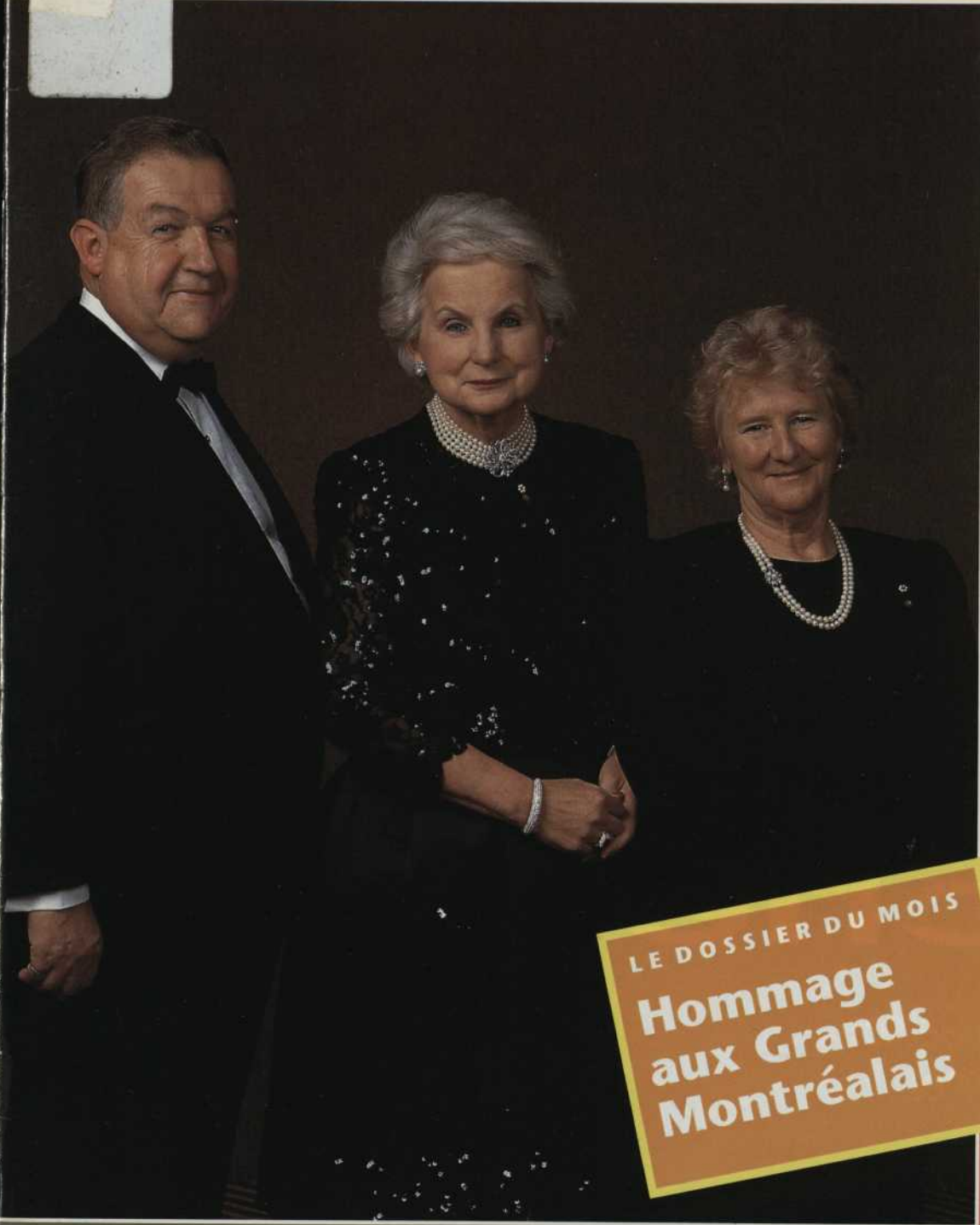


PER
C-621

O M M E R C E



LE DOSSIER DU MOIS
**Hommage
aux Grands
Montréalais**

M

N
T
R
É
A
L



On voit plus loin.



SunLife
AU QUÉBEC
DEPUIS 120 ANS

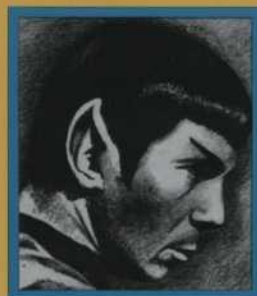
L'oeil de lynx



Le registre parfait



L'oreille attentive



Lithographie
Sérigraphie
Photocomposition
Microfilms
Reprographie



REPROTECH

IMPRIMEUR · LITHOGRAPHE
COMPLEXE DESJARDINS
(5 1 4) 2 8 2 - 9 5 2 1

L'IMPRIMEUR DU MONDE DES AFFAIRES !

avis de recherche

Le Fonds Gratien Gélinas
cherche 8 personnes
exceptionnelles.

fonds
gratien
gélinas



La campagne de collecte
de fonds 1991-1992 du Fonds Gratien Gélinas
est déjà amorcée.

La sollicitation auprès des corporations
se fera **du 13 janvier au 22 mai**.
Le Centre des auteurs dramatiques,
membre de la Chambre de Commerce,
est à la recherche de 8 dirigeants
du milieu corporatif pour soutenir
l'équipe de cette campagne.

À tous ceux qui ont à cœur notre théâtre
et notre culture, prière de contacter
avant le **13 décembre** madame France Labrie,
directrice de la collecte de fonds,
au 288-3384.



Si vous ne considérez pas le gaz naturel, c'est que vous n'aimez pas les espaces verts.

Dans la flambée des coûts de l'énergie, les gestionnaires d'immeubles, les directeurs d'institutions et les chefs d'entreprises qui utilisent le gaz naturel peuvent garder la tête froide car ils profitent de nombreux avantages :

*un prix très concurrentiel
et d'une grande stabilité;*

*une fiabilité d'approvisionnement
à toute épreuve;*

*des gazotechnologies performantes qui
améliorent la rentabilité et la
productivité.*

De plus, le gaz naturel est beaucoup plus doux pour l'environnement. Qui a dit qu'on ne pouvait concilier écologie et économies? Communiquez dès aujourd'hui au 1 800 567-1313. Un de nos représentants pourra vous expliquer comment il est possible d'épargner grâce au gaz naturel.

 **Gaz
Métropolitain**

LA FORCE DE L'ÉNERGIE

1 800 567-1313

Du lundi au vendredi, entre 8 h 30 et 16 h 30.

QUESTION:

Vrai ou faux?
Je peux faire bénéficier les membres
immédiats de ma famille de tous les
avantages de la location chez
Park Avenue Location?

RÉPONSE:

VRAI

Voilà une bonne nouvelle
que vous pourrez partager avec
votre famille. En plus du «choix
total en location», votre famille
bénéficiera de tous les avantages
négociés en faveur des membres de
la Chambre de Commerce du
Montréal Métropolitain et ce, tout à
fait gratuitement.

La clé pour
vos locations
d'automobiles

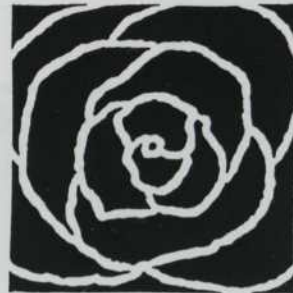


Pour de plus amples informations,
communiquiez avec notre
conseiller en location chez
Park Avenue Location
au 376-7312

Le choix total!

➔ Park Avenue Location

5000, rue Jean-Talon est, Montréal, Québec H1S 1K6



MARIE VERMETTE inc.

Fleurs, plantes et objets choisis

801, rue Laurier est,
Montréal (Québec)
H2J 1G2
(514) 272-2225



*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

SOMMAIRE

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain

Président :

Jean Guibault

Vice-président exécutif :

Luc Lacharité

Directrice générale :

Suzanne Lalonde

Adjointe au directeur :

Cécile Tanguay

Rédacteur en chef :

Pierre Chartier

Journaliste :

Louis Simon Lajoie

Photos :

Denis Bernier

Conception graphique et production :

Le Groupe Studio Bi inc.

Impression :

Reprotech

Commerce Montréal est la publication officielle de La Chambre de commerce du Montréal métropolitain. La reproduction des textes et photos est autorisée avec mention de la source.

Commerce Montréal est distribuée à 8 000 copies: aux membres de La Chambre de commerce du Montréal métropolitain; aux consulats; aux délégations du Québec; aux chambres de commerce ethniques; aux ministres et députés fédéraux et provinciaux; aux municipalités, médias et chambres de commerce de la région de Montréal.

ISSN: 0318-4560

Dépôt légal:

Bibliothèque nationale du Québec

Bibliothèque nationale du Canada

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain
772, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec) H3A 1G1
Téléphone : (514) 288-9090
Télécopieur : (514) 843-7320

À votre agenda 6

Éditorial 7

Les mini-conférences 8

Alliance stratégique :
L'exemple de Berthelet & Léger 10

Le dossier
du mois :
Un hommage
aux Grands
Montréalais 12



Brian Mulroney de passage
à la Chambre 16

Coup d'oeil 20

La mosaïque 21

Leadership québécois 22

À VOTRE AGENDA

DÉCEMBRE 1991

10 COCKTAILS-RÉSEAU

Intérêts :
Santé, industries de l'imprimerie, pâte et papier et produits esthétiques

Endroit : Salle du Conseil
La Chambre du commerce du Montréal métropolitain

Heure : 17 h 30

Coût : 16 \$ membres - TPS incluse
22 \$ non-membres - TPS incluse

Réservations : Thérèse Leblanc

Téléphone : (514) 288-9090

Télécopieur : (514) 843-7320

11 DÉJEUNER-CAUSERIE HORS-SÉRIE



Conférencier :
Monsieur Jacques Parizeau
Chef de l'Opposition officielle
Assemblée nationale du Québec

Endroit : Hôtel
Le Reine-Élizabeth
Grand Salon

Heure : 12 h

Coût : 55 \$ membres
65 \$ non-membres
TPS incluse

Renseignements et réservations :
Ghislaine Larose

Téléphone : (514) 288-9090

Télécopieur : (514) 843-7320

16 CONFÉRENCE

Invité :
Michael E. Porter, B.S.E., M.B.A., Ph. D.
Harvard Business School

Endroit : Hôtel Le Reine-Élizabeth
Grand Salon

Heure : 15 h 30

Coût : 60 \$ membres
70 \$ non-membres
TPS incluse

Renseignements et réservations :
Josée Laporte

Téléphone : (514) 288-9090

Télécopieur : (514) 843-7320

Congé de Noël

Prenez bien note que les bureaux de La Chambre de commerce du Montréal métropolitain seront fermés du 24 décembre, à 17 heures, jusqu'au 2 janvier 1992 inclusivement, à l'occasion du congé de Noël.

**Joyeux Noël et Bonne
Année à tous!**

JANVIER 1992

14 DÉJEUNER-CAUSERIE HORS-SÉRIE

En collaboration avec le Club des Artisans des arts graphiques de Montréal, dans le cadre de la semaine internationale de l'imprimerie

Conférencier :
Monsieur Roger Ashby
Président et chef de la direction
Rolland Inc.

Endroit : Hôtel Le Méridien Montréal
Grand Salon

Heure : 12 h

Coût : 46 \$ membres
52 \$ non-membres
TPS incluse

Renseignements et réservations :
Endrée Martel

Téléphone : (514) 288-9090

Télécopieur : (514) 843-7320

N.B. Les billets des déjeuners-causeries régulières ne sont pas utilisables

15 RÉCEPTION DU NOUVEL AN ET SOIRÉE CASINO

Réception du Nouvel An

Endroit : Hôtel Le Méridien Montréal
Grand Salon

Heure : 17 h 30
Entrée libre
(membres seulement)

Soirée Casino

Endroit : Hôtel Le Méridien Montréal
Salon Alfred Rouleau

Heure : 19 h

Coût : 38 \$ membres
48 \$ non-membres
TPS incluse

Réservations : Ghislaine Larose

Téléphone : (514) 288-9090

Télécopieur : (514) 843-7320

20 DÉJEUNER-CAUSERIE

Dans le cadre de la 5e Biennale Internationale des Villes d'hiver

Conférencier :
Monsieur Laurent Beaudoin
Président du Conseil et chef de la direction
Bombardier inc.



Endroit : Palais des Congrès
de Montréal

Heure : 12 h

Coût : 46 \$ membres
52 \$ non-membres
TPS incluse

Table de 10 :
400 \$ membres
460 \$ non-membres
TPS incluse

Renseignements et réservations :
Ghislaine Larose

Téléphone : (514) 288-9090

Télécopieur : (514) 843-7320

30 MINI-CONFÉRENCE

Alliances stratégiques

Thème : Les ententes de fabrication
(voir détails en page 8)

FÉVRIER 1992

12 MINI-CONFÉRENCE

Montréal métropolitain États-Unis

Thème : L'accès au marché canadien
par le Québec
(voir détails en page 8)

L'interurbain
Bell



**BURNS
FRY** LIMITEE

**Samson Bélair
Deloitte &
Touche**



SNC

ÉDITORIAL

excellence dont on parle tant aujourd'hui, au point d'en vider le mot de tout son sens, ne sera jamais le fruit du hasard, de la chance, ni même d'un calcul astucieux.

L'excellence, ça ne se gagne pas. Elle s'acquiert un peu plus à chaque jour, en travaillant sans relâche, en dépassant la norme, surtout en se dépassant soi-même, pas occasionnellement, après avoir donné un grand coup, mais bien constamment, avec régularité. En fait, la route qui mène à l'excellence passe essentiellement par la persévérance dans l'effort. Je pense qu'il convient même de parler d'opiniâtreté dans l'action et de volonté inébranlable à dépasser les limites dont la plupart des gens se satisfont.

Je ne pense pas exagérer en disant que l'excellence, au fond, c'est une attitude mentale, c'est une disposition permanente, c'est même un mode de vie. On tend vers l'excellence toujours un peu plus, en acceptant humblement qu'il s'agit d'un objectif de toute une vie d'efforts.

Rien de plus faux, en effet, que de dire d'une personne qui domine son secteur d'activité qu'elle a atteint l'excellence. Les plus grands sont les premiers à déclarer que l'excellence ne sera jamais un point d'arrivée; c'est plutôt une trajectoire dont ils essaient de ne pas s'écarter, un but ultime qui indique la direction à suivre, au-delà des inévitables difficultés qui jalonnent toute réalisation.

Vu de cette façon, je crois qu'il n'existe pas de plus beau défi pour tout être humain, quelle que soit la carrière dans laquelle il choisit d'exercer ses talents, en tant qu'athlète, artiste, chef d'entreprise ou du plus obscur employé qui se verra confiné à des tâches ingrates. Personne ne peut rester insensible à un appel au dépassement, s'il est bien compris. C'est le plus puissant ressort qui soit pour faire agir un homme ou une femme.

Face à la concurrence mondiale qui assaille nos entreprises de toutes parts, je demeure convaincu que la qualité

Il n'y aura jamais de loto/excellence

Jean Guibault

de notre avenir, à tous, sera fonction de notre capacité à mobiliser nos ressources humaines vers la poursuite de l'excellence bien comprise.



Jamais n'avons-nous eu à envisager, comme société, une telle mobilisation générale. Sans aucunement minimiser l'importance du développement technologique et de tous les autres facteurs qui concourent à la compétitivité de nos entreprises, il est évident que la soif d'excellence communiquée à toute notre force de travail pourrait devenir notre meilleur atout pour imposer nos produits et nos services au monde entier.

C'est à cette seule condition que nous pourrions espérer implanter la qualité totale (une autre expression qui risque de devenir désuète avant même d'être réalité) dans nos usines, dans nos bureaux, dans nos services publics.

Au-delà de toutes les techniques et même des recettes qui circulent pour implanter la qualité totale chez nous, seule la mobilisation générale de notre main-d'oeuvre sur la route de l'excellence nous amènera à bien faire du premier coup, à tout coup et au meilleur coût tout ce qui doit être fait. Au fond, sans vouloir simplifier à outrance, c'est ça la qualité totale.

Il est certain qu'il faudra former notre main-d'oeuvre en vue de l'utilisation optimale des meilleures technologies et lui fournir les instruments de tra-

vail les plus performants. Il faudra procéder méthodiquement, en mettant à profit les connaissances de nos spécialistes qui peuvent nous aider à accélérer les cheminements et éviter des erreurs coûteuses. Ce sont là des conditions essentielles à l'implantation de la qualité totale. La meilleure volonté ne suffit pas quand on ne sait pas ce qui doit être fait.

Mais il n'en reste par moins que l'arsenal des meilleurs moyens pour implanter la qualité totale dans nos entreprises et nos services publics risque de s'avérer inutile si la force de frappe que constitue notre main-d'oeuvre n'est pas mobilisée en bloc vers l'atteinte de l'excellence, chacun à son niveau, chacun dans sa sphère d'activité.

Les systèmes, les méthodes, les équipements pour implanter la qualité totale appartiennent à l'ordre des moyens que je qualifierais, sans aucunement en minimiser l'importance, de techniques. La mobilisation des ressources humaines vers l'excellence fait appel au facteur humain, la pierre angulaire de toute activité entreprise par l'homme au cours de l'histoire de l'humanité.

Jean Guibault

LES MINI-CONFÉRENCES

La présence de près de 200 intervenants à cette mini-conférence du 31 octobre dernier prouve éloquemment le rôle primordial joué par les sociétés para-municipales dans le développement résidentiel à Montréal. En moins de dix ans, ces trois sociétés, la Société immobilière du patrimoine architectural de Montréal (SIMP), la Société d'habitation et de développement de Montréal (SHDM) et l'Office municipal d'habitation de Montréal (OMHM) sont devenues des acteurs majeurs tant en terme du volume des transactions financières impliquées et d'unités d'habitation qu'en terme d'innovation au plan des formules d'implantation et de restauration du parc ancien.

De nombreuses observations en provenance des experts et de l'assistance ont permis de faire avancer le débat. Ainsi au plan des missions des sociétés para-municipales, on a longuement discuté de l'à-propos de leur présence dans certains champs d'activité: l'achat des terrains de la "Blue Bonnets" a été cité comme un exemple frontière. Les critères d'intervention ne sont pas les mêmes dans les secteurs privé et public. La question du risque financier est vue différemment par les partenaires. On s'accorde pour reconnaître le bien fondé des mesures sociales reliées au logement comme bien essentiel; on est moins d'accord sur leur rôle de levier économique en climat de récession. On évoque également la nécessité des politiques de cohérence globale en matière d'urbanisme ou de promoteur du retour en ville afin d'assurer la rentabilité des infrastructures.

À la mini-conférence sur le développement résidentiel de Montréal

L'industrie était à l'écoute

On a souligné également la nécessité d'interventions pour renforcer le tissu social de certains quartiers, notamment là où les immeubles sont laissés à l'abandon ou là où un problème d'image se manifeste à perpétuité comme dans le Faubourg St-Laurent. La réorganisation de la CIDEM avec une direction dévolue à l'arrondissement centre a été présentée comme un changement susceptible d'améliorer la situation.

Au bloc de discussions sur les considérations économiques, on a parlé d'objectifs généraux et généraux dans le cadre de moyens financiers limités, d'où le problème du dégageant des propriétés. Un intervenant a proposé de s'orienter à partir de la réalité des prix, d'aider le bénéficiaire plutôt que de financer le projet, de penser en fonction des règles du marché, de tenir compte dans les

projets de l'incidence fiscale sur les entreprises et de bien identifier le rendement réel d'un projet. Une orientation est revenue souvent, il faudrait que les sociétés para-municipales améliorent le rendement du parc existant plutôt que de créer du neuf et qu'on facilite le passage du statut de locataire au statut de propriétaire plutôt que de former des Organismes sans but lucratif (OSBL) et des coopératives d'habitation.

Au troisième et dernier bloc portant sur la réaction des constructeurs, on a souligné la confusion liée à la divergence d'objectifs. Peut-on penser partenariat et rentabiliser les projets? On suggère d'utiliser le capital humain et l'expertise développés par le secteur privé.

Les prochaines étapes de collaboration privé-public devront s'orienter vers l'harmonisation des rôles et le rendement aux citoyens-consommateurs.

30 janvier

Le comité Alliances stratégiques de la Chambre de commerce de Montréal métropolitain présente :


Les ententes de fabrication

ou

Comment développer plus rapidement de nouveaux produits

Conférencier : Monsieur Jean Chagnon
Président
Lallemand Inc.
Heure : 8 h 00 à 9 h 30
Lieu : Hôtel Maritimes
1155 rue Guy, Montréal
Coût : 25 \$ membre (TPS incluse)
35 \$ non-membre (TPS incluse)
Renseignements : Danièle Coallier
288-9090
Aucune annulation ou remboursement 48 heures
ouvrables avant l'événement.

DA Oerlikon
Aerospace

 BANQUE ROYALE

ARTHUR
ANDERSEN
& CIE

LES MINI-CONFÉRENCES
1991-1992

12 février

RELATIONS INDUSTRIELLES
ET COMMERCIALES
ENTRE LE QUÉBEC ET LES ÉTATS DU
NORD-EST DES ÉTATS-UNIS
Direction sud-nord :
**l'accès au marché canadien
par le Québec**

Conférencier : Pfizer Inc.
New-York Montréal
Heure : 7 h 30 à 9 h 00
Lieu : Holiday Inn Crowne Plaza
420, rue Sherbrooke O.
Montréal
Coût : 25 \$ membre
(TPS incluse)
35 \$ non-membre
(TPS incluse)
Renseignements : Danièle Coallier 288-9090

MONTREAL

Les services aux consommateurs

Le CIBÂT de Montréal, tout comme les autres centres du réseau, est un organisme sans but lucratif. Ses conseillers seront donc en mesure de proposer une information neutre, fiable et complète aux utilisateurs, qui sauront alors que les conseils prodigués ne sont teintés d'aucune considération commerciale.

Les informations dispensées porteront sur toutes les facettes du domaine de la construction et de la rénovation. L'abonné pourra ainsi obtenir des informations d'ordre technique portant notamment sur les produits, matériaux et techniques de conservation d'énergie.

La personne qui ne sait pas naviguer dans les eaux troubles du recrutement d'entrepreneurs qualifiés apprendra quant à elle comment rédiger un contrat type, comment sélectionner un fournisseur et comment identifier une entreprise inscrite à un programme de garantie. De même, l'abonné aux services du CIBÂT pourra trouver en un seul lieu toutes les informations pertinentes nécessaires aux demandes de subvention et aux divers programmes d'aide gouvernementaux.

Selon une étude de marché commandée par les responsables du CIBÂT, 70 % des membres du grand public ont du mal à trouver réponse à leurs questions lorsque confrontés à des travaux de construction, de rénovation, de réparation et d'entretien. Selon la même étude, 86 % des répondants jugeaient utile l'accès à un guichet unique pour obtenir réponse à leurs nombreuses questions surtout si les informations four-

Dossier sur l'ouverture prochaine d'un Centre international du bâtiment à Montréal !

CIBÂT

Ce texte fait suite à l'article publié le mois dernier dans notre magazine et résume les services qui seront disponibles lors de l'ouverture du Centre.

nies le sont de façon personnalisée et sont accompagnées de toutes les explications nécessaires à leur compréhension.

Les services aux professionnels

Les professionnels du domaine du bâtiment éprouvent eux aussi des problèmes à obtenir des données pertinentes et à jour permettant de mener rondement leurs opérations. Ce sont tout particulièrement les questions reliées aux codes, aux normes, aux coûts, aux produits et aux appels d'offres qui suscitent chez eux des interrogations. Le CIBÂT sera en mesure, assure M. Davidson, de répondre non seulement à ces nombreuses questions mais pourra de plus fournir des données sur le commerce international, les innovations, la recherche et l'utilisation de l'informatique.

Devenir membre

Les membres du CIBÂT n'adhèrent pas pour autant à un club d'achat dont la fonction

principale est d'offrir des rabais auprès de fournisseurs et d'entrepreneurs inscrits à un quelconque système de référence. À ce propos, l'initiateur du Centre, M. Colin Davidson, rappelle qu'un organisme sans but lucratif comme le CIBÂT ne peut se porter garant du travail d'entrepreneurs ou de fournisseurs. Les conseillers du Centre pourront par contre indiquer aux membres comment négocier avec les entrepreneurs et fournisseurs, pouvant même leur remettre une copie de contrats types et d'explications des programmes de garantie.

Ce texte est un extrait d'un article de Robert Dubois publié dans Habitabec le 6 septembre 1991.

En attendant l'ouverture en mai prochain, Lucie Octeau, à La Chambre de commerce du Montréal métropolitain, peut répondre à vos questions.



Valois

Fleuriste-décorateur

**Carole Ménard
Robert Ternisien**

Administrateurs associés

372 rue Sherbrooke est
Montréal (Québec)
H2X 1E6

(514) 842-7849

COMITÉS

À un moment où les grands de l'industrie alimentaire en Amérique du Nord viennent faire des acquisitions au Québec, et, par le fait même, prennent contrôle de certains secteurs d'activités, il faut parfois regrouper ses forces et se tourner vers des stratégies nouvelles. Vouloir compétitionner avec ces entreprises sur le terrain des acquisitions pourrait s'avérer onéreux sinon carrément impossible. Comment donc regrouper nos entreprises et s'assurer de pouvoir continuer à croître dans ces circonstances?

Deux entreprises québécoises ont trouvé une solution à ce problème par l'entremise d'une alliance stratégique. Quelques années après le lancement de sa première rôtisserie, Les Rôtisseries St-Hubert (qui célèbre cette année ses quarante ans d'existence) exploitait déjà quatre établissements avec l'aide de plus de 100 employés. La préparation de la fameuse sauce St-Hubert devenait un goulot d'étranglement aux opérations de l'entreprise et, par le fait même, à son expansion. Les frères Berthelet, qui dirigeaient une petite entreprise de fabrication de produits alimentaires déshydratés, parvinrent à convaincre le propriétaire des Rôtisseries, monsieur René Léger, de la pertinence d'utiliser une sauce déshydratée au goût identique à la recette originale.

De là naquit une collaboration étroite entre les deux entreprises au niveau de l'exploitation des activités commerciales reliées aux produits alimentaires utilisés dans les restaurants ainsi qu'à ceux vendus au marché du détail. Cette relation client-fournisseur, qui dura 27 ans, ne comblait pas toutes les attentes des deux entreprises. D'une part, les Rôtisseries St-Hubert voulait étendre ses activités au niveau de la fabrication de produits alimentaires et, d'autre part, Berthelet, qui a une forte présence dans l'industrie du service alimentaire, voulait amplifier sa présence dans le marché des aliments vendus au détail. C'est à ce moment, en août 1990, que les deux parties décident d'entreprendre des discussions afin d'unir leur expertise en un partenariat d'affaires.

Malgré l'ampleur du défi qu'est la négociation d'une telle alliance, les bénéfices qui découlent de cette synergie, combinés avec l'approche de négociation gagnant-gagnant, font avancer le tout vers l'union des deux partenaires. Du côté technique, les contributions de chacune des parties sont déterminées, puis ces contributions sont évaluées à l'aide d'une firme indépendante spécialisée dans ce domaine. La détermination du partage des profits représente tout simplement un retour sur les apports respectifs car le partage des pouvoirs, à toute fin pratique, est égal.

Les deux parties se sont aussi attardées à la bonne exécution de la transaction en pre-

Berthelet & Léger :

Une nouvelle alliance dans la commercialisation de produits alimentaires



nant soin de respecter les intérêts mutuels des partenaires et d'élaborer des conventions qui reflétaient bien les résultats des négociations. Ces conventions débouchent sur la création de Berthelet & Léger, une nouvelle entreprise qui regroupe les actifs de fabrication ainsi que les éléments intangibles nécessaires à la réalisation de l'entente.

Au niveau stratégique, la nouvelle entité a pour mission de fabriquer et de commercialiser des produits alimentaires destinés au marché du détail. La combinaison des fonctions de fabrication, en provenance de Berthelet, avec les fonctions de com-

mercialisation en provenance de St-Hubert, résulte en une compagnie possédant une solide base d'expertise dans le domaine mais surtout ayant une structure qui fournit un potentiel de croissance. Cette alliance permet aux deux compagnies de prendre de l'expansion dans un secteur stratégique commun avec l'avantage d'avoir, dès le premier jour, tous les éléments nécessaires à la réalisation du projet en place, et ce, au sein de la nouvelle entreprise.

Le transfert des actifs nécessaires à la réalisation de cette alliance ainsi que la mise en place de l'équipe de gestion ont permis à la nouvelle entreprise de débiter ses opérations le 1er octobre dernier. Berthelet et Léger commercialise 44 produits sous les marques de commerce Berthelet, St-Hubert, Suwong et Pasta Fiesta. Les dirigeants de Berthelet & Léger sont d'avis qu'ils ont mis en place tous les éléments nécessaires pour réaliser le potentiel des apports respectifs et assurer le succès de cette alliance.

Le comité Alliances stratégiques s'unit donc à la Chambre pour souhaiter bonne chance à cette nouvelle coentreprise. Le comité poursuit présentement l'objectif de familiariser les entreprises aux stratégies de pénétration des marchés étrangers et différentes formes d'alliance comme formule d'intervention et mode de gestion.

La Chambre et l'ABC s'associent pour convaincre les PME de se doter d'un plan d'affaires

Pour convaincre les PME de la nécessité de se doter d'un plan d'affaires, le comité Financement et capitalisation de La Chambre de commerce du Montréal métropolitain organise conjointement avec l'Association des banquiers canadiens (ABC) un séminaire d'une demi-journée sur les plans d'affaires. Ce séminaire aura lieu le 20 février prochain et s'inscrira dans le cadre de la série de mini-conférences mises sur pied par la Chambre.

Le plan d'entreprise ou plan d'affaires est essentiellement la consignation par écrit de la mission de l'entreprise, de ses objectifs de développement et des stratégies à mettre en oeuvre pour atteindre ces objectifs. Le plan permet aux dirigeants de planifier l'évolution de leur entreprise, de coordonner sa mise en oeuvre et d'avoir un point d'appui pour faire face plus rapidement aux changements de marché.

L'utilisation principale du plan d'entreprise est de communiquer de façon concise et efficace des informations sur une entreprise, sur son positionnement relatif dans son environnement d'affaires ainsi que sur l'opportunité qu'elle représente pour un investisseur. Le plan permet donc aux investisseurs d'évaluer rapidement l'entreprise et ses dirigeants de même que d'apprécier les besoins en financement, les risques et les rendements d'un placement éventuel.

La Chambre et l'ABC s'associent

Convaincre les PME de se doter d'un plan d'affaires

Le plan doit être assez complet pour permettre à l'investisseur de prendre une décision de principe. Il doit cependant éviter les détails trop élaborés, être de facture attrayante et demeurer assez concis.

Conclusion

Le plan est un bon outil de communication. Physiquement, il doit être bien présenté, indexé et facile d'accès. L'usage de tableaux, de graphiques et de photos est recommandé. Bien que la majorité du contenu d'un plan doive être préparée par l'entreprise elle-même, on peut obtenir de

l'aide extérieure pour certains aspects spécialisés ou pour sa révision finale. C'est sur quoi la Chambre et l'ABC se proposent de vous entretenir. Pour ceux et celles qui veulent en savoir plus, réservez dès maintenant vos places pour le 20 février prochain.

Renseignements et réservations :
Danièle Coallier
(514) 288-9090

Contenu d'un plan d'affaires

Chaque plan est unique. Néanmoins, on devrait y retrouver les chapitres suivants :

- Sommaire et table des matières
- Description de l'entreprise et de l'industrie
- Analyse du marché
- Produits ou services
- Stratégie commerciale de marketing et de vente
- Direction et organisation
- Opérations
- Projets et possibilités d'investissement
- Informations financières
- Fonds requis
- Risques et possibilités de rendement
- Informations générales
- Conclusion

LES GRANDS MONTRÉALAIS



7

Plus de 600 convives se sont réunis au Palais des Congrès de Montréal, le 24 octobre dernier, pour rendre hommage à J.V. Raymond Cyr, Antonine Maillet et Jeanne Sauvé nouvellement élus à l'Académie des Grands Montréalais. Ces trois personnalités ont largement contribué au développement et à l'épanouissement de leur domaine respectif.

2



1



La Chambre de commerce du Montréal métropolitain remercie tout spécialement les sociétés qui ont rendu possible le quatorzième Gala des Grands Montréalais.



Bell



Ville de Montréal

nt northern telecom

Palais des Congrès de Montréal



3



6



C'est aussi à l'occasion de ce Gala que l'Académie a remis son Prix d'excellence à trois étudiants de niveau doctorat venant des quatre universités montréalaises et de leurs écoles affiliées. Bell Canada, commanditaire du Prix d'excellence, a innnové en ajoutant, cette année, une troisième catégorie s'assurant ainsi que toutes les disciplines universitaires sont prises en considération. Le Prix d'excellence est maintenant attribué en sciences pures et génie, en sciences humaines et en sciences de la santé.

4



C'est le Sénateur Paul David, président de l'Académie, qui a dévoilé le nom des trois lauréats 1991, récipiendaires de bourses de 5 000 \$.

Le 14e Gala des Grands Montréalais s'est tenu sous la coprésidence de madame Nycol Pageau-Goyette, présidente du Conseil de La Chambre de commerce du Montréal métropolitain et de monsieur Yvon H. Masse, premier vice-président et chef de la direction financière de Canadien National.

1 Le Sénateur Paul David, président de l'Académie des Grands Montréalais, (à droite) en compagnie des Grands Montréalais 1991 (de gauche à droite), monsieur J.V. Raymond Cyr, président et chef de la direction de BCE Inc., madame Antonine Maillet, dramaturge et romancière et la très honorable Jeanne Sauvé, fondatrice et présidente d'honneur de la Fondation Jeanne Sauvé.

2 (De gauche à droite) Messieurs Yvon H. Masse, premier vice-président et chef de la direction financière du Canadien National, Martin Kusy, doyen intérimaire des Études Supérieures de l'Université Concordia, représentant les universités. Les trois lauréats: messieurs Jean-Pierre Perreault, biochimie, Université de Montréal; André Longtin, génie, Université McGill, madame Lucia Feretti, histoire, Université du Québec à Montréal; monsieur Louis A. Tanguay, vice-président exécutif (Région du Québec) de Bell Canada, madame Nycol Pageau-Goyette, présidente du Conseil de la Chambre, et le Sénateur Paul David.

3 Une discussion cordiale entre son Éminence le cardinal Paul-Émile Léger et le père Marcel de la Sablonnière, s.j.

4 La présidente du comité organisateur du Gala 1991, madame Carole Epstein, présidente de La Cie Ceinture et Sac Canada. Elle est accompagnée de monsieur Robert Ronci.

5 La très honorable Jeanne Sauvé et l'honorable Maurice Sauvé.

6 Madame Viola Léger, comédienne, a séduit les convives par son excellente interprétation d'extraits de "La Sagouine" d'Antonine Maillet.

7 Le maître de cérémonie du Gala: monsieur Michel Desautels, artiste bien connu de la radio et de la télévision s'est acquitté de sa tâche avec brio.

5

Banque Larentienne
Canadien National -
Communications visuelles
CIBC

Fédération des caisses
populaires Desjardins
de Montréal et de
l'Ouest-du-Québec
Poissant Thibault Peat
Marwick Thorne

ainsi que:
Boutique Vanessa D.-Nipon
Classy Tenue de cérémonie
Corpav inc.
Décoordination

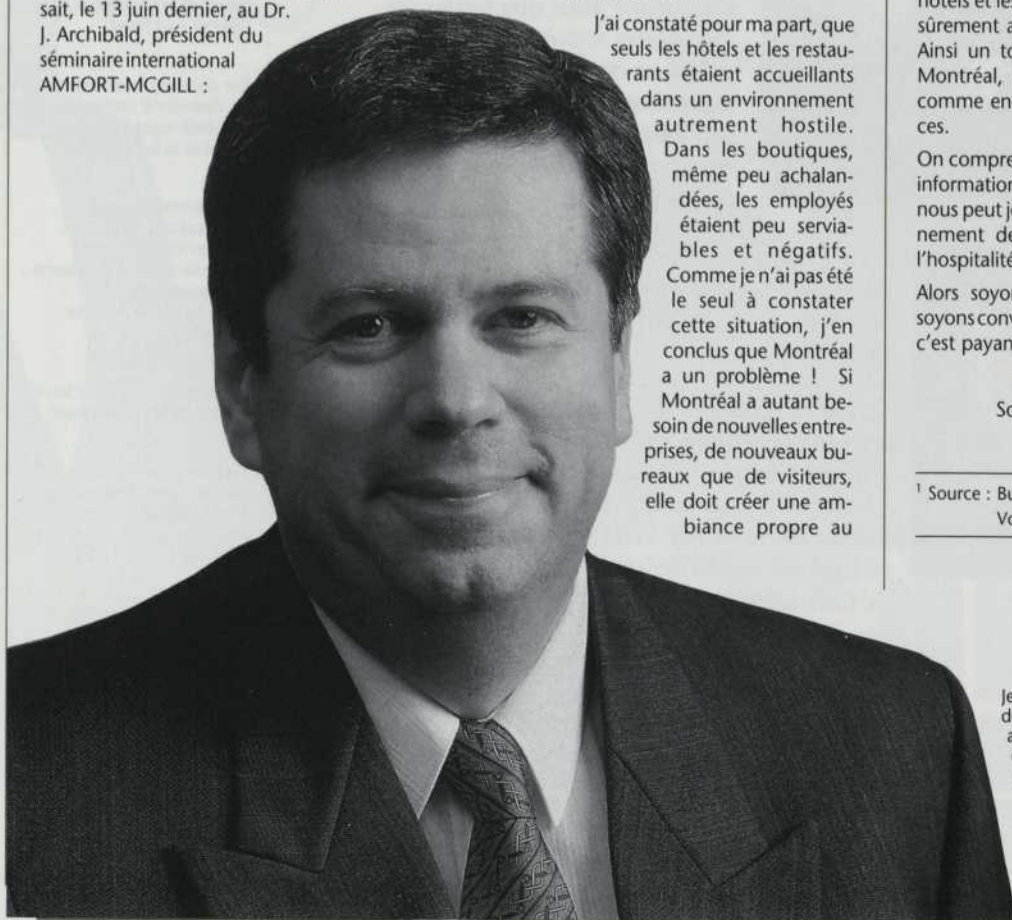
Limousines Montréal
Maison Rémy & associés
Multicom International Montréal
Société des alcools du Québec
Valois Fleuriste-décorateur

T URISME

« *votre sourire accueillant réussit à séduire les touristes qui visiteront Montréal en 1992, — les prévisions se chiffrent à 10 % de plus que la moyenne actuelle — vous contribuerez à faire augmenter de façon significative le nombre de touristes qui nous visiteront après cette année d'anniversaire, et pour le reste de la décennie, sans doute. Ce 10 % additionnel espéré pour 1992 génèrera 150 millions \$ en dépenses directes.*

Depuis le mois d'août dernier, les comités consultatifs du ministère du Tourisme et les audiences publiques de la Ville de Montréal traitant de la question touristique ont dégagé une grande priorité pour l'industrie, soit l'importance de la qualité de l'accueil et de l'hospitalité. On propose, entre autres, comme moyen d'action, la mise sur pied d'une campagne de sensibilisation publique, de concert avec les principaux intervenants du milieu.

On reste surpris, comme Montréalais, d'apprendre que nous ne sommes pas accueillants. Pourtant, certains témoignages confirment cette triste réalité. C'est dans cette perspective que nous vous présentons ici un extrait, tiré de la lettre que monsieur Charles J. Metelka, Ph.D., professeur à l'Université du Wisconsin-Stout, adressait, le 13 juin dernier, au Dr. J. Archibald, président du séminaire international AMFORT-MCGILL :



Souriez : c'est payant !

«*Tous mes remerciements ; la qualité des présentations et des participants a assuré le succès de ce séminaire. Ce fut un honneur pour moi d'y participer. Maintenir un service de qualité est une tâche énorme pour un hôtel ou une compagnie mais, mon séjour à Montréal, m'a reconfirmé que cet effort, pour être valable, doit être partagé avec le reste de la communauté.*

Dans quelle mesure et de quelle façon un hôtel, une association ou une Chambre de commerce doivent-ils donner l'exemple aux habitants d'une ville face à leurs visiteurs ? Jusqu'où le climat politique actuel influence-t-il ces efforts ?

J'ai constaté pour ma part, que seuls les hôtels et les restaurants étaient accueillants dans un environnement autrement hostile. Dans les boutiques, même peu achalandées, les employés étaient peu serviables et négatifs. Comme je n'ai pas été le seul à constater cette situation, j'en conclus que Montréal a un problème ! Si Montréal a autant besoin de nouvelles entreprises, de nouveaux bureaux que de visiteurs, elle doit créer une ambiance propre au

bien-être de ses habitants comme de ses invités.»

De plus, une étude de la Sandy Corporation aux États-Unis, démontre, que l'insatisfaction des clients coûte environ 12 % des revenus à l'industrie de l'hôtellerie et de la restauration. Non seulement le client satisfait revient-il, mais aussi envoie-t-il de 4 à 5 nouveaux clients. À l'inverse, lorsqu'un hôtel ou un restaurant laisse un client mécontent, non seulement évite-t-il d'y retourner mais aussi il le déconseille à 8 ou 10 autres personnes¹.

Cette constatation est valable pour les hôtels et les restaurants mais elle s'applique sûrement aussi à l'ensemble d'une région. Ainsi un touriste, insatisfait d'un séjour à Montréal, déconseillera aussi notre ville, comme endroit à visiter, à ses connaissances.

On comprend, à la lumière de ces quelques informations, le rôle capital que chacun de nous peut jouer afin de contribuer au rayonnement de la qualité de l'accueil et de l'hospitalité à Montréal.

Alors soyons fiers, soyons convaincus et soyons convainquants, mais surtout sourions... c'est payant !

Sous-comité Accueil et hospitalité
Comité Tourisme

¹ Source : Bulletin de l'OCTGM Octobre 1991, Volume 2, Numéro 4

Jean Guibault présentait la position du comité Tourisme de la Chambre, aux audiences publiques de la Ville de Montréal, le 25 octobre dernier. La Chambre, comme l'OCTGM, comme l'Association des hôteliers du Grand Montréal et comme la majorité des intervenants à ces audiences, soulignait l'urgence d'améliorer la qualité de l'accueil des Montréalais.

ans le cadre d'un déjeuner-causerie majeur, La Chambre de commerce du Montréal métropolitain accueillera monsieur Laurent Beaudoin qui nous entretiendra des conditions d'accès aux marchés internationaux.

Par la suite, soit dès 14h, le Bureau de commerce de Montréal ouvrira les portes de son Rendez-Vous d'affaires ayant pour thème: "Finis les bleus de l'hiver".

Le Rendez-vous d'affaires a pour principal objectif de créer de nouvelles relations d'affaires tout en recherchant de nouveaux créneaux pour produits et services dans tous les secteurs d'activité.

Un programme captivant auquel participeront 100 exposants qui présenteront des stands sur la santé et mode de vie, la conservation énergétique, la mode, les voyages et le tourisme ainsi que les dangers de l'hiver.

L'ensemble de ces activités de cette journée se déroulera au Palais des Congrès de Montréal. Des détails quant au coût d'inscription seront apportés dans le prochain Commerce Montréal. Vous pouvez dès maintenant vous informer auprès de Lucie Oceau au 288-9090.

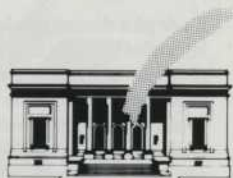
Les internationaux du commerce

Le lundi 20 janvier 1992 dans le cadre de la 5e Biennale des Villes d'Hiver



Des artistes canadiens à la Chambre

La galerie d'art-Vente et location du comité bénévole du Musée des beaux arts de Montréal, expose des tableaux d'artistes canadiens contemporains dans les locaux de la Chambre.



Un pas de plus dans la collaboration Arts-Affaires
Galerie d'art- Vente et location du Musée des beaux-arts de Montréal
1446, rue Sherbrooke ouest
Montréal, Québec, H3G 1K4
(514) 285-1611

• conférences • ateliers • consultation

la Motivation par le plaisir

- 15 lois du succès
- 6 aspects de la réussite
- 4 étapes pour augmenter son énergie
- 8 règles de la persévérance
- 3 conditions pour faire une vente



Marguerite Wolfe
conseillère en stratégies de succès

BL MOTIVATION et ORGANISATION inc.
(514) 845-4321

Egalement émission "Youppi! Demain, c'est lundi" en ondes sur le réseau FM ROCK-DÉTENTE du Québec



Devant les membres de la Chambre, le premier ministre Brian Mulroney fouette les troupes fédéralistes

C'est un Brian Mulroney en grande forme qui est venu rencontrer les gens d'affaires lors d'un déjeuner-causerie hors-série qui a eu lieu le 23 octobre dernier au Méridien. Plus de 1 000 personnes se sont déplacées pour entendre le premier ministre parler de constitution.



D'entrée de jeu, monsieur Mulroney a nettement démontré que les offres déposées par le fédéral étaient peut-être imparfaites mais qu'elles constituaient la plus importante réforme soumise directement à la considération des citoyens du Canada. Il a aussi lancé que le Canada possède la septième économie du monde et est l'un des deux

pays offrant la meilleure qualité de vie selon une récente analyse des Nations-Unies... "Il est prospère, ajoute le premier ministre, parce qu'il respecte la diversité et ce qui menace notre unité mine aussi notre prospérité. Si jamais nos liens politiques étaient dénoués, nos liens économiques se relâcheraient en même temps. Les Québécois doivent faire face à un choix d'une terrible simplicité : être citoyen d'un Canada uni et prospère ou citoyen d'un autre pays."

Dans la même lancée, le premier ministre dénonce avec véhémence le discours de torpeur des souverainistes qu'il qualifie de vendeurs d'illusions et auxquels il reproche de ne pas avoir le courage d'admettre que le processus de séparation du Québec affectera, et ce sérieusement selon ses propos, le niveau de vie des résidents du Québec. D'ailleurs, dans des termes colorés, il invite les Québécois à se "brancher" dans le dos-

sier le plus chaud que le premier ministre a à défendre depuis le début de son second mandat.

Poursuivant son allocution, le premier ministre a aussi lancé quelques pointes devant la tièdure des "fédéralistes fatigués" qui s'empresent de témoigner des vertus et des forces du système en place devant la commission Castonguay-Dobbie. Brian Mulroney ajoute que le débat constitutionnel a assez duré : "Pendant trop longtemps à Montréal, alors qu'ailleurs on parlait de finance et d'économie, on discutait de constitution et de langue. C'est maintenant le temps de conclure et d'avancer. Nous avons des choses urgentes à faire ensemble."

Fort conscient que les troupes fédéralistes sont amorphes, le premier ministre a lancé un vibrant appel à ceux qui croient au Canada en leur demandant de parler haut et fort. Dans la même veine, le premier ministre a aussi tenté de rassurer la communauté d'affaires sur les véritables intentions d'Ottawa concernant le processus d'union économique.

Il a de plus déclaré que les hypothèses, selon lesquelles le projet d'union économique représente une menace pour les institutions financières québécoises étaient cousues de fil blanc. Pour en convaincre son auditoire il a déclaré que le projet de loi S-51 présenté par l'ancien gouvernement pour intervenir dans les affaires de la Caisse de dépôt aurait pu être contesté en cour si les nouvelles propositions fédérales avaient été en vigueur en 1983 : "Quand on soulève la question du pouvoir dont le gouvernement



devrait disposer pour gérer efficacement le fonctionnement de l'économie canadienne, en concertation avec les provinces, on doit aussi tenir compte des pouvoirs considérables qui seraient donnés aux provinces et des contraintes imposées pour la première fois sur le pouvoir du fédéral à dépenser. Il s'agit d'un équilibre entre les partenaires de l'union" ajoute Brian Mulroney.

Il est revenu à la charge contre les souverainistes qu'il décrit comme des gens qui sont à contre-courant de l'histoire et de toute logique économique: "La séparation du Québec, ça ne signifie pas une meilleure union économique avec le Canada, ça ne signifie pas un arrangement bénéfique avec les autres provinces, ça ne signifie pas une meilleure protection de la langue et de la culture française. La séparation signifie moins d'intégration économique, moins de contrôle sur la monnaie et plus d'obstacles au commerce" précise monsieur Mulroney.

Signalons que lors de ce déjeuner-causerie hors série, plus de 120 représentants des médias sont venus entendre le premier ministre et que l'accueil qui lui a été réservé a été poli et d'usage. Est-ce assez pour convaincre les gens d'affaires québécois que son projet est viable? Nous aurons la réponse dans quelques mois...



Chambre de
Commerce du
Montreal
Metropolitain

C M M U N I Q U É

Le Bureau des retombées de la très grande vitesse sur rail considère capital que le Programme du système d'automatisation de la marche des trains (SAMT), qui est administré par Industrie, Sciences et Technologie Canada, soit reconduit après le 31 décembre 1991.

Le but du programme est d'aider les entreprises canadiennes à élaborer des composants et des systèmes en vue de développer l'automatisation de la marche des trains.

Les requérants admissibles sont les instituts, les centres à vocation technologique et les universités qui représentent une entreprise établie au Canada et financièrement stable, laquelle accepte de produire des composants ou des systèmes compatibles.

Les types d'activités admissibles sont la recherche, la mise au point et l'essai de nouvelles composantes et systèmes fondés sur les exigences de fonctionnement définies conjointement par l'Association des chemins de fer du Canada (ACFC) et l'Association of American Railroads (AAR).

L'évaluation d'un projet SAMT est faite en fonction des avantages, qui en résulteront pour le Canada, ayant trait à la création d'emplois, aux investissements, aux ventes et aux possibilités d'exportation.

Fin prochaine du programme d'automatisation des trains et reconduction souhaitée

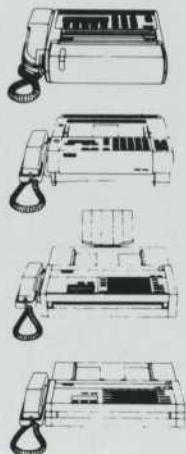
Le montant maximal de l'aide apportée par ISTC aux projets est de 33% du total des coûts directement attribuables au projet.

L'avènement éventuel de la réalisation d'un train à grande vitesse dans le corridor Québec-Windsor ne fait que rehausser l'importance qu'ISTC doit attacher à ce programme et vient confirmer l'à-propos de l'avoir mis sur pied.

ISTC a consacré 14,8 millions \$ depuis le début du programme afin d'aider les requérants à développer des technologies plus sophistiquées leur permettant de maintenir et d'accroître leur compétitivité au niveau national et international.

À l'aube des 23 grands projets de train à grande vitesse qui se dessinent au Canada et aux États-Unis, le Bureau des retombées opine que ce programme doit être reconduit et ses budgets renouvelés, voire augmentés, afin de donner à l'industrie ferroviaire canadienne tout l'appui nécessaire pour se positionner avantageusement dans ce marché évalué à 200 milliards \$ sur un horizon de 20 ans. Il est donc de toute première importance qu'ISTC continue à aider l'industrie ferroviaire à être fin prête.

CHOISISSEZ LE TÉLÉCOPIEUR LE PLUS POPULAIRE DU CANADA



Les entreprises canadiennes ont fait du télécopieur Ricoh la machine la plus populaire du pays. Rien d'étonnant. Ricoh a inventé le télécopieur haute-vitesse. Il offre aussi le plus vaste choix de modèles qu'il soutient grâce au réseau de service spécialisé en télécopieurs le plus important du Canada.

Nous nous ferons un plaisir de vous faire une démonstration du télécopieur Ricoh qui répond le mieux à vos besoins de communication. Téléphonnez-nous dès aujourd'hui.

1-800-26RICOH ou
communiquez avec Ricoh au 4,
Place du Commerce, bureau 460
Ile des Soeurs (Québec) H3E 1J4

#1 EN TÉLÉCOPIEURS HAUTE-VITESSE **RICOH**

INTEGRATION INFORMATIQUE COMMUNICATIONS

Réseaux NOVELL
Serveur Vocal VOX

Micro-Ordinateurs

Locaux et étendus (SAA, VMS, etc.)
Réponse interactive : Consultation téléphonique
de vos bases de données



Pour réaliser vos objectifs,
Appelez-nous !!!

LETRAM

TECHNOLOGIE INC.
255b Boul. Labelle, Laval (Québec)

Tél. (514) 628-5572

Au-delà des chiffres...



Marque d'excellence en vérification comptable.



Multiplicité des services, flexibilité.



Maximum d'interactions comptable-client.



Maintenant présent dans 38 villes du Québec.



Malléabilité, motivation, méthode.



Manifestement au service des milieux d'affaires d'ici !



Maillon d'une nouvelle fierté québécoise.

...la compétence
s'écrit
en toutes lettres !



Le Groupe Mallette Maheu

2, Complexe Desjardins, C.P. 95, Montréal (Québec) H5B 1B2
Tél. : (514) 281-1850/1555 - Télécopieur : (514) 281-1997/1150



Six façons de rentabiliser votre membership:

Inscrivez à votre agenda au moins une activité de la Chambre par mois

Participez aux activités de la Chambre avec des délégués de votre entreprise ou des collègues

Fixez-vous un objectif pour augmenter votre nombre de relations d'affaires à la Chambre

Partagez avec vos collègues les documents et informations émanant de la Chambre

Augmentez la visibilité de votre entreprise en collaborant aux différents projets de la Chambre

Procurez-vous les brochures de la Chambre sur le financement des entreprises et autres sujets d'intérêt.

Un réseau de contacts

La Chambre organise une soixantaine d'activités auxquelles participent plus de 15 000 personnes annuellement

La Chambre compte 25 comités et plus de 800 bénévoles

La Chambre publie un répertoire des membres chaque année

La revue Commerce Montréal est distribuée à tous les membres de la Chambre

La Chambre peut faire un envoi postal à tous ses membres pour votre entreprise

Une Chambre de commerce à votre service!

TIREZ-EN PROFIT!

COUP D'ŒIL

Jean-Claude Delorme

En marche vers l'an 2 000, au profit des Québécois

Plus de mille membres de La Chambre de commerce du Montréal métropolitain se sont fait un point d'honneur d'assister au déjeuner-causerie du 15 octobre dernier, lors duquel monsieur Jean-Claude Delorme, président et chef de la direction de la Caisse de dépôt et placement du Québec, a fait l'annonce d'un nouveau portefeuille d'investissements.

Monsieur Delorme a d'abord rappelé la mission d'origine de la Caisse, créée il y a 25 ans, soit de faire fructifier le patrimoine qui lui est confié, et ce faisant, de contribuer à l'essor économique du Québec.

Comme le soulignait monsieur Delorme : "La Caisse exerce également le métier de partenaire financier, ce qui l'amène, entre autres, à prendre des participations de moyen et long termes au capital des entreprises."

Dans cette vision de partenariat financier, la Caisse mettra sur pied, au cours de l'année

1992, un portefeuille d'investissements initial de 100 millions \$ dans des entreprises québécoises, canadiennes et même étrangères, de petite et moyenne capitalisation.

Si les résultats s'avèrent positifs, cette nouvelle stratégie de placement pourrait amener la Caisse à augmenter graduellement sa contribution jusqu'à 400 millions \$. Le nouveau portefeuille d'investissements vise plus de 70 entreprises québécoises dont la capitalisation se situe entre 15 et 225 millions \$.

Dans son optique, la Caisse doit appuyer le mouvement d'une économie québécoise ouverte sur le monde et favoriser des alliances stratégiques ayant des retombées directes sur notre économie.

Les défis économiques du Québec

Le président du conseil de la Caisse a également fait valoir ses préoccupations face aux

défis de la mondialisation et de la vulnérabilité de l'économie québécoise qui semble relever de facteurs structurels plutôt qu'uniquement conjoncturels. En effet, productivité et compétitivité sont des objectifs qui doivent être poursuivis et atteints, individuellement et collectivement.



Ce constat l'a amené à définir les moyens d'action que la Caisse entend privilégier afin de contribuer, avec tous les intervenants concernés, à trouver des solutions de longue durée aux problèmes qui ralentissent la croissance de notre productivité et qui minent graduellement notre capacité à conserver notre position concurrentielle.

Selon monsieur Delorme, il faut donc que le milieu des affaires et ses institutions se concertent et investissent dans la consolidation de l'infrastructure de notre économie. Le dynamisme et la complicité créatrice des Québécois peuvent sauver la situation.

Konrad H. Sioui

Conférencier invité par la Chambre, Konrad H. Sioui prône un rapprochement économique

est sous le thème "une nouvelle vision des Premières Nations" que monsieur Konrad H. Sioui s'est adressé à la communauté d'affaires montréalaise. Monsieur Sioui avait une occasion en or de faire valoir les revendications des Premières Nations. Il a affirmé que c'était un honneur pour lui de s'adresser à un groupe aussi sélect, composé des intervenants les plus importants de la société canadienne et québécoise, capables de comprendre que l'indépendance sous toutes ses formes n'est jamais acquise sans que les citoyens d'un pays puissent bénéficier d'une qualité de vie qui leur apporte une dignité évidemment indispensable à l'épanouissement de toute société.

Faisant un petit rappel historique, monsieur Sioui a tenté de démontrer que les Premières Nations avaient commis deux erreurs... : la première a été commise par les blancs, soit celle de ne pas avoir reconnu la société

amérindienne en tant que premiers habitants du pays. Et la deuxième a été commise par les Premières Nations en tolérant autant d'abus et de mépris de la part des occupants de notre territoire.

Pour le conférencier, le rétablissement des droits ancestraux devraient venir des cours de justice et des gouvernements: "Par contre, pour moi, la réussite socio-économique est indispensable et complémentaire à notre reconnaissance en tant que société distincte."

Monsieur Sioui a également souligné aux gens d'affaires que seules leur contribution et leur expertise peuvent permettre aux Premières Nations de réussir et d'acquérir l'autosuffisance : "Il est évident que sans le support et la confiance des gens d'affaires, nos sociétés sont vouées à de longs et laborieux conflits dans le but d'assurer éventuellement notre propre survie et notre épanouissement" ajoute Konrad H. Sioui.

Le conférencier précise que le développement de partenariat entre les gens d'affaires de la région de Montréal et les Premières Nations serait un défi de taille pour les deux partis.



La grande annonce de cette allocution est l'ouverture prochaine d'une maison de commerce des Premières Nations à Montréal. Pour ce faire, les Premières Nations ont demandé l'aide des gouvernements et de l'entreprise privée pour la réalisation du projet dont les coûts se chiffrent actuellement à plus de 900 000 \$.

En conférence de presse, monsieur Sioui a été pressé de questions auxquelles il a très bien répondu.

L A M S A I Ñ Q U E

LE THÉÂTRE À LA CARTE REMPORTE UN PRIX EN FRANCE

Devant plus de 200 spécialistes en communication, le Théâtre à la carte a remporté le Grand Prix au Festival international de théâtre d'entreprise tenu à Nantes en France. Le Grand Prix a été remis au Théâtre à la carte pour avoir su concilier les cinq critères de sélection soit : l'adéquation à l'entreprise, l'intérêt pédagogique, la créativité et l'originalité, le jeu des acteurs et l'intérêt du scénario.

CRÉATION DE L'ÉCOLE DES SCIENCES DE LA GESTION DE L'UQAM

Le conseil d'administration de l'Université du Québec à Montréal a approuvé la création de l'École des sciences de la gestion de l'UQAM, suite à un long processus de consultation des instances internes de l'Université. Cette nouvelle structure organisationnelle permettra au secteur des sciences de la gestion de l'UQAM de consolider sa cohésion interne, d'accroître sa visibilité externe et d'intensifier ses relations avec les milieux socio-économiques tout en poursui-

vant son développement en matière d'enseignement, de recherche, de formation sur mesure et de coopération internationale. De plus, l'École assurera la cohésion de l'ensemble de ses activités universitaires et appuiera les départements dans leurs activités de recrutement et de gestion de leur personnel enseignant.

LE GROUPE CGI DÉCROCHE UN IMPORTANT CONTRAT DU MINISTÈRE DE LA DÉFENSE

Le Groupe CGI s'est vu octroyer un contrat de près de 2.5 millions \$ par le ministère de la Défense nationale. CGI offrira des services de contrôle de production supportant les logiciels d'opération utilisés à bord des bâtiments du commandement maritime de la défense. CGI assistera le directeur des systèmes de combat naval en prodiguant une multitude de services. Ce contrat permet à CGI d'ouvrir un bureau en Nouvelle-Écosse et d'établir ainsi les bases pour un rayonnement sur toutes les Maritimes. Le Groupe CGI est un leader nord-américain dans le domaine des services-conseils en technologie de l'information. La compagnie dont le siège social est situé à Montréal regroupe plus de 900 personnes au Canada et aux États-Unis.

DES MESURES CLAIRES POUR LA RELANCE ÉCONOMIQUE DU SUD-OUEST

La Ville de Montréal entend redynamiser les espaces industriels du secteur du Sud-Ouest, encourager la mise en valeur des abords du canal Lachine à des fins récréatives, assurer un environnement urbain de qualité aux quartiers résidentiels voisins, protéger et mettre en valeur le patrimoine industriel. La Ville compte entre autres consolider la cour Turcot et le secteur Sidbec-Dosco et renforcer le marché Atwater comme pôle commercial régional.

Ces propositions marquent l'aboutissement de la démarche et des recommandations du Comité de la relance de l'économie et de l'emploi du Sud-Ouest de Montréal (CREESOM). La Société de développement industriel de Montréal prévoit investir cette année près de 30 millions \$. Au total, le projet s'élèvera à quelques 165 millions \$ et pourrait contribuer à la création de 8 000 emplois.

C MITÉS

Action • formation • éducation

Monsieur Jean Guibault, président de La Chambre de commerce du Montréal métropolitain, est heureux d'annoncer la nomination de Mme Michèle Bernard et de MM. Jean-Marie Toulouse et Graham Weeks au poste de coprésidents du comité Action / Formation / Éducation.

Consultante en entreprises depuis maintenant trois ans, spécialisée notamment dans l'implantation de la gestion de la qualité totale et dans l'articulation de plans directeurs de formation, Madame Michèle Bernard enseigne aux HEC en gestion des ressources humaines et participe à la rédaction d'études de cas pour la Chaire de commerce Omer Deserres. Mme Bernard collabore en outre sur une base régulière avec le

magazine Avenir où elle tient une chronique mensuelle.

Professeur titulaire d'entrepreneurship, de stratégie et de dynamiques organisationnelles aux HEC de Montréal, Monsieur Toulouse est également titulaire de la Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter. Auteur de plusieurs livres et ayant publié dans les meilleures revues, M. Toulouse agit aussi comme consultant auprès de plusieurs entreprises.

Directeur du centre de formation et de développement au Collège Dawson, Monsieur Graham Weeks est également président du comité Industrie-Éducation du Montréal métropolitain. Très impliqué à la



Michèle Bernard



Jean-Marie Toulouse



Graham Weeks

Chambre depuis des années, M. Weeks se dit sensible aux besoins de l'industrie, déplorant notamment le problème des pénuries de main-d'oeuvre observées dans certaines catégories d'emploi.

LEADERSHIP QUÉBÉCOIS

Jean-Guy Bertrand inc.



Jean-Guy Bertrand

Il existe beaucoup de concepts pour les entrepreneurs qui désirent se lancer en affaires de nos jours. Il faut avoir des idées, de l'expertise et surtout beaucoup de confiance en soi. C'est ce qui caractérise Jean-Guy Bertrand et son asso-

ciée, Nicole Beaulieu, qui ont lancé une firme qui se spécialise dans le domaine des conférences.

Le Québec est sans aucun doute l'un des endroits où il se déroule le plus de conférences, et souvent les organisateurs éprouvent des difficultés à mettre la main sur une personne de qualité qui va intéresser les convives. Jean-Guy Bertrand se charge de trouver les personnes qui sauront plaire à votre audience tout en vous permettant de travailler de façon plus précise à la mise en place de votre événement.

Plus de 80 conférenciers font présentement affaires avec cette firme et ce n'est qu'un début si l'on se fie aux propos de notre sympathique entrepreneur. Pour monsieur Bertrand, le marché est vierge et il s'agit de mettre le temps pour réussir. Une excellente idée qui en fera réfléchir plus d'un.

Un complexe de recherche pour Merck Frosst



John Canan

C'est à Kirkland, dans la banlieue montréalaise, que Merck Frosst a décidé d'investir plus de 70 millions \$ pour agrandir son complexe de recherche thérapeutique. En plus de cet important investissement en capital, Merck Frosst consacrera à la recherche

fondamentale, une somme estimée à 239 millions \$ d'ici 1995. Cette dernière portera sur l'étude des leucotriènes, ces substances qui constituent la clé de la mise au point des meilleurs médicaments pour le traitement de l'asthme, du psoriasis, des différentes

allergies ainsi que des affections intestinales inflammatoires. Le Centre de recherche thérapeutique Merck Frosst a permis la constitution d'une équipe d'une centaine de chercheurs scientifiques dont au-delà de 50, de niveau doctorat. D'ici 1996, lorsque le Centre aura atteint sa pleine croissance, on prévoit en réunir près de 300. Au chapitre de la recherche et du développement dans le domaine pharmaceutique, le Québec fait actuellement figure de leader au Canada, avec des investissements nettement supérieurs au reste du pays.

Après le Pony Express, voilà Sylco Express



Sylvain Couture

Réputée déjà depuis quelques années pour la gamme et la qualité de ses services de courrier, voilà que la compagnie Sylco Express en ajoute. L'entreprise est reconnue pour ses services de livraison "Urgent" en moins d'une heure au centre-ville de Montréal et de deux

heures sur l'ensemble de l'île, le tout exécuté avec diligence par une équipe qui se compose de plus de 45 messagers qui sillonnent la ville, beau temps, mauvais temps. En cette ère de l'informatique, Sylco Express innove et propose maintenant à ses clients le nouveau service "Système de gestion électronique du courrier". Ce dernier permet aux compagnies de communiquer avec le service de messagerie Sylco Express via un modem intégré à l'ordinateur de l'entreprise cliente. Finie l'époque du téléphone ou du télécopieur. Le système de gestion électronique de courrier permet, à l'aide d'une seule touche, d'avoir accès à une multitude de services comme la gestion efficace et rapide des envois, aux coûts et à l'impression de la facturation sur l'imprimante du client. Sylco Express et son président Sylvain Couture sont fiers d'être à la fine pointe de la technologie en ce qui a trait au service de messagerie. Et, encore une fois, cette entreprise peut se glorifier d'être le service de courrier le plus rapide en ville.

Les services de voyages CDTC inc. ; des voyages d'affaires sans s'en faire



Robert de Montigny

Les services de voyages CDTC inc. est une filiale du Centre Desjardins de traitement de cartes inc. Solidement implantée dans le milieu des voyages d'affaires, l'agence bénéficie d'un important pouvoir d'achat qui lui est conféré par son

appartenance au Mouvement Desjardins et les nombreux comptes prestigieux qu'elle dessert. Le tout à l'avantage des entreprises clientes. En confiant l'organisation de vos voyages d'affaires à l'agence de voyages CDTC inc., entreprise d'intérêt québécois, vous bénéficiez d'un service prompt et efficace mais aussi personnalisé.

L'originalité de l'agence repose sur le chargé de comptes qui dresse le profil de chaque voyageur afin de répondre aux exigences de chacun. Tous les préparatifs de voyage : itinéraires, billets d'avion, de train ou de bateau, réservations d'hôtel, de voiture ainsi que les formalités consulaires seront assurés par un chargé d'affaires d'expérience. De plus, l'agence qui se consacre exclusivement à sa clientèle corporative offre une gamme impressionnante de services comme des états de compte informatisés à la fréquence de l'usage ainsi que l'émission de billets en cas d'urgence partout dans le monde. Les services de voyages CDTC inc. offre un service de voyage d'affaires personnalisé qui répond aux besoins de votre entreprise de façon économique en plus d'être haut de gamme.

cjms 128
RADIO AM STEREO
MONTRÉAL - RADIO MONTRÉAL

LES AFFAIRES



BUREAU DES RETOMBÉES DE LA TRÈS GRANDE VITESSE SUR RAIL

SON MANDAT :

Le Bureau des retombées, une initiative de votre Chambre de commerce, a pour mission d'aider les entreprises canadiennes à saisir leur part d'un marché de 200 milliards de dollars.

SES ACTIVITÉS :

Le Bureau fait le lien entre les détenteurs de technologies et les entreprises afin de développer une industrie du transport à très grande vitesse sur rail, au Canada.

SA CLIENTÈLE :

Les entreprises à l'affût d'occasions d'affaires, de nouveaux marchés et souhaitant participer à un vaste réseau de sous-traitants essentiellement regroupés dans 4 grands secteurs :

- les groupes engagés dans la fabrication, la production du matériel roulant et l'installation des voies;
- les groupes supports à l'exploitation : la restauration, l'apport énergétique, le dégivrage, etc.;
- les bureaux et services reliés à la consultation, aux études et à l'implantation de technologies de pointe;
- les chercheurs des milieux gouvernementaux, universitaires et de l'entreprise privée.

**POUR TOUT RENSEIGNEMENT
SUR LE BUREAU, CONTACTEZ :**

BUREAU DES RETOMBÉES TGVR
225, rue St-Jacques, bureau 400
Montréal (Québec) H2Y 1M6
Tél.: (514) 987-1840
Fax: (514) 987-1861

Nom _____

Fonction _____

Société _____

Adresse _____

Ville _____

Code postal _____ Tél. _____

Secteur d'intérêt ou de compétence _____

LAVERY, DE BILLY
AVOCATS

*Joyeux Noël
et meilleurs vœux
de prospérité
pour l'année
1992*



LAVERY, DE BILLY
AVOCATS

M o n t r é a l Q u é b e c O t t a w a