous ceux qui offrent leur temps et leur expertise au sein de nos comités. Leur dévouement constitue un enrichissement pour notre réseau d'affaires.

Cette année, nous avons rassemblé nos forces et mis en commun nos ressources. Le projet de fusion de la Chambre et du Bureau de Commerce a finalement vu le jour. Et nous mobiliserons nos énergies pour consolider ce partenariat en 1993.

En plein coeur du centre-ville, à la Place Ville Marie, nous sommes maintenant en mesure d'offrir aux gens d'affaires, une vaste gamme de services des plus complémentaires. Plus que jamais, nous sommes résolus à promouvoir l'expansion économique du Montréal métropolitain pour créer un climat propice à l'émergence de nouvelles entreprises et industries.

BONNE ET HEUREUSE ANNÉE  
À TOUS!

# THE STRENGTH OF OUR DIVERSITY; THE CHALLENGE OF ACHIEVING UNITY



**I**n this New Year's message, I would like to express a view that I believe is extremely important to the future of Montréal.

The tremendous diversity of forces that make up our region is certainly one of our strongest assets. We need to be able to hear from this collective voice of Montréal when important issues are at stake.

The region is teeming with talent, wide-ranging expertise and knowledge. Foreign leaders seek advice from many of our experts. In terms of our economy and population, we represent almost one half of the province of Québec.

Why is it then that decisions that are essential to the future of the region are placed in the hands of non-residents who do not know the reality of Montréal?

Let me cite some recent striking examples. Why is it that our citizens, who have de-

clared themselves almost unanimously in favour of keeping Hôtel-Dieu in downtown Montréal, are still having to fight for common sense to be respected in a file which is of the highest priority? Why is it that the ongoing Museum of Science & Technology project, which should have been resolved years ago, is still being tossed between politicians like a 'hot potato'? Why is it that enhancement of the network of roads serving the eastern part of Montréal Island (the metropolis of Québec) is stuck in a planning stage which ignores countless new developments? Why is creation of the Centre international du bâtiment (CIBÂT), wished for by the entire construction industry, in the hands of bureaucrats who stall projects at will for reasons which defy logic?

I could continue to list projects essential to the development of the region of Montréal that are being handled in an incomprehensible way.

We need to acknowledge that Montréal is not benefiting from the political power that should be its own when important decisions need to be made. I think this is absolutely obvious. The question is then—why?

There are many possible explanations of this costly problem for Montréal. I firmly believe that our weakness is linked to one unignorable factor. We are weak because we have not successfully united to fight for common goals. We let ourselves be pre-occupied by specific, immediate problems, so that others take over the task of directing our larger, common interests because they feel that we can't agree among ourselves.

Are we going to continue to give this power on a silver platter to those who have no vision of the development of the Montréal region? We need to reflect seriously on this point. ■

**Bernard A. Roy**  
President

With 1993 just around the corner, I would like to send all the members of the Board of Trade of Metropolitan Montreal my best wishes for the Holiday season.

I would like to take this opportunity to thank all those who have given their time and expertise to our committees. Their dedication has enriched our business network.

This year, we have rallied our forces and shared our resources. The merger of The Chamber of Commerce of Metropolitan Montreal and the Montreal Board of Trade finally saw the light of day. And we will gather our energies to strengthen this partnership in 1993.

Located in the heart of downtown, at Place Ville Marie, we are now able to offer a large variety of complementary services to business people. More than ever, we are determined to promote the economic expansion of metropolitan Montréal in order to create a favourable climate for the emergence of new firms and industries.

**HAPPY NEW YEAR TO  
ONE AND ALL!**

# LA CHAMBRE DE COMMERCE DU MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN ET SES MEMBRES SE PRONONCENT SUR LE BUDGET 1993 DE LA VILLE DE MONTRÉAL

Le 26 novembre dernier, l'administration municipale présentait son budget 1993. De toute évidence, la Ville de Montréal a dû composer avec un contexte économique difficile et la Chambre de commerce du Montréal métropolitain reconnaît l'effort de resserrement budgétaire déployé par la Ville. Toutefois, le budget prévoit une hausse de taxes qui risque de s'avérer nuisible à l'économie de Montréal.

Madame Léa Cousineau, présidente du Comité exécutif de la Ville de Montréal, a expliqué, en conférence de presse, que «l'administration municipale a fourni un très gros effort de compression des dépenses en examinant une par une chacune des dépenses du budget afin d'en déterminer la pertinence.» À l'annonce du budget, le président de la Chambre, monsieur Bernard A. Roy, a pour sa part exprimé l'espoir que ce processus de resserrement des dépenses amorcé par l'administration municipale s'inscrive dans une démarche véritable et continue de contrôle des dépenses et de rationalisation des services.

Le taux d'augmentation des dépenses de 1,4% qu'effectuera l'administration montréalaise devrait se situer en deça du taux d'inflation de 2,9% prévu pour 1993. Selon monsieur Raymond Lévesque, vice-président du Centre Eaton de Montréal et président du comité Affaires municipales de la Chambre, «le fait de contenir l'augmentation dans les dépenses à un niveau inférieur à celui de l'inflation n'est pas une solution en soi, mais bien un point de départ.»

La réduction la plus notable du budget des Services de la Ville se situe au chapitre de la masse salariale. «Tout au long du processus de compression, nous avons eu le souci de préserver les services directs à la population. C'est pourquoi la très grande majorité des coupures a été effectuée dans la structure administrative», a indiqué madame Léa Cousineau. En 1993, la Ville



Léa Cousineau, présidente du Comité exécutif de la Ville de Montréal

«Dans ses relations financières avec Québec, Montréal a d'importants manques à gagner.»

de Montréal prévoit une compression de 3,3% de la masse salariale qui s'accompagnera d'une réduction de 903 personnes-année. Les économies de 16,9 M\$ qui seront ainsi réalisées proviendront principalement de la disparition de certains postes et l'assignation de certains employés vers des secteurs jugés prioritaires.

D'autres compressions budgétaires permettront de contenir l'augmentation des dépenses, notamment le «gel» des salaires des élus municipaux pour la deuxième année consécutive, la fermeture de la Cinémathèque de Montréal et la réduction de la contribution de la Ville à l'Office des congrès et du tourisme de Montréal. C'est au niveau des prévisions des recettes que le bât blesse. Le gouvernement du Québec ayant réduit considérablement les sources de revenus de la Ville, principalement en ce qui concerne les droits sur les divertissements et les droits sur les mutations immobilières (taxe de bienvenue), et augmenté ses déboursés en se retirant de certains

champs d'activités, l'administration municipale s'est vue contrainte à redistribuer son manque à gagner entre les contribuables montréalais.

Le budget 1993 démontre qu'une fois de plus, l'administration montréalaise se sert du champ foncier comme principale source de revenus. En effet, pour l'exercice de 1993, les taxes foncières constitueront 85% de ses recettes. Les taxes sur les immeubles non-résidentiels généreront à elles seules, près de 46% des revenus de la Ville.

Déjà, à la présentation du budget de 1992, la Chambre avait sévèrement critiqué l'imposition d'une surtaxe sur les immeubles non-résidentiels qui avait été introduite pour compenser le désengagement du gouvernement du Québec à l'égard du transport en commun. En effet, ce changement apporté à la fiscalité municipale pénalisait lourdement les secteurs commercial et industriel en leur imposant une taxe de 16,4%.



Bernard A. Roy, président de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain

«Toute hausse de taxes est nuisible à l'économie de Montréal.»

Cette année encore, les mêmes secteurs doivent faire les frais des changements fiscaux. L'administration municipale a annoncé l'abolition de la taxe d'affaires qui sera compensée par une hausse de la surtaxe sur les immeubles non-résidentiels tandis que la taxe d'eau et de services sur les valeurs locatives sera remplacée par une taxe imposée sur la valeur foncière des immeubles non-résidentiels. Ces deux mesures se traduiront par une augmentation moyenne des charges fiscales sur les immeubles non-résidentiels de 2,4%.



Donald A. Riendeau, Associé, Ogilvy Renault

«Un budget qui a un impact tant pour les propriétaires que pour les locataires.»

Monsieur Cameron Charlebois, président de l'Institut de développement urbain du Québec (IDU) et membre de la Chambre, déplore que les propriétaires d'immeubles non-résidentiels soient à nouveau la cible de ce transfert fiscal. «Les propriétaires d'immeubles non-résidentiels envisagent avec anxiété le remplacement de la taxe d'affaires et la taxe d'eau et services par des taxes foncières. Ce changement non seulement leur impose le rôle de percepteurs de taxes auprès de leurs locataires (à qui les taxes abolies étaient jusqu'à maintenant directement facturées), mais il leur fait porter en plus le fardeau des mauvaises créances, dont la Ville s'est ainsi libérée.»

Par ailleurs, monsieur Donald A. Riendeau, associé chez Ogilvy Renault et membre de la Chambre, est d'avis que le travail que l'on impose au propriétaire, soit la redistribution de cette surtaxe entre les différents locataires et les démarches pour sa perception, forcera, dans certains cas, le propriétaire à embaucher du personnel

additionnel, ce qui signifie pour lui une augmentation des coûts d'opération. Ces coûts devraient normalement être facturés aux locataires.

L'abolition de la taxe d'affaires et son remplacement par une surtaxe sur les immeubles non-résidentiels auront également un impact sur les locataires. En 1992, le locataire payait une taxe d'affaires sur la valeur locative du local qu'il occupait. En 1993, le locataire devra, dans certains cas, payer une portion de la valeur foncière selon la superficie de son local par rapport à la superficie locative totale de l'immeuble. Monsieur Riendeau estime que le locataire verra son fardeau de taxe augmenté si la valeur locative de son local est moindre que la valeur locative moyenne de l'immeuble.

Il ajoute «qu'à toutes fins utiles, le locataire est privé de son droit de contester la valeur locative du local qu'il occupe afin d'obtenir une réduction des taxes d'affaires. Il lui faudra maintenant contester l'évaluation de l'immeuble entier, en présumant qu'il puisse légalement le faire.»



Cameron Charlebois, président de l'Institut de développement urbain du Québec (IDU)

«Les prévisions budgétaires de la Ville mettent une fois de plus en lumière son manque criant de sources de financement à la mesure de ses besoins.»

Ces changements fiscaux et cette hausse de taxes qui frappe les secteurs commercial et industriel n'épargnent ni les propriétaires ni les locataires. Ce fardeau supplémentaire risque même d'inciter les dirigeants d'entreprises à revoir leurs choix d'investissement. Bernard A. Roy, président de la Chambre, dénonce cette hausse de taxes abusive. «L'administration municipale de-

vra trouver d'autres sources de financement plus équitables car les propriétaires d'immeubles non-résidentiels de la ville-centre sont contraints de supporter les dépenses qui profitent à l'ensemble de la région métropolitaine.»



Raymond A. Lévesque, Vice-président, Le Centre Eaton Montréal

«Un certain effort de redressement d'une situation qui est devenue intolérable pour la communauté des affaires.»

Une révision de la fiscalité montréalaise s'impose. La Chambre est d'avis qu'il est urgent que le gouvernement du Québec procède à une révision en profondeur de ses outils fiscaux. Le Groupe de travail sur Montréal et sa région mis sur pied par le ministre des Affaires municipales, monsieur Claude Ryan, devra trouver des solutions efficaces afin de pallier à ce grave problème. Monsieur Lévesque abonde dans le même sens: «Nous ne pouvons plus ignorer les contraintes imposées par le gouvernement provincial sur la fiscalité municipale. Les ressources disponibles aux municipalités sont carrément inadéquates et nous espérons fermement que le Groupe de travail Ryan sonnera l'alarme avant que la situation s'envenime.»

Le gouvernement du Québec doit offrir à la Ville de Montréal une meilleure collaboration que celle démontrée jusqu'à ce jour «pour rendre plus équitable le partage fiscal sur l'ensemble du territoire de la grande région métropolitaine. C'est aussi en développant de nouvelles sources de financement et en révisant constamment la pertinence des dépenses qu'elle effectue, que la Ville saura répondre aux besoins d'une métropole moderne», conclut monsieur Roy. ■

## COMMENTARY ON THE CITY OF MONTRÉAL'S 1993 BUDGET

On November 26, 1992, the City of Montréal presented its 1993 budget. Bernard A. Roy, President of the Board of Trade, commended the City's efforts to reduce expenses, but warned that tax increases may prove harmful to Montréal's economy.

The City's 1993 budget will rise 1.4%, remaining under the forecast 2.9% inflation rate. Raymond Lévesque, Eaton Centre Vice-president and the Board of Trade's Municipal Affairs Committee Chairman, said "limiting budget increases to a rate lower than that of inflation is not a solution but a starting point."

Executive Committee Chairman Léa Cousineau noted: "Our goal was to maintain direct services to the public. This is why the majority of cuts were made in the administrative structure." Savings of \$16.9 mil-

lion will result from job elimination and transfer of employees to priority sectors.

Recent moves by the Québec government have reduced anticipated municipal receipts and increased disbursements, forcing the City to retrieve lost income from Montréal taxpayers.

The 1993 budget continues a disturbing trend of placing the burden of tax changes on the commercial and industrial sectors. The current business tax will be replaced by an increased surtax on commercial properties. The tax on water and other municipal services will be replaced by a tax on the property value of commercial real estate.

Cameron Charlebois, Urban Development Institute of Québec President and Board of Trade member, criticized the changes saying they "not only force the role of tax collector onto landlords, but also require them to carry the burden of bad debts."

Donald A. Riendeau, Ogilvy Renault Associate and Board of Trade member, warned that some owners, faced with the administration of the surtax, will incur higher operating costs.

Tenants, who formerly paid a business tax on the rental value of their premises, will now pay part of the building's property taxes. Mr. Riendeau said that tenants seeking tax reductions will need "to contest the value of the entire building, presuming they have the right to legally do so."

These changes may influence business leaders to reconsider their investment decisions. Mr. Roy commented, "Downtown commercial property owners are being forced to subsidize expenditures that benefit the entire metropolitan region."

Mr. Lévesque added: "We cannot ignore the constraints placed by the provincial government on the municipal financial system. The resources available to municipalities are inadequate and we firmly hope that Municipal Affairs Minister Claude Ryan's *Groupe de travail sur Montréal et sa région* will sound the alarm before the situation worsens."

Mr. Roy urged the provincial government to collaborate with the City in order to "distribute the taxation burden more equitably over the entire metropolitan area." ■

### Martineau Walker

AVOCATS

Goudreau Gage Dubuc & Martineau Walker

AGENTS DE BREVETS ET MARQUES DE COMMERCE

#### MONTRÉAL

Tour de la Bourse  
Bureau 3400  
800 Place-Victoria  
Montréal, Canada  
H4Z 1E9  
Téléphone 514/397-7400

#### QUÉBEC

Immeuble Le Saint-Patrick  
Bureau 800  
140, Grande Allée Est  
Québec, Canada  
G1R 5M8  
Téléphone 418/640-2000

### Fasken Martineau

Montréal Québec Toronto Vancouver (affilié) Londres Bruxelles Budapest

### Patella

Un groupe de compagnies  
avec un slogan commun  
"Qualité avant tout"

- ÉBÉNISTERIE HAUT DE GAMME  
POUR AMÉNAGEMENT  
COMMERCIAL OU RÉSIDENTIEL
- CUISINES SUR MESURE
- DISTRIBUTEUR EXCLUSIF DES CUISINES  
EUROPÉENNES ZEYKO
- CABINETS ET MEUBLES SPÉCIAUX
- MOBILIER DE BUREAU, TABLES DE  
CONFÉRENCE, ETC.

#### Patella Industries Inc.

161 avenue Stirling, LaSalle, Qc H8R 3P3  
tél.: 514 / 364 1964, fax: 514 / 364 4177

Montréal Toronto New York Los Angeles Budapest

  
**LES**  
**DÉJEUNERS-CAUSERIES**  
**1992-1993**

**MARDI, 26 JANVIER**  
**TUESDAY, JANUARY 26**

Radisson Gouverneurs Montréal  
Montreal centre d'excellence  
de l'aéronautique canadienne/  
Montreal, the Center of Canada's  
Aeronautic Excellence



Bob Brown  
Président/President  
Groupe Aérospatial de Bombardier,  
Amérique du Nord/Bombardier  
Aerospace Group, North America

**MARDI, 2 FÉVRIER**  
**TUESDAY, FEBRUARY 2**

Le Méridien Montréal  
L'université, le cégep  
et la formation de l'an 2000/  
University, Cegep  
and Training in the Year 2000



Claude Corbo  
Recteur/Rector  
Université du Québec à Montréal

**MARDI, 16 FÉVRIER**  
**TUESDAY, FEBRUARY 16**

Le Reine Elizabeth/The Queen Elizabeth Hotel  
Les défis de l'industrie  
canadienne des pâtes et papier/  
The Challenges Faced by Canada's  
Pulp and Paper Industry



Pierre Desjardins  
Président et chef de la direction/  
President and Chief Executive Officer  
Domtar Inc.

**MARDI, 9 MARS**  
**TUESDAY, MARCH 9**

Radisson Gouverneurs Montréal  
L'impact de la politique énergétique  
américaine sur le développement  
des richesses hydroélectriques  
au Québec/The Impact of U.S. Energy  
Policy on the Development of  
Quebec's Hydroelectric Resources



James R. Schlesinger  
Conseiller senior/Senior Advisor  
Lehman Brothers  
Conseiller/Counselor  
Center for Strategic  
and International Studies

**MARDI, 16 MARS**  
**TUESDAY, MARCH 16**

Le Reine Elizabeth/The Queen Elizabeth Hotel  
Les services financiers au coeur  
de l'économie de Montréal et  
de sa vocation internationale/  
Financial services at the heart  
of the Montreal economy and its  
international endeavours



Jacques A. Droain  
Président du conseil et  
chef de la direction/  
Chairman and Chief Executive  
Corporation du Groupe  
La Laurentienne/  
The Laurentian Group Corporation

**MARDI, 30 MARS**  
**TUESDAY, MARCH 30**

Centre Sheraton  
Implication du monde des affaires  
dans la communauté des arts/  
The Business World's Involvement  
with the Arts Community



Pierre Peladeau  
Président et chef de la direction/  
President and Chief Executive Officer  
Quebecor inc.  
Président du Conseil d'administration/  
Chairman of the Board  
Orchestre Métropolitain

**BILLET**  
**TICKET**

49 \$ Membres/Members  
56 \$ Non-membres/Non-members

**CARNET D'ABONNEMENT (10 BILLETS)**  
**SUBSCRIPTION BOOKLET (10 TICKETS)**

425 \$ Membres/Members  
490 \$ Non-membres/Non-members  
Taxes incluses/Taxes included

Valable pour tous les déjeuners sauf les déjeuners-causeries hors-série/Valid for all business luncheons except for non-series luncheons

**RENSEIGNEMENTS ET RÉSERVATIONS**  
**INFORMATION AND RESERVATIONS**

Ghislaine Larose  
Telephone/Telephone: (514) 871-4000  
Télécopieur/Fax.: (514) 871-1255

L'interurbain  
**Bell**



**OGILVY  
RENAULT**

Samson Belair  
Deloitte &  
Touche

**SNC**

**SunLife**

LE GROUPE STUDIO BI CONSULTANTS EN COMMUNICATION VISUELLE

LES   
**DÉJEUNERS-CAUSERIES**  
**1992-1993**

**MARDI, 13 AVRIL**  
**TUESDAY, APRIL 13**

Bonaventure Hilton International



**Daniel Johnson**  
 Ministre délégué à l'Administration et à la Fonction publique/Minister for Administration and the Public Service  
 Président du Conseil du trésor/  
 Chairman of the Treasury Board  
 Président du Comité ministériel permanent de développement du Grand Montréal/Chairman of the Standing Cabinet Committee for the Development of Greater Montreal

**MARDI, 20 AVRIL**  
**TUESDAY, APRIL 20**

Le Meridien Montréal  
 Québec Inc.:  
 une entreprise en difficulté?/  
 Québec Inc.:  
 A Company in Trouble?



**Alain Dubuc**  
 Editorialiste en chef/  
 Chief Editorialist  
 La Presse

**MARDI, 4 MAI**  
**TUESDAY, MAY 4**

Le Meridien Montréal  
 La mise en marche; la métamorphose  
 d'un surplus industriel/  
 Marketing: the transformation of an  
 industrial surplus



**Fausto C. Levy**  
 Président-directeur général/  
 President and General Manager  
 AMF

# THE BOARD OF TRADE'S MEMBER FORUM

## REPRESENTATIVES OF BOARD OF TRADE MEMBER FIRMS ARE INVITED TO:

- make new business contacts
- identify potential customers
- locate new or alternate supply sources
- meet in an informal relaxed setting
- become more familiar with the Board of Trade and its staff

The Member Forum is usually made up of 20-25 representatives of member firms from different and non-competitive business

sectors. It will be held at the Board of Trade's new offices, at 5 Place Ville Marie, from 4:45 p.m. to 7:00 p.m. Each representative is invited to give a 2-minute presentation, in English and/or in French, on their firm, its strengths, concerns, business opportunities, services, and products.

Register for this unique and bilingual Member Forum for business people in the Montreal economic region by completing the required form. To obtain a form, please contact Nathalie Montesano at 871-4000.

There is no charge and participation is usually limited to one representative per Forum and offered on a "first registered, first accepted" basis. You can register for up to three of the following scheduled dates listed below:

- Tuesday, February 23, 1993
- Wednesday, March 31, 1993
- Wednesday, April 28, 1993
- Wednesday, May 19, 1993
- Wednesday, June 16, 1993

MONTREAL BUSINESS  
**RENDEZ-VOUS**  
 D'AFFAIRES DE MONTRÉAL

**L**e prochain Rendez-vous d'affaires de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain se déroulera au Renaissance Centre de Congrès, au 7550, boul. Henri-Bourassa Est, à Ville d'Anjou, le mardi 9 février 1993.

À cette occasion, les gens d'affaires de l'Est de Mon-

tréal auront le plaisir d'accueillir les membres de la Chambre dans le cadre d'une mini-exposition. Les membres des deux régions pourront donc faire de nouveaux contacts et développer de nouvelles occasions d'affaires. Alors, n'oubliez pas vos laissez-passer et vos cartes d'affaires. C'est l'occasion idéale d'agrandir votre réseau. ■

**T**he next Montréal Business Rendez-vous will be held at the Renaissance Convention Centre at 7550 Henri-Bourassa Blvd. East in Ville d'Anjou, as the business community of the East of Montréal will play host to the Board of Trade's members.

This mini-trade fair is the perfect setting for members of

both regions to broaden their network of contacts and to drum up new business! Don't forget to bring along your Rendez-vous passes and a good quantity of business cards. ■

## LES RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES DE MONTRÉAL

**D**epuis plus de huit ans, le Rendez-vous d'affaires de Montréal, à la fois mini-exposition et événement-rencontre, répond à un besoin en contribuant au rayonnement des entreprises de chez nous. «Le plus important carrefour d'échanges à Montréal» a prouvé plus d'une fois qu'il était l'outil par excellence pour faciliter la création de nouvelles relations d'affaires tant pour les grandes entreprises que pour les PME.

Chacun des Rendez-vous, accompagné de séminaires, est dédié à un thème particulier regroupant des entreprises oeuvrant dans des domaines reliés.

La Chambre recherche des membres désireux de participer à l'accueil des visiteurs lors des Rendez-vous. Si vous désirez créer de nouveaux réseaux de contacts, communiquez avec Sylvia Essiembre au 871-4000.

**Les prochains Rendez-vous :**  
 LE MARDI 9 FÉVRIER 1993  
*L'Est de Montréal*  
 Renaissance Centre de Congrès

LE LUNDI 19 AVRIL 1993  
*International*  
 Centre de commerce mondial de Montréal

LE MARDI 8 JUIN 1993  
*Transports et voyages*  
 Port de Montréal

CONFÉRENCES • SÉMINAIRES • CONSULTATION

### la Motivation par le Plaisir

Quand on vise la qualité totale...

#### Séminaires vedettes

«Découvrez vos boutons de plaisir!»

«Youppi! Un problème»

«Rire... quand on a envie de crier»



**Marguerite Wolfe**

Conseillère en stratégies de succès  
 845-4321

**BLV** MOTIVATION et ORGANISATION inc.

#### Consultation

- Coaching d'entrepreneurs
- Système de TRI-MOTIVATION
- Plans Annuels de Motivation
- Système de développement de la clientèle

111 clients... Montréal, Québec, Sherbrooke...  
 Guadeloupe, Jamaïque, Bahamas, Singapour ...

# MONTREAL - PRÉVISIONS ÉCONOMIQUES 1993

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain organise une fois de plus sa conférence annuelle sur les prévisions économiques qui se tiendra au cours d'un petit déjeuner le jeudi 28 janvier 1993, de 7 h 30 à 9 h 30, au Bonaventure Hilton International.

Des spécialistes feront partager aux dirigeants d'entreprises de la région de Montréal leur vision de la scène économique.

#### Ce sont :

M. Alex Thomson, vice-président, Services économiques, Banque Royale.

M. Marc A. Brault, ministre (affaires économiques) et chef

de mission adjoint, Ambassade du Canada, Washington.

M. James Ferrabee, rédacteur des pages financières, The Gazette.

Une belle façon de commencer l'année en allant puiser aux sources de ce qui affectera les entreprises en 1993.

#### Prix du billet:

35 \$ \* (membres)  
45 \$ \* (non-membres)  
Table de 8 pers.: 280 \$ \*

\* Ces prix incluent la TPS et la TVQ.

#### Réservations :

Nathalie Geoffroy  
Chambre de commerce du Montréal métropolitain  
Tél. : (514) 871-4000

# MONTREAL ECONOMIC OUTLOOK 1993

Again this year, the Board of Trade of Metropolitan Montreal is holding its annual "Montréal Economic Outlook Conference", on Thursday, January 28, 1993 from 7:30 a.m. to 9:30 a.m. at the Bonaventure Hilton International.

This conference will provide Montreal-area business executives with special practical insights by leading economic observers.

#### The speakers:

Mr. Alex Thomson, Vice-President, Economics, Royal Bank of Canada.

Mr. Marc A. Brault, Minister (Economic) and Deputy Head

of Mission, Canadian Embassy, Washington.

M. James Ferrabee, Business Editor, The Gazette.

An ideal opportunity to begin the New Year and address the issues which will affect business in 1993.

#### Price of ticket:

\$35 \* (members)  
\$45 \* (non-members)  
Table of 8 pers.: \$280 \*

\* Prices include GST and QST.

#### Registrations:

Nathalie Geoffroy  
Board of Trade of Metropolitan Montreal  
Tel.: (514) 871-4000

Martineau Walker

AVOCATS

Fasken Martineau

Montréal Québec Toronto Vancouver (affilié) Londres Bruxelles Budapest

## INTERNATIONAL TRADE BREAKFAST

### HUNGARY: THE QUIET ECONOMIC REVOLUTION CONTINUES

Dr. Ferenc Persanyi, Hungary's new Consul in Montreal, spoke to the members of the Montreal business community at an international trade breakfast last November 19, in the Board of Trade's offices.

The Hungarian forint is for all intents and purposes a convertible currency now, and past restrictions on foreign invest-

ment have been virtually eliminated, as the country continues its march toward a market economy. Profits can be taken out of the country with no restrictions or preconditions, and Hungary is applying for membership in the EC.

This was the general portrait of Hungary painted by Dr Persanyi, who was quick to point out that his country's

approach was always somewhat liberal, even during the old Comecon days.

Of particular interest to North American firms is the list of commercial activities designated as being important for Hungary's economic development; electronic parts, robotics, medical equipment, aircraft technology, propulsion systems, motor vehicles, semi-

finished products, etc. 1993 will be the last year in which Hungary will be offering special economic incentives to investors. ■

Further information can be obtained by contacting Hugues Létourneau, of the Board of Trade's Information Centre at 871-4000.

## LANCEMENT DE LA CAMPAGNE DE RECRUTEMENT 1992-1993

**L**a campagne de recrutement 1992-1993 de la Chambre qui a été lancée officiellement le 30 novembre dernier en présence du président de la campagne, monsieur Jean-Luc Geha, de Téléforce Bell Canada, sur le thème «Ensemble/Together pour bâtir l'avenir du Montréal métropolitain», va bon train.

Rappelons que l'objectif de la campagne est de recruter 1 000 nouveaux membres.

Elle se divise en deux volets : une campagne permanente qui se poursuivra jusqu'à la fin mai 1993, et deux «blitz» téléphoniques dont un en mars et l'autre en mai 1993.

Cette campagne de recrutement, c'est avant tout l'affaire des membres, c'est-à-dire de ceux qui bénéficient déjà des privilèges et souhaitent permettre à d'autres d'en profiter.

Sensibilisez collègues et amis aux avantages d'une adhésion, ou encore, communiquez des noms de membres

potentiels à notre équipe du Service aux membres, par téléphone (871-4000) ou par télécopieur (871-1255).

Club Med, le principal commanditaire de la campagne, offre de magnifiques prix. Ceux et celles qui prendront une part active au recrutement des membres pourront accumuler des capsules-soleil leur permettant de gagner des prix sous forme de voyages. A chaque capsule accumulée correspond une chance de gagner.

D'autres prix seront également attribués aux meilleurs «recruteurs».

Les responsables de la campagne de recrutement seront sur place à l'occasion de toutes les activités de la Chambre d'ici le mois de mai pour vous guider et répondre à vos questions. Nous vous invitons à profiter des avantages et des privilèges que représente l'adhésion à ce réseau d'affaires unique à Montréal.

La campagne de la Chambre, c'est profitable pour tous! ■

## LAUNCH OF THE 1992/1993 MEMBERSHIP CAMPAIGN

**T**he Board of Trade's 1992/1993 Membership Campaign which was officially launched on November 30 before the campaign President, Mr. Jean-Luc Geha of Phone Power Bell Canada, under the theme "Ensemble/Together to build the future of Metropolitan Montréal" - is doing well.

Remember that the campaign goal is to recruit 1,000 new members.

The campaign is divided in two parts: a permanent campaign which will be in effect until the end of May 1993, and two telephone blitzes taking place in March and in May 1993.

This recruitment campaign is, above all, the members', those who already benefit from its inherent advantages, and who want to share them with others.

You can make direct contact with your colleagues about the advantages of membership, or else refer name of potential members to our Membership department team, at 871-4000 (fax: 871-1255).

Club Med, the campaign's main sponsor, is offering some spectacular prizes. Those who are taking active part in collecting memberships can accumulate "sun-capsules", which allows them to win destination prizes. Each "sun-capsule" equals one chance to win.

Other prizes as well will be distributed to the best "recruiters".

Recruitment campaign staff will participate in all of the Board of Trade's activities from now until May, and relevant literature will be available. People will be on hand to offer help and to answer your questions on the value and advantages to the different Montréal-area entrepreneurs in taking part in this unique network.

The Board of Trade's campaign. Everyone's a winner. ■

# Bell

**TÉLÉFORCE**  
Partenaires  
dans la réussite

**PHONE POWER**  
Partners in Success



# ACCÈS 51

## LA NOUVELLE TENDANCE AU SEIN DES CONSEILS D'ADMINISTRATION AU QUÉBEC

**L**e 13 novembre dernier, près de 200 personnes s'étaient rassemblées pour entendre parler des dernières tendances dans le rôle et la composition des conseils d'administration.

Bien que longtemps considérés comme des clubs privés presque exclusivement réservés aux hommes, d'ailleurs souvent recrutés par le président en raison de leur prestige ou de leur réseau de contacts, voilà que les conseils d'administration évoluent. Ils deviennent un outil de changement à la disposition des gens d'affaires, reflétant les nouvelles préoccupations sociales et économiques.

Une enquête effectuée auprès d'une trentaine de dirigeants

d'entreprises de Montréal, permet de dégager quelques grandes tendances futures des conseils d'administration. Ceux-ci seront:

- plus actifs et efficaces, sans pour autant entraver la tâche quotidienne des gestionnaires;
- ils créeront plus de valeur ajoutée utile à la gestion courante et stratégique de l'entreprise;
- ils seront de plus petite taille et compteront une douzaine de membres, en moyenne;
- et le jour viendra où ils seront évalués au même titre que les autres composantes ou fonctions de l'entreprise.

Par ailleurs, les conseils d'administration de demain seront composés:

- de spécialistes plutôt que de généralistes;

- de gens dont les compétences se complètent plutôt qu'elles ne se répètent;
- de personnes disponibles, indépendantes d'esprit et qui ne craindront pas de remettre en question des façons de faire;
- de personnes crédibles face aux groupes de pression en émergence;

Enfin, les années 90 seront marquées par une croissance naturelle du nombre de femmes dans les conseils d'administration. On se dirige lentement mais sûrement vers des conseils d'administration plus féminins que par le passé. ■



Les conférenciers invités: Guy Savard, président et chef de l'exploitation, Caisse de dépôt et de placement du Québec; Louise Champoux-Paillé, directrice Marketing, Raymond Chabot Martin Paré et Michèle Thibodeau-DeGuire, présidente et directrice générale, Centraide Montréal.



### 19 JANVIER

«Femme entrepreneure»

CONFÉRENCIÈRE:

**Anne Darche**

*Natcom publicité/promotion*

Présentée par le comité  
Action Femmes d'Affaires

**Hôtel Europa**

Salon Mont-Blanc  
1240, Drummond  
7h45

### 29 JANVIER

«Les Alliances stratégiques:  
le financement»

CONFÉRENCIER:

**Daniel Laporte**

*Réseau Capital*

Présentée par le comité  
Alliances stratégiques

**Hôtel Europa**

Salon Mont-Blanc  
1240, Drummond  
7h45

### 5 FÉVRIER

«PME»

CONFÉRENCIER À CONFIRMER

Présentée par le comité PME

**Hôtel Holiday Inn  
Métro Centre  
Salon Renoir**

505 Sherbrooke Est  
7h45

### 19 FÉVRIER

«Le Havre Jacques-Cartier  
(Les Rives du St-Laurent)»

CONFÉRENCIER À CONFIRMER

Présentée par le comité  
Développement urbain et  
habitation

**Hôtel Holiday Inn  
Métro Centre**

Salon Van Gogh  
505 Sherbrooke Est  
7h45

### COÛT PAR MINI-CONFÉRENCE:

**Membres:** 25 \$

**Non-membres:** 35 \$  
(taxes incluses)

Aucune annulation ou  
remboursement 48 heures  
ouvrables avant  
l'événement.

**Renseignements et réserva-  
tions: Danièle Coallier  
(514) 871-4000**

**LANGLOIS  
ROBERT**

# L'ACADÉMIE DES GRANDS MONTRÉALAIS ACCUEILLE TROIS NOUVEAUX MEMBRES

C'est à l'occasion de son Gala annuel du 19 novembre dernier au Palais des Congrès de Montréal, que l'Académie nommait trois personnalités montréalaises dont les réalisations ont largement contribué au rayonnement de Montréal tant à l'échelle nationale qu'internationale.

Dans le cadre de cet événement, plus de cinq cents invités rendaient hommage à messieurs Jean Coutu, nommé Grand Montréalais dans le secteur économique, John Peters Humphrey dans le secteur social et Robert LaPalme dans le secteur culturel.



M. Guy R. Legault, président par intérim de l'Académie, les trois lauréats du Prix d'excellence 1992: catégorie sciences humaines, Mme Lucie Bourassa, Université de Montréal; catégorie sciences naturelles et génie, M. Pierre Brassard, Université de Montréal, et catégorie sciences de la santé, Mme Sophie Roy, Université McGill; M. François Carreau, doyen des Etudes supérieures, Université du Québec à Montréal, représentant les universités et M. Louis A. Tanguay, président, Bell Québec, commanditaire du Prix d'excellence.



Grand Montréalais 1992, M. Robert LaPalme, caricaturiste et peintre internationalement reconnu.

C'est également à cette occasion que le président par intérim de l'Académie, monsieur Guy R. Legault dévoilait les noms des trois récipiendaires du Prix d'excellence Bell de l'Académie. Une bourse de 5000 \$ est remise à chaque lauréat choisi parmi les étudiants de doctorat inscrits dans l'une ou l'autre des quatre universités montréalaises.

Cette soirée gala se tenait sous la coprésidence de messieurs Paul M. Tellier, président directeur général du Canadien National et des coprésidents du Conseil d'administration de la Chambre, messieurs Jean Guibault, avocat de l'étude Lavery, de Billy et Luigi Liberatore, président, Les Investissements Elmag inc.



M. Paul M. Tellier (à droite) président-directeur général du Canadien National, remet le trophée et l'épinglette de l'Académie à M. John Peters Humphrey, juriste et défenseur des droits de l'Homme, Grand Montréalais 1992.



Deux académiciens: M. David M. Culver, président de la Corporation D.A.I. Capital et le père Marcel de la Sablonnière, s.j., président directeur général du Centre Immaculée Conception accueillent le nouvel académicien M. Jean Coutu, président du Conseil d'administration du Groupe Jean Coutu (PJC) inc.



M. Paul M. Tellier, président-directeur général du Canadien National rappelle l'initiative conjointe de la Chambre et du CN depuis 1978.



M. le maire Jean Doré, MM. Luc Lacharité, vice-président exécutif de la Chambre, Bernard A. Roy, président de la Chambre ainsi que Michel Hamelin, président du comité exécutif de la Communauté urbaine de Montréal.



Romulo Larrea et son ensemble de tango argentin, ainsi que les danseurs Benoit et Marie-Claire, offrent le spectacle de fin de soirée du Gala.




Le maître de cérémonie de la soirée, M. Michel Desautels, artiste de la radio et de la télévision.




Mme Lisette Lévesque-Guibault et les coprésidents du Conseil d'administration de la Chambre MM. Jean Guibault (à gauche) et Luigi Liberatore.

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain remercie tout spécialement les Sociétés qui ont contribué à la réalisation de ce quinzième Gala des Grands Montréalais.

  
Palais des Congrès de Montréal

**Bell** **CN**

 Ville de Montréal

Archambault Musique  
Atelier J.D.  
Banque Laurentienne du Canada  
Canadien National - Communications visuelles  
Compagnie Franche de la Marine  
Complexe Guy Favreau  
Corpav inc.  
Denis Gamelin Itée

Dionne VIP Limousines  
Eaux minérales Saint-Justin  
Gervais Gagnon et associés inc.  
Jardin Botanique de Montréal  
Jardinière St-Louis ltée  
Lettrage ScriptSit inc.  
Marie Vermette inc.  
Multicom International Montréal

Poissant Thibault Peat Marwick Thorne  
Segura Viudas (Featherstone du Québec)  
Société des Alcools du Québec  
Techni-Logique  
Tenue de cérémonie Classy inc.  
Vasco design international  
Versabec inc.  
Ville de Montréal - CIDEM

# Is Your Company on This List?\*

AVMOR, BELL CANADA, DURA UNDERCUSHIONS,  
GUARANTEED INDUSTRIES, PETROLE SONIC, THE QUEEN ELIZABETH HOTEL  
TECKNO-LASER, VISION RECUPERATION INC., XEROX CANADA LTD.

*If not, tell us what you're doing to improve your  
company's impact on the environment.  
It may help others and win acclaim for your team in 1993.*

**N**ow is the time to get ready to enter Enviroprix '93 created by the Board of Trade of Metropolitan Montreal with the National Bank as the official sponsor. This is the second annual awards programme for Montreal area businesses, of all sizes, to give credit where credit is due and help publicize positive environmental actions.

\*Trophy Winners-Enviroprix '92. Overall best entry and Winner of Grand Prix Banque Nationale 1992 - The Queen Elizabeth Hotel.

## SIZE DOESN'T MATTER . . . DEMONSTRATED COMMITMENT DOES!

**T**he official entry kit, with entry specifications, can be obtained by completing and sending in the coupon.

First, second and third place trophies will be awarded in small-, medium- and large-size categories. They will also receive coverage in advertising and media releases. All official entries will be recognized with Certificates of Merit.

The Grand Prix Banque Nationale will go to the most outstanding entry.

## REQUEST OFFICIAL ENTRY FORM NOW - SUBMIT BY APRIL 1, 1993.

**N**ominees will be advised in early May and Enviroprix '93 Awards will be presented at the Board's Annual Awards Dinner on May 26, 1993, in conjunction with the Annual Student Awards.

Competition is open to all businesses in the Greater Montreal region. Participation is **NOT** limited to Board of Trade members.

### SEND FOR AN OFFICIAL ENTRY KIT NOW!

Yes, we want to help make Greater Montreal a better place for people and business to grow.

**Please fax/mail Official Entry Kit to:**

Company Name

Address

Postal Code

Tel.

Fax

Contact Person

Category	Entry Fee:
<b>S</b> (49 Employees or less)	\$25.00*
<b>M</b> (50 - 199 Employees)	\$50.00*
<b>L</b> (200 Employees and more)	\$95.00*

\* Includes taxes. Enclosed is my cheque (payable to the Board of Trade of Metropolitan Montreal).

I understand it is not necessary to be a member of the Board of Trade of Metropolitan Montreal to enter, but wish to receive membership information.

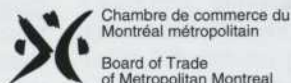
Signature

Date

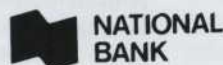
Fax: 871-1255 or mail to:

**5 Place Ville Marie, Suite 12500,  
Plaza, Montréal, Québec H3B 4Y2**

**Tel: 871-4000**



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



NATIONAL  
BANK

The Gazette

MAIL POSTE  
Canada Post Corporation - Société canadienne des postes

La Presse

# TOURISME

## «LE PILOTE DIT AU COCHER...»

**L**e pompiste dit au serveur qui dit à l'aubergiste qui dit au pilote...au cocher...au fabricant de draps...au locateur d'autos...au marchand de souvenirs...au guichet du musée...à la billetterie du festival qui dit à l'agent de voyages et au chauffeur de taxi: «le tourisme, c'est une bonne affaire!»

Une bonne affaire certes: les touristes dépendent 1,2 milliards de dollars par année à Montréal; 44 000 emplois dépendent directement de cette industrie. Selon l'Organisation mondiale du Tourisme, une agence des Nations Unies, le tourisme est l'industrie la plus importante au monde avec des dépenses

de 2,5 billions de dollars US par année et de l'emploi pour 112 millions de personnes.

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain est consciente de l'importance de cette industrie. Son comité Tourisme est formé de 25 membres représentant la plupart des composantes de l'industrie. Le comité supporte les actions des organismes touristiques de première ligne tels les associations d'hôteliers, le Palais des Congrès et l'Office des Congrès et du Tourisme du Grand Montréal.

Cette année, le comité s'intéresse tout particulièrement à la formation, au finan-

cement et à la promotion des PMRA (petites et moyennes réunions d'affaires). Une enquête sera d'ailleurs menée à ce sujet au cours des mois à venir. Des étudiants du Collège LaSalle associés à ce projet vous contacteront peut-être pour en connaître davantage sur vos habitudes et vos besoins en matière d'organisation de réunions. Votre participation à cette recherche sera des plus utiles à la Chambre.

*Comité Tourisme*

*P.S.: Gustave, dis donc à Charles qu'il dise à Bruno de dire à Michel que Marc fait dire que le tourisme, c'est une bonne affaire!*

### Des artistes canadiens à la Chambre

La Galerie d'art - vente et location de l'Association des bénévoles du Musée des beaux-arts de Montréal, est fière d'exposer des tableaux d'artistes canadiens contemporains dans les locaux de la Chambre.

**M**

MUSÉE DES BEAUX-ARTS  
DE MONTRÉAL

Un pas de plus dans la collaboration Arts-Affaires  
Galerie d'art - vente et location du Musée des beaux-arts de Montréal  
1390, rue Sherbrooke ouest, Montréal (Québec) H3G 1J5  
(514) 285-1611



*madeleine  
martel  
inc.*

Bureau de recrutement de personnel  
permanent et temporaire

- SECRÉTARIAT ET PERSONNEL DE SOUTIEN
- ASSURANCE (cadre et personnel de soutien)
- BUREAUTIQUE ET INFORMATIQUE
- COMPTABILITÉ

*Un nom au service  
des gens d'affaires*

**LES SERVICES DE PLACEMENT MADELEINE MARTEL INC.**

2075, rue University • Bureau 1112 • Montréal (Qc) • H3A 2M3  
(514) 288-3178 • Télécopieur (514) 288-2264

**LE SEUL REER**

**QUI VOUS PERMET  
D'ÉCONOMISER  
2 FOIS PLUS D'IMPÔT**

**en plus de créer et maintenir  
des milliers d'emplois  
au Québec**



**DONNEZ UN COUP DE TÉLÉPHONE**

**1 800 567-FONDS**

1 800 567-3663

LE  
**FONDS**  
DE SOLIDARITÉ  
DES TRAVAILLEURS  
DU QUÉBEC (FTQ)



**NOUVEAU POUR L'IMPÔT 1992!**

**Le montant maximum admissible aux crédits  
d'impôt passe de 3 500 \$ à 5 000 \$**

# • FORUM •

## FACTEURS À CONSIDÉRER DANS LE CHOIX D'UN REÉR

Voyons les quatre facteurs importants à considérer lorsque vous choisissez un REÉR:

- le taux de rendement
- la sécurité du capital
- la liquidité et
- les honoraires et frais divers

### LE TAUX DE RENDEMENT

Examinons à titre d'exemple, une contribution de 1 000 \$ à un REÉR au début de chaque année, et ce, pendant 25 ans :

Taux de rendement	Fonds accumulés après 25 ans
7%	67 677 \$
8%	78 954 \$
9%	92 324 \$
10%	108 182 \$
12%	149 334 \$

La variation des fonds accumulés est étonnante; il est donc essentiel d'évaluer attentivement les régimes offerts.

Lorsque l'on compare les taux de rendement de divers placements, il est à noter que les dividendes et les gains en capital réalisés dans un REÉR ne sont soumis à aucun traitement fiscal particulier étant donné que les revenus gagnés dans le REÉR sont non imposables.

### LA SÉCURITÉ DU CAPITAL

L'élément sécurité du capital est important puisque les fonds accumulés serviront à déterminer le revenu de retraite. En général plus le taux de rendement offert est élevé et plus le risque augmente.

Les REÉR investis dans des titres portant intérêt comportent peu de risque mais procurent des taux de rendement inférieurs à ceux des actions. Les fonds mutuels peuvent servir à diversifier les placements et à diluer le risque des placements dans des actions.

### LA LIQUIDITÉ

La liquidité constitue également un facteur important. Les certificats de placements garantis de longue durée offrent généralement des taux de rendement plus élevés. Cependant, ils offrent moins de flexibilité au niveau de la gestion de votre REÉR et habituellement on ne peut les encaisser avant échéance sans qu'il s'ensuive des pénalités.

La liquidité se révèle un facteur particulièrement important, si vous êtes sur le point de prendre votre retraite ou si vous considérez votre REÉR comme une source de fonds en cas d'urgence.

### LES HONORAIRES ET FRAIS DIVERS

Enfin, il faut évidemment vérifier les divers frais d'acquisition, frais annuels, les frais en cas de retrait prématuré ou frais de cessation exigés par l'institution financière ou avec laquelle vous faites affaire. ■

## RETIREMENT SAVINGS FACE CHANGES IN '93

Just when you think you've got it all figured out, there are new twists and turns affecting retirement savings. Fortunately, most are good news.

### REGISTERED SAVINGS PLAN CONTRIBUTION LIMITS

Let's get the not-so-good news out of the way first. The 1993 contribution limit for RSPs slated to increase to \$13,500 has been delayed until 1994. For 1993 the limit will remain at the 1992 level of \$12,500. 1995 will see the limit rise to 14,500; then up to 15,500 in 1996 with indexing beginning in the 1997 taxation year.

### PAYOUT PERIOD FOR REGISTERED RETIREMENT INCOME FUNDS

If you're nearing retirement and will need your RSPs for income or if you're close to 71 and must soon roll your RSPs into a Retirement Income Fund (RIF), read this carefully.

Since the beginning of RIFs the portion of the fund paid out each year was based on the "90 minus age" formula; meaning that a person age 71 had to withdraw 1/19th of the value in the RIF that year, 1/18th the following year, etc., with the result that no funds remained in the fund beyond age 90. Under the new rules, beginning in 1993, payments can go on for life.

The minimum annual withdrawal will remain unchanged until age 71 under the new plan, but from age 71 to 77, it will increase significantly over the old schedule. After age 78, the minimum withdrawal will be less than at present, preserving adequate capital to allow payment to continue after age 90.

The new formula also applies to RIFs existing at the end of 1992 except those established before March 1986 (see table for comparison). The latter will continue under the old rules unless they were amended, revised or transferred to another financial institution after March 1986. In other words, if you did not do anything to change your RIF after 1986, it will continue as is.

### CPP/QPP DISABILITY BENEFITS AS EARNED INCOME

The definition of "earned income" on which RSP contributions are based has been

broadened to include disability benefits received under the Canada/Quebec Pension Plan. This change will be welcomed by people in these situations. It impacts contribution room for 1992.

### TAX TREATMENT OF COMMON-LAW COUPLES

Legally married spouses have always had the option of sharing contributions to RSPs by setting up a spousal plan. As of January 1, 1993 the option will be extended to common-law couples, too. Under these circumstances, a spouse is defined as a person of the opposite sex who has been living with the individual in a conjugal relationship for at least one year or has been living with the individual in a conjugal relationship and is a natural or adoptive parent of a child of whom the individual is also a parent.

"At first glance, the new features seem complicated", says Huguette Couture, Manager, Deposits & Investments, Royal Bank. "But in the long run they give individuals more flexibility and choice in their retirement planning." ■

# LES PRIX ARTS-AFFAIRES DE MONTRÉAL



Dans l'ordre habituel: messieurs Bernard A. Roy, président, Chambre de commerce du Montréal métropolitain; François Colbert, président du jury; André Harel, FCA, Harel, Drouin & Associés; Denis Mercier, vice-président, Northern Telecom, région Québec; Noël Spinelli, président, Spinelli Lexus Toyota; Jacques Gagnon, vice-président, Relations publiques, Alcan; Jean Doré, maire de Montréal.

Le 3 décembre dernier prenait place la deuxième édition de la remise des prix Arts-Affaires à Montréal. La cérémonie se déroulait en présence de plusieurs personnalités de la communauté des affaires et du milieu culturel montréalais dont monsieur Denis Mercier, président du Comité d'honneur, monsieur François Colbert, président du jury et monsieur Bernard A. Roy, président de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.

Le maire de Montréal, monsieur Jean Doré, a remis aux lauréats, des oeuvres d'artistes

québécois pour souligner leur contribution à la vie culturelle montréalaise.

Dans la catégorie «grande entreprise», le choix du jury a porté sur la candidature de Alcan, présentée par le Festival international de jazz de Montréal. Dans la catégorie «PME», le prix a été décerné à la compagnie Spinelli Lexus Toyota dont la candidature était parrainée par les Concerts Lachine Inc. Monsieur G. André Harel, FCA, de Harel, Drouin et Associés, dont la candidature était appuyée par la Centre des

arts contemporains du Québec à Montréal, se voyait honoré dans la catégorie «personnalité arts-affaires». Une mention spéciale était aussi accordée, dans la catégorie «grande entreprise», pour Les Arts du Maurier Ltée. La candidature de cette fondation a été appuyée par sept organismes culturels.

Soixante-deux candidatures avaient été soumises à La Commission d'initiative et de développement culturels (CIDEC) pour l'édition 92 du Prix Arts-Affaires. ■

## Le REER Fonds hypothécaire Royfund

# Une sécurité et une solidité qui vous assurent des rendements stables.

Le Fonds hypothécaire RoyFund vous offre de solides fondations pour bâtir votre REER: un revenu régulier, une liquidité assurée et un faible risque. Sur le marché depuis le 1er février 1992, plus de 235 millions ont déjà été investis dans ce fonds. En autre bonne nouvelle, tout en étant admissible au REER, ce Fonds vous permet d'avoir accès à votre argent quand vous le voulez.

Donc si vous recherchez les revenus stables et

la grande sécurité que procure un investissement constitué d'hypothèques de haute qualité pour bâtir votre REER, ou encore si vous désirez en savoir plus sur tout autre fonds RoyFund admissible au REER, passez à une succursale de la Banque Royale ou appelez-nous sans frais.

À Montréal, au 987-8000; en province, au 1-800-363-3967.



LES SERVICES  
FONDS MUTUELS  
BANQUE ROYALE

Offert par Les Services Fonds mutuels Banque Royale Inc. par l'entremise des succursales de la Banque Royale au Canada. Les titres RoyFund sont offerts par voie de prospectus seulement, dont on peut obtenir des exemplaires à toute succursale de la Banque Royale au Canada.

# LA TRIBUNE DES MEMBRES DE LA CHAMBRE

## LES DÉLÉGUÉS DES ENTREPRISES MEMBRES DE LA CHAMBRE SONT INVITÉS À:

- agrandir leur réseau de relations d'affaires
- rechercher de nouveaux clients
- repérer de nouveaux fournisseurs
- rencontrer des collègues dans une atmosphère amicale et détendue
- se familiariser avec la Chambre et son personnel permanent

Cette tribune, qui regroupe une vingtaine de représentants d'entreprises membres

provenant de secteurs non concurrentiels, se tiendra aux nouveaux bureaux de la Chambre, au 5, Place Ville Marie, de 17 h à 19 h. Au cours de cette activité gratuite, chaque délégué dispose de deux minutes pour présenter aux autres participants, en français ou en anglais selon son choix, son entreprise, ses produits et ses services.

Nous vous invitons à participer à cette Tribune bilingue unique, à l'intention des gens d'affaires de la région de Montréal, en remplissant le formulaire d'inscription. Pour vous le procurer, veuillez communiquer avec Nathalie Montesano au 871-4000.

La participation est généralement limitée à la présence d'un délégué par Tribune et les premiers inscrits seront les premiers acceptés. Vous pouvez vous inscrire gratuitement à trois tribunes.

- le mardi 23 février 1993
- le mercredi 31 mars 1993
- le mercredi 28 avril 1993
- le mercredi 19 mai 1993
- le mercredi 16 juin 1993

## EMPLOYEE LEAVE

### FAMILY LEAVE

Declining birthrate and consequent negative population growth induced our governments to take measures in the expectation that they will reverse this socially undesirable trend. Direct financial assistance to families is one of them - monthly family allowances, lump sum payments on childbirth, etc. Equally important are obligations imposed upon employers to grant leaves of absence to employees so that they may attend specific family events or family-related duties.

### CONSORT

Some conceptual changes had also to be introduced so that the legal framework will not lag much behind the rapidly changing social structure. Not too many years ago, the entitlement for certain benefits was reserved exclusively for a husband or wife

(or widow or widower) bound by a formal marriage. When the present comprehensive Labour Standards Act was drafted up in 1980, the legislator had to recognize that certain partnerships were accepted by the society as equivalent to formal marriage or even superseding that institution. The term "consort" was introduced, defined and again substantially revised in 1990 to replace "husband" or "wife". In today's version, "consort" is either a man and a woman who:

- a) are married and cohabitating
- b) are living together as husband and wife and are father and mother of the same child
- c) have been living together as husband and wife for one year or more.

The most important changes are that in the 1980 version where a 3-year cohabitation was required if either party had a valid marriage. Even so, they had to represent themselves in public as husband and wife. If they had a child, a one-year cohabitation was still required. Neither of these are now pre-requisites.

### WEDDING LEAVE

Provided that at least one week's advance notice is given by the employee, he/she may be absent from work for one day with-

out reduction of wages on his/her wedding day. May also be absent from work, but without pay, on the wedding day of a) a child, b) a mother, c) a father, d) a brother or sister or e) a child of his/her consort.

### CHILD BIRTH LEAVE

Provided the employee has at least 60 consecutive days of uninterrupted service, he/she may be absent from work for 5 days (i.e., working days) on the occasion of the birth of his/her child or the adoption of a child. The first 2 days are to be remunerated. These 5 days may be taken only within 15 days of the child's arrival at the residence of the father or the mother. At the request of the employee, the leave may be divided into single days. If the consort's child is adopted, only 2 days leave is to be granted. In the event of adoption, the adoptee's age is not limited. ■

Paul M.J. Gostony, a specialist in employee relations, answers member questions by telephone, free of charge, on Tuesdays from 9:00 a.m. to 12:00 p.m. and on Thursdays from 1:00 to 4:00 p.m., or by appointment. Call the Board's Information Centre, 871-4000.

# FORUM ÉNERGIE CENTRE-VILLE

## L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

**P**our ceux qui ne connaissent pas Forum Énergie Centre-Ville, c'est le lieu de rencontre des intervenants du domaine de l'efficacité énergétique dans le grand Montréal. Issu, en 1986, d'un partenariat entre le Bureau de Commerce de Montréal et le Bureau de l'efficacité énergétique du gouvernement du Québec, FÉCV regroupe différents intervenants qui se penchent sur la promotion de l'utilisation efficace de l'énergie dans les édifices à

bureaux commerciaux et institutionnels.

Au nombre de ses activités, FÉCV tient deux colloques par année et produit deux numéros de sa publication Bulletin qui sont devenus, au fil des ans, les principaux outils de diffusion de l'information sur les nouvelles technologies dans le domaine de l'efficacité énergétique. Parmi les sujets présentés au colloque du 12 novembre dernier : l'éclairage naturel,

l'énergie solaire, la congénération et l'utilisation de la vapeur et surtout, l'évolution technologique de divers bâtiments de la région montréalaise. Ces colloques attirent habituellement une centaine de participants.

Le Bulletin de Forum Énergie traite de sujets tels que le Programme d'analyses énergétiques des bâtiments lancé par

Hydro-Québec, le Centre des technologies du gaz naturel et le Prix du mérite environnemental. ■

On peut obtenir des copies du Bulletin et de la plupart des présentations du dernier colloque en téléphonant à Marina Ciocca, de notre Centre d'information, au 871-4000.



**ScotiaMcLeod**

Courtiers en valeurs mobilières

**J. W. Serge Duguay**

BIBC, ECCC

**Normand Durette**

C.G.A.

OBLIGATIONS - COUPONS DÉTACHÉS  
TITRES HYPOTHÉCAIRES - ACTIONS  
RÉER - FEER AUTOGÉRÉS  
ÉVALUATION DE PORTEFEUILLE

(514) 287-3631 ou 287-3675 — FAX : (514) 287-3689

### TECHNOLOGY CARREFOUR

TECHNOLOGY TO SERVE BUSINESS  
MARCH 16-18, 1993, PALAIS DES CONGRÈS, MONTREAL

- A "HANDS ON" EVENT FOR FIRMS OUT TO WIN
- THE MEETING PLACE FOR BUSINESS PEOPLE AND TECHNOLOGY SPECIALISTS
- OVER 150 EXHIBITS DISPLAYING NEW MATERIALS, NEW TECHNOLOGIES & SUPPORT SERVICES
- INFORMATIVE CONFERENCES, DEMONSTRATIONS, WORKSHOPS, TECHNICAL VISITS...
- FIND OUT HOW TO INCORPORATE TECHNOLOGY INTO YOUR BUSINESS TO BECOME MORE COMPETITIVE!

FOR INFORMATION CONTACT:  
JPdL MULTI MANAGEMENT INC., 1410 STANLEY, SUITE 609, MONTREAL, QUEBEC H3A 1P8  
TELEPHONE: 514 287-1070, FAX: 514 287-1248



ORGANIZED BY THE BOARD OF TRADE OF METROPOLITAN MONTREAL  
WITH THE SUPPORT OF INDUSTRY, SCIENCE AND TECHNOLOGY CANADA  
AND VILLE DE MONTREAL (CIDEM)



**Voyages  
Vincent  
Hone**



Les  
spécialistes  
des voyages  
de qualité

Louise Rémillard  
Présidente

980 ouest, rue St-Antoine

30 ouest, rue Fleury

**861-8222**

**382-0387**

# ACTION / FORMATION / ÉDUCATION

## LE PROGRAMME D'ENRICHISSEMENT MUTUEL UNIVERSITÉS-ENTREPRISES

**C**réé par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, ce programme a pour but de favoriser, par des échanges de personnel entre les entreprises et les universités, le développement des ressources humaines de chacun de partenaires.

Dans notre monde caractérisé par les transformations sociales et économiques rapides, nos entreprises et nos universités s'appliquent de plus en plus à développer les compétences de leur personnel afin d'assurer la réalisation de leurs grands objectifs de développement pour leur survie et leur prospérité.

Le développement des compétences par l'échange de personnel entre les entreprises

et les universités est une forme de collaboration initiée il y a deux ans par le comité Collaboration Universités-Monde des affaires de la Chambre, maintenant mieux connu sous l'appellation CAFÉ (Comité Action Formation et Éducation). Le programme, qualifié de «maillage de raison», bénéficie de l'appui des entreprises et des universités. Il connaît le succès grâce à la collaboration de la Direction générale de l'Enseignement et de la Recherche Universitaires du Ministère de l'Enseignement supérieur et de la Science.

Le programme vise spécifiquement l'enrichissement des expertises en place et la création de nouveaux réseaux d'excellence ou d'expertise nouvelle.

Les échanges universités-entreprises seront efficaces dans la mesure où chacun des partenaires (université ou entreprise) retrouvera dans un délai raisonnable, l'équivalent de l'investissement qu'il aura consenti. Le mécanisme d'une banque de «réciprocité» a été élaboré pour faciliter l'atteinte de cet objectif.

Un projet d'échange doit avoir une durée minimale équivalente à environ trois mois à temps complet mais pourra être réalisé à temps plein ou à temps partiel selon les possibilités.

Les entreprises et les universités participantes devraient, en principe, défrayer les coûts associés au mouvement de leur personnel. ■

**Pour en connaître davantage sur le Programme d'enrichissement mutuel universités-entreprises, contactez Lucie Octeau à la Chambre au 871-4000 ou avec le coordonnateur du projet au MESS, Yvon Delisle au 873-2072.**

EXCLUSIVE OFFER FOR BOARD OF TRADE MEMBERS

**This year, you and your family  
can travel "around the world" for just \$199\***

Now you can visit the Biodôme, the Insectarium, the Montreal Museum of Fine Arts and the Botanical Garden as often as you like, for up to one year. And that includes weekends and anytime during the week. Plus, you'll also enjoy two magnificent concerts as part of the Orchestre symphonique de Montréal's Standard Life series performed on Sunday afternoons. All for just \$199, taxes included!

Discover the  
*Around the World  
in 365 Days*  
**PASSPORT**

The regular price for this package is at least \$337!

Order your passports before March 31, 1993 and spend a culturally-enriching and fun-filled year!

To order by telephone, call:  
**871-4000**

To order by Fax:  
**871-1255**

\*A one-year family membership (1 or 2 adults and a maximum of 3 children)



# LA TAXE DE VENTE DU QUÉBEC ET LES TRANSACTIONS INTERPROVINCIALES

L' introduction de la nouvelle taxe de vente du Québec (TVQ) le 1<sup>er</sup> juillet dernier a apporté d'importants changements au régime de taxe de vente au Québec. Parmi les plus importants, on retrouve la taxe de 4% sur les services et l'abolition de plusieurs exemptions qui existaient avant juillet 1992. Ces changements obligent plusieurs entreprises à percevoir une taxe qu'ils n'avaient pas à percevoir avant.

On retrouve plusieurs problèmes d'application de cette taxe dans les transactions interprovinciales.

D'une part, les entreprises situées à l'extérieur du Québec et qui ont des clients dans notre province se demandent si elles doivent s'enregistrer et percevoir la taxe de vente du Québec. D'autre part, les entreprises du Québec, et particulièrement celles qui fournissent des services, se demandent, quant à elles, si elles doivent percevoir la taxe sur les factures expédiées à des clients à l'extérieur du Québec.

Même si les règles qui régissent les transactions interprovinciales ressemblent à celles qui régissent la TPS, les questions qui se posent le plus fréquemment concernent le genre de transactions, puisqu'il est beaucoup plus courant pour les entreprises d'avoir des bureaux, des divisions ou des clients dans une autre province que dans un autre pays.

## ENTREPRISES DE L'EXTÉRIEUR DU QUÉBEC AYANT DES CLIENTS QUÉBÉCOIS

Les entreprises non résidentes doivent se poser les deux questions suivantes :

1. Faut-il s'inscrire aux fins de la taxe de vente au Québec?
2. Doit-on percevoir la taxe de vente du Québec sur nos factures à des clients du Québec?

Pour ce qui est de la première question, la loi prévoit que toute personne exerçant une activité commerciale au Québec doit s'inscrire aux fins de la TVQ. Cette règle ne s'applique toutefois pas à une personne ne résidant pas au Québec ou n'y exploitant pas d'entreprise. L'entreprise non résidente doit d'abord établir si elle exerce des activités commerciales au Québec et si elle y exploite une entreprise. La réponse à ces questions est relativement facile lorsqu'une entreprise possède un établissement permanent au Québec. Dans ce cas, le non-résident doit normalement s'inscrire et percevoir la taxe sur toutes ses ventes taxables faites au Québec.

Par contre, il est beaucoup plus difficile de déterminer le statut d'une personne non résidente lorsque cette dernière a des clients au Québec mais n'y maintient aucun établissement permanent. La définition d'entreprise est relativement large. En fait, toute activité exercée avec ou sans but lucratif constitue, selon la loi, une entreprise. Ce qu'il importe aussi d'établir, c'est si cette entreprise est exploitée au Québec. La Loi ne fournit aucune règle à ce sujet. Par contre, certains facteurs peuvent permettre de déterminer si une entreprise est exploitée au Québec; par exemple, la nature et la fréquence des activités, l'endroit où les contrats sont conclus, l'endroit où l'activité génère des profits, l'endroit où les biens sont livrés, l'existence d'agent ou d'employé autorisé à transiger au nom de la personne non résidente.

Même si un non-résident exerce une entreprise au Québec et qu'il est inscrit aux fins de la TVQ, il doit quand même établir si la fourniture des biens et services qu'il effectue a lieu au Québec, la TVQ ne s'appliquant que si les transactions taxables sont effectuées au Québec. Si la transaction est une vente de biens mobiliers, elle sera considérée comme ayant été effectuée au Québec si les biens y ont été délivrés. Les termes de la

vente détermineront généralement l'endroit où les biens ont été délivrés. Il est à noter que le mot "délivré" est utilisé ici dans le sens de transfert de propriété ou de possession du bien et non dans le sens de "expédié". Par exemple, une entreprise ontarienne qui vend à un client du Québec F.A.B. sa place d'affaires en Ontario n'aura pas à percevoir la TVQ même si elle est inscrite au Québec car les biens seraient, dans un tel cas, délivrés à l'extérieur du Québec.

Dans le cas de transactions internationales, si l'acheteur québécois est l'importateur, il est probable que la délivrance du bien ait eu lieu à l'extérieur du Québec. Par contre, si le fournisseur non résident apporte les biens au Québec et effectue la vente au Québec, en règle générale, la délivrance des biens aura lieu au Québec.

Déterminer si des services ont été rendus au Québec ou à l'extérieur du Québec peut être encore plus difficile. A ce sujet, la loi prévoit qu'un service est considéré comme ayant été rendu au Québec même s'il ne l'a été qu'en partie.

Prenons l'exemple du cabinet de comptables "A" qui possède des bureaux uniquement en Ontario. Son client "B" possède une place d'affaires au Québec et une en Ontario. Les services de vérification fournis à "B" le sont donc en Ontario et au Québec. Ainsi, même si les services de vérification sont rendus en partie au Québec, "A" ne sera pas obligé de s'inscrire et de percevoir la TVQ à moins que ce dernier n'exploite une entreprise au Québec (ce qui est peu probable dans ce cas). De plus, si "B" exerce exclusivement des activités commerciales, il n'aura pas à s'autocotiser.

Une firme d'ingénieurs "E" a des bureaux au Québec et en Ontario. Puisqu'elle a des activités au Québec, la firme doit donc

s'inscrire aux fins de la TVQ. "E" a comme client "B"; le siège social de ce dernier est au Québec mais "E" le facture pour des services rendus au Québec et en Ontario. Dans ce cas, "E" devra percevoir la taxe sur la facture totale puisque pour les fins de la TVQ, le service est considéré comme ayant été rendu au Québec, même si une partie a été rendue en Ontario.

Examinons maintenant une situation un peu plus complexe. Supposons que le cabinet de comptables "A" possède des bureaux au Québec et en Ontario et qu'il est enregistré pour les fins de la taxe de vente du Québec. La vérification du client "B" requiert que du travail soit effectué en Ontario et au Québec. "A" envoie une facture de son bureau de l'Ontario à un bureau de son client situé en Ontario. Dans ce cas, bien que cela puisse sembler surprenant, il semble que "A" devrait percevoir la TVQ puisqu'il exerce une entreprise au Québec et que le service a été rendu partiellement au Québec.

En somme, pour déterminer le statut fiscal des personnes non résidentes au Québec, il faut se poser les deux questions suivantes.

1. Le non-résident exerce-t-il une entreprise au Québec? Si oui, il doit s'inscrire et percevoir la TVQ sur toute fourniture ou prestation taxable effectuées au Québec.

2. L'entreprise non résidente a-t-elle effectué une fourniture au Québec? La réponse à cette question est essentielle puisque la TVQ ne s'applique que sur les transactions effectuées au Québec.

### ENTREPRISES DU QUÉBEC AYANT DES CLIENTS À L'EXTÉRIEUR DU QUÉBEC

Si un fournisseur du Québec délivre de la marchandise directement à un client non résident, la loi prévoit que la fourniture est réputée avoir lieu hors du Québec et, en conséquence, la TVQ ne s'applique pas. Si, toutefois, des biens sont délivrés au Québec, la TVQ ne s'appliquera pas si l'acquéreur expédie lui-même les biens hors du Québec et si le fournisseur en obtient la preuve. Encore une fois, ce sont les services fournis à des non-résidents qui soulèvent la majorité des questions. Les services fournis à l'extérieur du Québec ne sont pas taxables, mais uniquement s'ils ont été rendus en totalité hors du Québec.

A titre d'exemple, La firme d'ingénieurs "E" localisée au Québec obtient le mandat

d'un client québécois de superviser un contrat de construction hors du Québec. En règle générale, une portion du service telle que la planification et la gestion, etc. se fait au Québec, même si la plus grande partie des heures et du travail s'effectue hors du Québec. Dans un tel cas, la TVQ devra s'appliquer sur la totalité de la facture.

Par contre, si "E" utilise les services d'une division hors du Québec pour exécuter ce projet, et si tous les services sont rendus à partir de cette division hors Québec, la TVQ ne s'appliquera pas.

Tous ces exemples démontrent que la TVQ ne s'applique pas aux services qui sont rendus en totalité hors du Québec. Par contre, même si des services sont rendus au Québec, ils peuvent être détaxés s'ils sont fournis à un non-résident. En règle générale, le service fourni à un non-résident est détaxé sous réserve des exceptions suivantes :

- un service destiné principalement à la consommation et à l'utilisation ou à la jouissance au Québec. Cette exception ne s'applique pas dans les cas de services de consultation, de services professionnels ou conseil;
- un service relatif à un immeuble situé au Québec;
- un service à l'égard d'un bien meuble corporel qui doit être délivré au Québec ou qui y est habituellement situé. Il est à noter que ces exceptions sont similaires à celles que l'on retrouve aux fins de la TPS. L'avant-projet de loi sur la TPS, déposé le 30 septembre dernier, se propose de modifier cette disposition, à compter de sa sanction royale, de façon à prévoir que l'exception concernant les biens meubles corporels ne s'applique qu'aux biens déjà au Canada et non à ceux devant y être délivrés. Il est donc possible que le Québec harmonise sa loi avec cette modification fédérale.

Examinons maintenant le cas de la firme d'ingénieurs "E" qui exécute un contrat de construction à l'extérieur du Québec. Si le client est un résident du Québec, le service sera taxable à moins qu'il ne soit entièrement rendu hors du Québec. Par contre, si le client est un non-résident du Québec, le service ne sera pas taxable même si une partie est rendue au Québec.

Les entreprises québécoises qui rendent des services à des non-résidents doivent,

par conséquent, se poser les deux questions suivantes :

1. Le service a-t-il été rendu au Québec ou à l'extérieur? Comme nous l'avons déjà mentionné, seuls les services rendus en totalité hors du Québec ne sont pas taxables.

2. Le service a-t-il été rendu à une personne ne résidant pas au Québec?

Une firme de comptables ayant des bureaux à travers le Canada fournit des services au client "B" qui exploite également des bureaux dans toutes les provinces. Les services de vérification sont rendus au Québec et à l'extérieur. Ainsi, si le siège social de "B" est au Québec, les services de vérification seront possiblement assujettis à la TVQ. Par contre, on peut se demander comment s'appliquerait la TVQ si la facture était adressée au siège social de "B" qui serait hors du Québec. Dans ce cas, il semble clair que le service serait considéré comme rendu à une personne ne résidant pas au Québec.

Dans les cas où une personne possède des places d'affaires partout au Canada, il faut également considérer un autre point pour répondre à la question. En effet, aux termes de la loi, une personne est réputée résidente du Québec pour les activités qu'elle exerce par l'intermédiaire d'un établissement stable dans cette province. Par ailleurs, une personne peut également être réputée non résidente pour les activités qu'elle exerce par l'entremise d'un établissement stable hors du Québec. Dans l'exemple ci-dessus, le service rendu devrait être considéré comme un service unique rendu à plusieurs endroits au Canada. Si le siège social du client situé hors du Québec a conclu l'entente avec la firme au Québec, il semble que la totalité du service serait détaxée comme étant un service rendu à une personne non résidente.

Il se peut qu'un consultant facture un client "B" pour des services distincts aux différents établissements au Canada. Dans ce cas, chaque facturation pour chaque service doit faire l'objet d'un examen séparé.

Nous avons mentionné, en ce qui concerne la règle des services rendus à des non-résidents, qu'il existe une exception lorsque des services autres que des services de conseils, des services consultatifs ou professionnels sont rendus principalement pour consommation, utilisation ou jouissance au Québec. A cause de cette excep-

tion, le fait d'expédier une facture à un non-résident n'implique pas nécessairement que le service n'est pas taxable. Prenons le cas du client "B" qui possède des établissements stables à travers le Canada et qui confie un contrat à une firme du Québec, pour des services rendus au Québec. Dans ce cas, les services rendus au Québec seront taxables puisqu'ils sont pour consommation, utilisation ou jouissance au Québec. Le fait qu'une personne non résidente soit facturée dans ce cas ne change pas le statut de la transaction.

Voyons maintenant le cas où des services de sécurité seraient fournis pour un édifice situé au Québec mais étant la propriété d'une personne ne résidant pas au Québec. Dans ce cas, les services seront taxables puisqu'il s'agit de services re-

latifs à un immeuble situé dans les limites du Québec.

En examinant les exemples ci-dessus, nous pouvons voir qu'il peut être difficile dans certains cas d'établir le statut fiscal de transactions interprovinciales. Le lecteur doit être avisé que Revenu Québec n'a pas encore complété sa politique en rapport avec toutes les dispositions de la loi et que des changements pourraient survenir. Le cadre de cet article ne permettant pas de couvrir toutes les sections pertinentes de la loi, il peut être nécessaire d'obtenir des avis professionnels quant au statut d'une transaction spécifique. ■

# Merci!

**NOUS REMERCIONS LES SOCIÉTÉS  
QUI ONT COLLABORÉ À CE NUMÉRO  
DE MONTRÉAL PLUS:**

*Banque Royale du Canada*

*Caron, Bélanger, Ernst & Young*

*Samson Bélair / Deloitte & Touche*

*Société du Vieux-Port de Montréal*

## CARREFOUR DE LA TECHNOLOGIE

LA TECHNOLOGIE AU SERVICE DES ENTREPRISES  
16 AU 18 MARS 1993, PALAIS DES CONGRÈS, MONTRÉAL

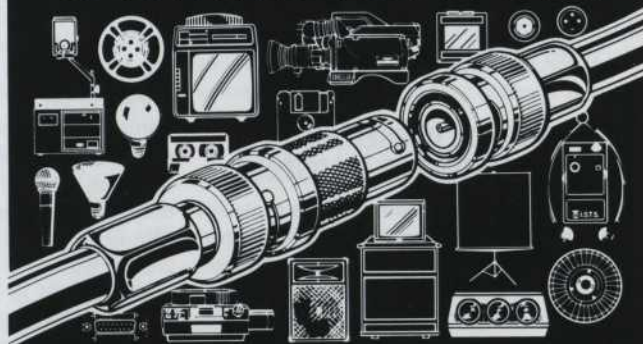
- UNE ACTIVITÉ INTERACTIVE POUR LES ENTREPRISES DÉTERMINÉES À RÉUSSIR
- LE LIEU DE RENCONTRE DES GENS D'AFFAIRES ET DES SPÉCIALISTES
- PLUS DE 150 STANDS D'EXPOSITION METTANT EN VEDETTE LES NOUVEAUX MATÉRIAUX, LES NOUVELLES TECHNOLOGIES ET LES SERVICES DE SOUTIEN
- CONFÉRENCES D'INFORMATION, DÉMONSTRATIONS, ATELIERS, VISITES TECHNIQUES...
- DÉCOUVREZ COMMENT INTÉGRER CES NOUVELLES TECHNOLOGIES DANS VOTRE ENTREPRISE POUR LA RENDRE PLUS COMPÉTITIVE!

INFORMATION:  
JPdL MULTI MANAGEMENT INC., 1410, RUE STANLEY, BUREAU 609, MONTRÉAL (QUÉBEC) H3A 1P8  
TÉLÉPHONE: 514 287-1070, TÉLÉCOPIEUR: 514 287-1248



PRÉSENTÉ PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE DU MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN  
SOUS L'ÉGIDE D'INDUSTRIE, SCIENCES ET TECHNOLOGIE CANADA  
ET DE LA VILLE DE MONTRÉAL (CIDEM)

# MAKE THE CONNECTION



... and ensure the success of your next event. TELAV provides professional personnel, quality equipment and attention to every detail, backed by Canada's largest A/V inventory.

- A/V rentals & sales • video projection
- data projection • multi-image
- staging & set design • convention services • teleconferencing
- sound reinforcement
- simultaneous interpretation

**TELAV**

AUDIO VISUAL SERVICES

Affiliated with

**I.S.T.S.**

The Simultaneous Interpretation Specialists

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

VICTORIA VANCOUVER WHISTLER CALGARY WINNIPEG TORONTO  
OTTAWA MONTRÉAL QUEBEC FREDERICTON SAINT JOHN MONCTON HALIFAX

# Votre entreprise figure-t-elle sur cette liste?\*

AVMOR, BELL CANADA, DURA UNDERCUSHIONS, GUARANTEED INDUSTRIES,  
PÉTROLE SONIC, HÔTEL LE REINE ELIZABETH, TECKNO-LASER, VISION  
RÉCUPÉRATION INC., XEROX CANADA LTÉE.

*Non? Dites-nous alors quelles sont les mesures que votre entreprise prend pour améliorer son environnement. Ce que vous faites pourrait en aider d'autres et vous valoir un Enviroprix en 1993.*

Inscrivez-vous dès maintenant au concours Enviroprix 1993, une initiative de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain commanditée par la Banque Nationale. Nous en sommes à la deuxième édition de ce programme qui récompense les actions environnementales mises de l'avant par les entreprises.

\* Gagnants des trophées Enviroprix 1992 et gagnant du Grand Prix Banque Nationale, l'hôtel Le Reine Elizabeth.

## LA TAILLE DE L'ENTREPRISE N'A PAS D'IMPORTANCE... C'EST LE RÉSULTAT DE L'ACTION QUI COMPTE!

La pochette d'inscription officielle - décrivant les conditions d'admissibilité - peut être obtenue en retournant le coupon dûment rempli par télécopieur ou par la poste.

Des trophées pour les première, deuxième et troisième places de chaque catégorie (petite, moyenne et grande entreprises) seront attribués. Les noms de tous les gagnants seront publiés dans les médias et des certificats de mérite seront décernés à toutes les entreprises qui se seront inscrites.

Le Grand Prix Banque Nationale sera décerné à l'action jugée la plus remarquable.

## DEMANDEZ VOTRE FORMULAIRE D'INSCRIPTION OFFICIEL. VOUS AVEZ JUSQU'AU 1ER AVRIL 1993 POUR SOUMETTRE VOTRE CANDIDATURE.

Les entreprises sélectionnées seront avisées au début de mai 1993 et leurs représentants seront invités au dîner de remise des trophées, le 26 mai, au cours duquel seront également remis les prix d'excellence aux lauréats parmi les finissant(e)s du secondaire.

Le concours est ouvert à TOUTES les entreprises de la grande région de Montréal qu'elles soient membres ou non de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.

### DEMANDEZ VOTRE POCLETTE D'INSCRIPTION OFFICIELLE MAINTENANT!

Oui! Nous voulons faire de Montréal un meilleur endroit pour vivre et faire des affaires. Faites-nous parvenir une pochette d'inscription officielle.

Entreprise: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Code postal: \_\_\_\_\_

Tél: \_\_\_\_\_

Télécopieur: \_\_\_\_\_

Personne-ressource: \_\_\_\_\_

Catégorie:	Frais d'inscription:
P (49 employés ou moins)	25 \$*
M (50 à 199 employés)	50 \$*
G (200 employés et plus)	95 \$*

\* Taxes incluses. Ci-joint mon chèque (payable à la Chambre de commerce du Montréal métropolitain).

Même s'il n'est pas nécessaire d'être membre de la Chambre pour s'inscrire, j'aimerais recevoir de l'information concernant l'adhésion.

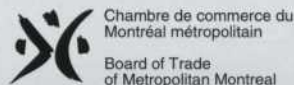
Signature \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

Retournez par télécopieur: 871-1255,  
ou par la poste à:

5, Place Ville Marie, bureau 12500, Plaza  
Montréal (Québec) H3B 4Y2

**Téléphone: 871-4000**



La Presse

POSTE MAIL  
Service clientèle des postes - Canada Post Corporation

The Gazette

# SI VOUS NE SUPPORTEZ PLUS LA MISÈRE SUPPORTEZ-NOUS

OBJECTIF ATTEINT!  
24 000 000 \$



Centraide

**LE DON DE CHANGER LES CHOSES**

Malheureusement, toutes les campagnes de publicité du monde ne remplaceront jamais trois repas par jour.



Debbie Shuchat, Debbie Shuchat Internationale

"CIDEM has  
a real knack  
for opening  
doors."

Debbie Shuchat is one designing woman who's going places in a hurry. The ready-to-wear garment company that bears her name already has more than forty people working flat out and a sales portfolio as big as next year's fashion line-up. But that's not all she's got going for her. There's also CIDEM, the Commission d'initiative et de développement économiques de Montréal. CIDEM has been helping Ms. Shuchat open some exciting new doors with suggestions on financing and sound advice on increasing her export potential. If you could use a hand with your business development plans, give CIDEM a call. We may be able to open some exciting new doors for you, too.

**Montréal CIDEM:**  
one of your most  
valuable assets.

[ For information on any business  
services available, please contact  
CIDEM at 872-2773 or fax 872-8520. ]



Ville de Montréal



Les commissaires de la CIDEM

« Nous  
sommes  
des  
alliés. »

Montréal est un milieu énergisant, à l'image de ses entreprises. Pour répondre à leur capacité et à leur volonté d'innover, Montréal met à leur service de véritables alliés : les commissaires de la CIDEM, la Commission d'initiative et de développement économiques de Montréal. Ces commissaires sont des alliés économiques engagés dans la recherche de solutions concrètes, pour vous et votre entreprise. Vous avez un projet de développement, une occasion d'affaires? Votre première démarche, c'est de communiquer avec eux : ils sauront vous épauler.

À Montréal, les commissaires de la CIDEM, ça fait partie de votre actif.

Pour toute demande de services à caractère économique, téléphonez à l'un des bureaux suivants :

CIDEM - Centre-ville : 872-2773, téléc. : 872-8520  
CIDEM - Sud-Ouest : 872-2836, téléc. : 872-9911  
CIDEM - Nord : 872-8535, téléc. : 872-9222  
CIDEM - Est : 872-2834, téléc. : 872-9909



Ville de Montréal