

# Montréal

## plus



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

PER

M-892

BNQ

MAI • MAY 1995  
VOL. 3 N° 7

**La réforme des soins de  
santé, c'est aussi une  
question d'affaires.**

**Health-care Reform is  
Also a Question of  
Good Business.**

### FORUM

**Les télécommuni-  
cations en évolution  
continue.**

**Continuously  
Evolving... The  
Telecommunications  
Industry**

## Votre service interurbain est-il à la mesure de vos ambitions ?

Bell vous offre plus que des économies sur vos interurbains d'affaires. Du plan *Avantage Privilège PME*<sup>MC</sup> Bell jusqu'au réseau virtuel pour les grandes entreprises, nos produits sont conçus pour grandir avec vous. À mesure que vos affaires se développent, les services *Avantage*<sup>MC</sup> Bell simplifient votre gestion, regroupent vos outils de communication, vos bureaux et vos destinations, et s'ajustent automatiquement à votre volume d'appels afin de maximiser vos économies. Vous avez un numéro 800 ? Des conseillers vous aident gratuitement à l'utiliser pour percer de nouveaux marchés, qu'ils soient régionaux, nationaux ou internationaux. Pour en savoir plus sur la gamme *Avantage* Bell, appelez-nous au 1 800 363-Bell. Et faites-nous part de vos ambitions.

**AVANTAGE**



publié par • published by:



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

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

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

Président • President  
**Marco M. Genoni**

Rédactrice en chef • Editor  
**Joëlle Ganguillet**

Assistante à la rédaction •  
Editorial Assistant  
**Eileen Murphy**

Secrétaire de production •  
Production Assistant  
**Sylvie Paquette**

Publicité • Advertising  
**Johanne Gagné**

Page couverture • Front Cover  
**Ronald Maisonneuve**  
**TELEGLOBE INC.**

Photos  
**Denis Bernier**

Design & Production  
**Champagne A. Communications**

Impression • Printer  
**Servi Litho**

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

ISSN : 1196-1651

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



Imprimé sur du papier BritewhiteSolution<sup>®</sup>  
140M, non acide, contenant 20 % de fibres  
désencrées et recyclées, produit par  
Avenor inc.

Printed on BritewhiteSolution<sup>™</sup> 140M,  
acid-free 20% post-consumer recycled-  
content paper manufactured by Avenor Inc.

# SOMMAIRE - SUMMARY

MAI-MAY 1995 VOL.3 N° 7

## ÉDITORIAL

«La réforme des soins  
de santé, c'est aussi  
une question d'affaires.»

4-5

## EDITORIAL

“Health-care Reform is  
Also a Question  
of Good Business.”

## FORUM

Les télécommunications  
en évolution continue

7-13

## FORUM

Continuously Evolving... the  
Telecommunications Industry

## MEMBERSHIP

Campagne de recrutement 95-96:  
Formerez-vous l'équipe gagnante ?

14-15

## MEMBERSHIP

Recruitment Campaign 95-96:  
Will You Head the Winning Team?

## AGENDA

16

## AGENDA

## PROFIL

Jean-Guy Rivard de COMPRO  
ou la téléphonie à son meilleur

18-19

## PROFILE

Jean-Guy Rivard of COMPRO  
Master of Telephone Communications

## DÎNER-RÉSEAU CAFE

Le mentorat, thème du rendez-vous  
annuel des femmes d'affaires  
de la Chambre

20

## CAFA NETWORKING DINNER

Mentoring, the Theme of the Annual  
Gathering of Board of Trade  
Businesswomen

## INFO ENTREPRENEURS

Un projet d'entreprise,  
ça se discute

21-22

## INFO ENTREPRENEURS

Planning to Start a Business?  
Let's Talk About It!

## CONSEIL D'ADMINISTRATION

Processus de mise en candidature

23

## BOARD OF DIRECTORS

Procedure Regarding Nominations

## COLLOQUE EDI 95

Une affaire d'avenir dès maintenant

24

## EDI CONFERENCE '95

The Beginning of Tomorrow's Business

## LA PAROLE EST À VOUS

25

## THE FLOOR IS YOURS

## FLASH

26

## FLASH

## NOUVEAUX MEMBRES

28

## NEW MEMBERS

## "Health-care reform is also a question of good business"

### A QUESTION OF GOOD BUSINESS

The Quebec government devotes almost one-third of its budget - 13 out of a total of \$42 billion - to health care and social services. More than \$3 billion has already been spent on health care on the Island of Montreal alone, and business picks up a large percentage of this tab through means of its payroll tax.

The acknowledged superiority of our health-care system is an important drawing card for investors.

The mediocre quality of the U.S. public health-care system means that businesses there must assume exorbitant health-care costs. We thus enjoy an important comparative advantage in this area and, given the mobility of businesses today, this advantage is sure to grow in importance.

### A QUESTION OF ECONOMY

The biomedical industry plays a key role in the Montreal economy. A creative synergy that generates tens of thousands of high-quality jobs has been established among the players in this field, including pharmaceutical companies, sub-contractors, research centres, and educational institutions.

As a whole, this sector is one of the pillars of the new economy on which the future of not only Greater Montreal but the entire province will be built. The Montreal biomedical sector is one of our most valuable assets. In fact, Montreal is the centre of Quebec's health-care system.

In an area where excellence and the presence of a critical mass are crucial, it would be catastrophic to siphon funds from the Montreal network and redistribute them in outlying areas in a vain attempt to make approximately the same services available to everyone. In sectors such as health care, efforts to stretch available resources in this way inevitably yield disastrous results, and the population and its businesses soon pay the price.

The government must therefore refrain from meddling blindly in this sector, and must weigh the importance of the health-care industry to Montreal's economy before taking any action.

Following in the footsteps of the other Canadian provinces, Quebec is undertaking a major overhaul of its health-care system. While the precise details and exact intentions are not yet clear, one thing is certain. What is about to happen in the health-care sector will have a significant impact on business as a whole, and on Montreal companies in particular.

### A QUESTION OF QUALITY

Montreal is a world-renowned centre in a number of health-related spheres. To cite just one example, the Hôpital Sainte-Justine is recognized internationally as a leader in the field of providing specialized care for children and adolescents. To deprive such vital facilities of the resources on which they depend in order to support lower quality health-care facilities throughout the region would be completely illogical.

Any move to cut funding to top-notch Montreal facilities on the pretext of respecting certain arbitrary ratios in other regions and sub-regions would be irresponsible, threatening the quality of health care not only for Montrealers but for all Quebecers.

We must remember that health-care services are not restricted by artificial administrative boundaries carved out by governments. A good Montreal hospital serves the populations of Laval, the South Shore, and the West Island; and an ultra-specialized centre serves the population of the entire province.

When it comes to health care, the doling out of funds on a purely mathematical basis in an effort to preserve the image of equality at any price would be counterproductive.

The Board of Trade is monitoring this issue closely and will intervene energetically to safeguard the quality of our city's health care and to ensure that Montreal maintains the excellent facilities that have developed here and that contribute to the economic prosperity of the entire province.

Marco M. Genoni

# «La réforme des soins de santé, c'est aussi une question d'affaires.»

## UNE QUESTION D'AFFAIRES

Près du tiers des dépenses du gouvernement du Québec sont effectuées dans le domaine de la santé et des services sociaux, soit 13 milliards \$ sur 42. Sur l'île de Montréal seulement, les dépenses au seul chapitre de la santé dépassent déjà 3 milliards \$. Les entreprises paient une bonne partie de la note au moyen d'une taxe sur la masse salariale.

La qualité reconnue de notre système de santé constitue un important facteur d'attraction pour les investisseurs.

Aux États-Unis, par exemple, les coûts reliés aux soins de santé assumés par les entreprises sont devenus exorbitants à cause notamment de la piètre qualité du système public. Nous jouissons donc d'un avantage comparatif important qui va s'accroître à l'époque où les entreprises ont de plus en plus le choix de s'installer où bon leur semble.

## UNE QUESTION D'ÉCONOMIE

Dans la région de Montréal, l'industrie bio-médicale joue un rôle majeur. Une synergie créatrice, génératrice de dizaines de milliers d'emplois de haute qualité, s'est établie entre les entreprises dans ce secteur, incluant les entreprises pharmaceutiques, les entreprises sous-traitantes, les centres de recherche et les institutions d'enseignement.

L'ensemble de ce secteur constitue un des piliers de la nouvelle économie sur laquelle repose l'avenir non seulement de la région de Montréal, mais bien de tout le Québec. Le secteur bio-médical à Montréal est un de nos fleurons les plus précieux. C'est à Montréal que loge le cœur du système de santé québécois.

Dans un domaine où l'excellence et la présence de masses critiques revêtent une aussi grande importance, il serait catastrophique de prélever des fonds dans le réseau montréalais pour les redistribuer en périphérie, dans une vague tentative de donner un peu la même chose à tout le monde. Dans un secteur comme la santé, le saupoudrage entraînerait des conséquences néfastes dont la population et les entreprises feraient rapidement les frais.

L'État ne peut chambarder aveuglément tout un secteur qui fonctionne à merveille, sans hisser au rang de priorité le poids économique d'un tel secteur.

À l'instar des autres provinces canadiennes, le Québec est engagé dans une réforme en profondeur des soins de santé. Peu de précisions ont été apportées jusqu'à maintenant et les intentions ne sont pas encore très claires. Une chose est certaine cependant. Ce qui va se passer dans le secteur de la santé aura un impact important pour les entreprises et particulièrement pour les entreprises montréalaises.

## UNE QUESTION DE QUALITÉ

Montréal est un centre reconnu mondialement dans certains domaines reliés à la santé. Un exemple parmi bien d'autres, l'Hôpital Sainte-Justine qui est reconnu comme l'un des centres d'excellence mondiaux dans le domaine des soins spécialisés pour les enfants et les adolescents. Priver de tels centres d'excellence des ressources requises pour maintenir leur haut niveau de performance dans le but de multiplier un peu partout des soins de moindre qualité irait à l'encontre de toute logique.

Diminuer les fonds des centres d'excellence situés à Montréal sous prétexte de respecter de pseudo ratios dans toutes les autres régions et sous-régions constituerait un acte irresponsable qui concourrait à mettre en danger la qualité des soins, non seulement pour les montréalais, mais pour l'ensemble des québécois.

Il faut se rappeler que les services de santé n'ont rien à voir avec les frontières artificielles des régions administratives gouvernementales. Un bon hôpital situé à Montréal dessert tout aussi bien les populations de Laval, de la Rive-Sud, de l'Ouest de l'île. Un centre ultra-spécialisé dessert

même la population de toute la province.

Justice et bête égalité mathématique des fonds n'ont rien à voir en matière de santé.

La Chambre suit ce dossier de très près et elle interviendra énergiquement pour sauvegarder la qualité des soins de santé à Montréal et pour faire en sorte que la métropole conserve les centres d'excellence qui s'y sont développés et qui concourent à la prospérité économique de tout le Québec.

Marco M. Genoni

• La qualité en interurbain à moindre prix.™ • La qualité en interurbain à moindre prix.™ • La qualité en interurbain à moindre prix.™

**unitel**  
ENTREPRISES

---

Pour décrocher  
des affaires, il faut  
une *bonne* ligne.

---

*Voici le service Unitel800*

Pourquoi faire affaire uniquement avec des clients des environs ? Grâce au service Unitel800, votre entreprise pourrait prendre un nouvel essor en attirant de nouveaux clients de partout en Amérique du Nord. Des clients qui appellent lorsqu'ils ont affaire à vous.

Voilà pourquoi Unitel800 utilise la plate-forme de réseau intelligent d'AT&T, une technologie qui sait reconnaître l'importance de chaque appel. Elle met à votre disposition

des fonctions d'acheminement évolué, le réacheminement des appels et des fonctions de gestion de réseau.

De plus, pour vous aider à profiter pleinement de vos services interurbains, Unitel800 offre aussi des rabais quantitatifs et des rabais selon l'heure. Alors, sautez sur l'occasion.

Appelez au numéro ci-dessous et tirez parti d'Unitel800. Vous entendrez une autre sonnerie : celle de votre tiroir-caisse.

1-800-961-1111

Unitel et La qualité en interurbain à moindre prix sont des marques de commerce d'Unitel Communications Inc.

• La qualité en interurbain à moindre prix.™ • La qualité en interurbain à moindre prix.™ • La qualité en interurbain à moindre prix.™

• La qualité en interurbain à moindre prix.™ • La qualité en interurbain à moindre prix.™ • La qualité en interurbain à moindre prix.™

• La qualité en interurbain à moindre prix.™ • La qualité en interurbain à moindre prix.™ • La qualité en interurbain à moindre prix.™

# Les télécommunications en évolution continue

Leader mondial dans le domaine des télécommunications, le Canada dispose d'un réseau à la fine pointe de la technologie. Pourrons-nous conserver notre longueur d'avance ? Quelques joueurs importants du secteur des télécommunications sont entrés de plain-pied dans la course à l'innovation, et l'avenir, semble-t-il, passe par la convergence des technologies.

**M**ontreal est le coeur de l'industrie québécoise du matériel de télécommunications. Memotec Communications inc. fait partie de ce groupe d'entreprises de la région métropolitaine comme Northern Télécom, Mitel Corporation ou SPAR Aérospatiale qui se sont ajustées à l'émergence de l'innovation technologique en tant que facteur-clé de la compétition dans leur industrie. Memotec Communications inc. conçoit, produit et commercialise une vaste gamme de produits de réseaux de communication et de solutions intégrées destinées aux utilisateurs des réseaux locaux ou étendus, au marché de la communication de données et de la voix ainsi que celui de la communication multi-média.

Memotec vise à assurer à ses clients un accès facile à la nouvelle société de l'information. Selon monsieur Marco M. Genoni, président et chef de la direction de Memotec Communications inc. et président de la Chambre, télécommunications, informatique et composants électroniques ne font plus qu'un. «On ne peut plus séparer ces technologies. On parle maintenant des NTIC, soit les nouvelles technologies de l'information et des communications.»

Comme la plupart des fabricants québécois de produits en télécommunication, la croissance de Memotec s'appuie sur l'exportation. «Même si nous fabriquons notre matériel à Montréal, nous exportons 90 % de nos produits, principalement aux États-Unis. Memotec bénéficie pleinement de l'accord du libre-échange nord-américain», affirme son président.

Les entreprises de télécommunications, les institutions financières et certains organismes gouvernementaux américains sont les principaux utilisateurs de la technologie de Memotec. Par ailleurs, la société a conclu une entente en partenariat avec Bell. Ensemble, les deux entreprises développent des solutions technologiques à des problèmes de télécommunication soumis par leurs clients.

La R-D constitue une activité déterminante dans la compétitivité de l'industrie des équipements de télécommunications. Memotec y consacre 13,4 % de ses ventes. «Tous les deux ou trois ans, une nouvelle technologie fait surface sur le marché. Il faut constamment concevoir et fabriquer des produits plus performants, plus fiables et à moindre coût. En plus de développer de nouveaux produits, il faut voir à ce que le cycle de vie des produits sur le marché soit maintenu et augmenté, d'où l'importance d'investir nos efforts dans la recherche», explique monsieur Genoni.

suite page 8 →

for forum  
for forum  
for forum



## Continuously Evolving...the Telecommunications Industry

A world leader in the field of telecommunications, Canada boasts a state-of-the-art communications network. But can we maintain this leadership position? Some major players in the telecommunications sector have entered the innovation race at full speed and are demonstrating that the future lies in the convergence of technologies.

**M**ontreal is the heart of the Quebec communication products industry. Memotec Communications Inc. belongs to a group of companies in the Montreal area, including Northern Telecom, Mitel Corporation, and SPAR Aerospace, that have adjusted to the emergence of technological innovation as a key competitive element in their industry. Memotec Communications Inc. designs, manufactures, and markets a broad range of communication network products and integrated solutions for local and extended networks, voice and data transmission, and multimedia communication.

Memotec's goal is to provide its clients with easy access to the new information society. According to Marco M. Genoni, President and Chief Executive Officer of Memotec Communications Inc. and President of the Board of Trade, telecommunications, data processing, and electronic components are all inextricably bound up. "We can no longer separate these technologies. In fact we now refer to the 'new information and communications technologies'."

Like most Quebec manufacturers of communication products, Memotec relies heavily on exports. "Our products are manufactured in Montreal, but 90% of them are exported - primarily to the U.S. Memotec has benefitted greatly from the North American Free Trade Agreement," adds Genoni.

Telecommunications companies, financial institutions, and some U.S. government agencies are Memotec's principal customers. The company has also finalized a partnership agreement with Bell whereby the two companies will work together to develop high-tech solutions to their customers' telecommunications problems.

continued on page 8 →

→

L'apparition spectaculaire de toute une gamme de réseaux et la venue de nouvelles entreprises de télécommunications représentent l'un des éléments les plus importants de l'environnement d'entreprise de Memotec. «La déréglementation a eu des conséquences positives pour notre entreprise. On constate une demande accrue de solutions en connectivité et il faut trouver des produits qui répondent aux nouveaux besoins créés par la déréglementation.»

## **L'AUTOROUTE DE L'INFORMATION SELON BELL : AU SERVICE DE LA PME**

Au cours des prochaines années, l'autoroute de l'information modifiera en profondeur notre façon de travailler, de faire des affaires et de commercer. Aucune entreprise, petite ou grande, n'y échappera.

Bell Canada s'est associée à huit autres compagnies de téléphone pour travailler à la construction de Sirius, une autoroute de l'information qui sera au service des individus, des institutions, des gouvernements et, bien sûr, des commerces et des places d'affaires.

Mais qu'est-ce que l'autoroute de l'information? L'autoroute de l'information c'est, en quelque sorte, la bonification du réseau téléphonique actuel pour qu'il permette d'échanger une information beaucoup plus riche. Outre la voix et le son, le réseau rendra possible l'acheminement de textes, de données, d'images et même d'images en mouvement.

L'autoroute de l'information amènera l'ère du télétravail. Plutôt que de louer de vastes espaces pour aménager des bureaux, des employeurs inciteront leurs employés à travailler à partir de chez eux. Ces derniers profiteront des facilités de l'autoroute, laquelle

suite page 9 →

→

Research and development is critical to the success of the communication products industry. Memotec devotes 13.4% of its sales to R & D. "Every two or three years, a new technology makes its way onto the market. We must constantly be working to design and manufacture new products that are more efficient, more reliable, and less expensive. In addition to developing new products, we must also ensure that the life cycle of products now on the market is maintained and lengthened, which is why it is so important for us to invest in research," explains Genoni.

The exploding range of networks coming into existence and the entry of new communications carriers represents one of the most significant elements in Memotec's business environment. "Deregulation had a very positive impact on Memotec. There is an increased demand for connectivity solutions and products that meet the needs created by deregulation."

## **THE INFORMATION HIGHWAY ACCORDING TO BELL: AT THE SERVICE OF SMBs**

In the next few years, the information highway will revolutionize the way we work, shop, and do business. No company - however large or small - will remain unaffected by this rapidly emerging technology.

Bell Canada has formed an alliance with eight other telephone companies to construct Sirius, an information highway that will serve individuals, institutions, governments, and of course, businesses.

Just what is the information highway? The information highway is a sort of new and improved telephone network facilitating the exchange of a much wider range of information. In addition to

continued on page 9 →



**Nous infiltrons bien  
plus d'entreprises  
que la GRC.**

**CNW**

Communication CNW Inc.

Ce n'est un secret pour personne, nous sommes les plus importants messagers par satellite au Canada.

Nos fax vous offrent de livrer rapidement, n'importe où dans le monde, vos documents d'affaires.

Nous avons accès à un important réseau international dans les milieux financiers, les gouvernements et les médias.

Faites faire vos affaires par fax!

**Télécopiez-nous au (514) 842-3745.**

**FILS DE PRESSE, SERVICES DE TÉLÉCOPIE,  
TRADUCTION, RADIOTÉLÉDIFFUSION,  
DIFFUSION ÉLECTRONIQUE DE PHOTOS**

**Donnez-nous votre message,  
nous vous donnerons le monde**

Nous avons aussi le téléphone: (514) 842-2520

VANCOUVER • CALGARY • TORONTO • OTTAWA • MONTREAL • HALIFAX

DOSSIER GENS D'AFFAIRES

# Bell Mobilité présente son nouveau Forfait PME.

Pour 49,95 \$ par mois\*, ce téléphone « Flip Motorola »  
vous appartient et vous obtenez une multitude  
de minutes gratuites :

- Appels locaux gratuits tous les week-ends, durée illimitée.
  - Appels locaux gratuits en soirée les 6 premiers mois, durée illimitée.
  - 30 minutes d'appels locaux gratuits par mois, en semaine.
- Toute autre minute d'utilisation : seulement 50 ¢.

Pour plus d'information,  
composez le 1 800 361-0040.

\*Contrat de 36 mois. Premier paiement de 49,95\$ par carte de crédit acceptée. Sous réserve d'approbation de crédit.  
Frais d'activation et frais annuels d'accès au réseau en sus. Taxes, frais d'interurbain et d'abonnés itinérants en sus.  
Disponible chez les agents participants jusqu'à épuisement des stocks. L'offre se termine le 21 mai 1995.



**49,95\$**  
incluant  
ce téléphone.



## Bell Mobilité

## Le secteur des télécommunications de la région de Montréal c'est :

- plus de 85 établissements, représentant 65 % des entreprises du Québec
- 1,8 milliard de dollars de livraisons, c'est-à-dire 95 % de la production québécoise
- quelque 14 000 emplois, soit 95 % de l'emploi du Québec dans ce secteur
- une partie importante des 400 millions de dollars de produits québécois de télécommunications exportés annuellement, soit un peu moins que le quart du total canadien.

Source : Office de l'expansion économique, janvier 1995



leur permettra d'être aussi efficaces que s'ils travaillaient tous ensemble dans un même bureau. Il sera notamment possible d'échanger des documents (écrits ou audiovisuels) et même de tenir une vidéoconférence.

Imaginons maintenant qu'un commerce conçoive un catalogue multimédia accessible via Sirius. Ce catalogue pourrait inclure, par exemple, des statistiques sur les ventes et les retours de marchandises, des photos et des extraits de documents vidéos. Si le produit ou le service s'y prête, on présentera des graphiques, des plans ou un document sonore.

Depuis leur domicile, les clients auront accès à l'information sur les produits qu'ils désirent. L'autoroute étant transactionnelle, ils pourront même commander un item et le payer par virement de fonds électronique.

À terme, toute notre activité économique sera influencée par une autoroute de l'information qui est bien plus près de nous que nous l'imaginons. On estime que d'ici trois ans, 90 % des entreprises auront accès à Sirius. En 2005, ce sont 80 % des foyers canadiens qui seront reliés à l'autoroute. L'heure n'est plus aux tergiversations, l'autoroute est une réalité de demain à laquelle il faut se préparer dès maintenant.

suite page 11 →

speech and sound, the information highway will enable us to transmit written texts, data, images, and even moving pictures - almost instantaneously.

There is every reason to believe that the information highway will have a profound influence on both our personal and professional lives.

The information highway is ushering in the age of the telecommuter. Rather than renting extensive office space, employers will encourage their staff to work from home. Telecommuting employees will be able to draw on the vast resources of the information highway, working as efficiently from their own homes as they do now from their downtown offices. They will be able to exchange documents easily (written and audio-visual) and even hold videoconferences.

Imagine now that a company designs a multimedia catalogue accessible through Sirius. The catalogue could include statistics on sales and merchandise return, photos, and a short video presentation. Depending on the product or service, it could even include graphics, maps, and a soundtrack.

Customers could gain full access to information about the company's products without ever leaving home. And since the highway is transactional, they could then place an order and pay for it through the electronic transfer of funds.

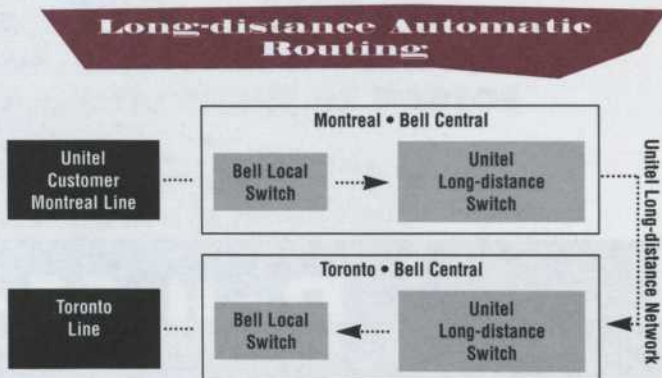
In time, all of our business and financial transactions will be transformed by an information highway that is much closer than we imagine. It is estimated that within three years, 90% of all businesses will have access to Sirius, and in ten years, 80% of Canadian households will be linked to the information highway. The time for hesitation is past. The information highway is the reality of tomorrow and we must start preparing for it today.

## THE INFORMATION HIGHWAY? YES, BUT FIRST...

According to Denis Trudeau, Unitel's Vice-President in charge of sales, the proliferation of information on networks such as the Internet - which attracts more than 30,000 new users each day - promotes the expansion of the data-transmission market. "The electronic highway will soon constitute a whole new way of doing business. The big question today is which communications vehicle will be used to transmit information," notes Trudeau.

Before this highway can be fully operational, we must develop the technology to connect cable and telephone networks. Bell wants to start developing this technology now, but cable companies are lobbying for a head start. For Unitel, the first order of business is to develop a climate of healthy competition - by establishing fairer contribution regulations governing the use of local networks, for example. "Bell charges very high rates when we lease their local networks to route our customers' calls (see illustration).

continued on page 11 →



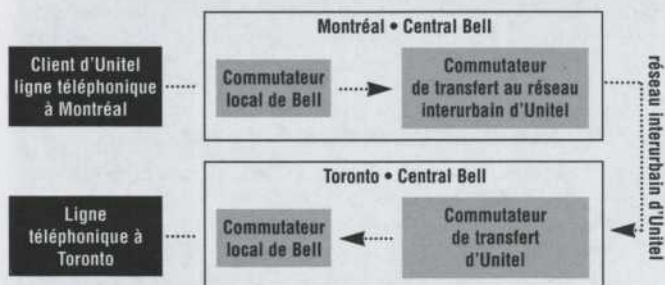
## L'AUTOROUTE DE L'INFORMATION : OUI, MAIS...

Selon Denis Trudeau, vice-président aux ventes chez Unitel, la prolifération de l'information sur des réseaux comme Internet - il y aurait plus de 30 000 nouveaux abonnés par jour - favorise l'expansion du marché de la transmission de données. «L'autoroute électronique constituera bientôt une nouvelle façon de faire des affaires. Actuellement, le grand débat consiste entre le choix du véhicule de communication qui sera utilisé pour transmettre l'information», note monsieur Trudeau.

Avant que cette autoroute soit ouverte à la circulation, il manque l'élément technologique qui connecterait le câble au fil du téléphone. Bell revendique le droit de développer cette technologie dès maintenant, ce que les câblodistributeurs désapprouvent. Selon Unitel, pour mettre cette autoroute en route, il faut créer un climat de saine compétition, entre autres, par l'établissement de règles de contribution pour l'utilisation du réseau local qui seraient plus justes. «Bell exige des frais très élevés quand nous louons leur réseau local pour acheminer les appels des clients. (voir schéma). Près de 50 % de nos revenus retournent à Bell sous forme de contribution pour louer leurs lignes. Cette iniquité entraîne de graves problèmes financiers à notre industrie», déplore le vice-président d'Unitel. Par ailleurs, la transférabilité du numéro est un autre élément qui jouerait en faveur d'une compagnie comme Unitel. «Lorsqu'un consommateur choisit de faire affaire avec une autre compagnie, il faut qu'il puisse, en tout temps, conserver le même numéro de téléphone», insiste-t-il.

En outre, Unitel estime que les investissements nécessaires pour l'élaboration de cette autoroute de l'information ne doivent pas se faire sur le dos des consommateurs. «Ce sont les actionnaires et non les utilisateurs qui doivent financer le développement d'un tel service. L'initiative Sirius, par exemple, mise de l'avant par Bell, sera financée à même l'augmentation du tarif de base imposée aux consommateurs alors que ce sont les actionnaires qui devraient en assumer les risques et payer la note», conclut Monsieur Trudeau.

### Acheminement automatique des appels interurbains



## LA NOUVELLE ALTERNATIVE

Le terme «revendeur» est devenu familier depuis que le CRTC a ouvert le marché à la concurrence. En effet, le 12 juin 1992, le marché des télécommunications a été complètement transformé à la suite de la décision du CRTC d'abolir le monopole des six compagnies de téléphone membres de Stentor, y compris Bell, et d'ouvrir le marché aux nouveaux services vocaux interurbains.

Établie à Montréal, Fonorola est une de ses entreprises. Elle joue un rôle de premier plan au sein de l'industrie des revendeurs, détenant

suite page 12 →

Almost 50% of our revenues return to Bell in the form of contribution charges for the lease of their lines. This iniquity results in serious financial problems for our industry," laments Trudeau. The "portability" of numbers is another factor that would favour companies like Unitel. "When consumers choose to do business with another company, they must be able to take their telephone numbers with them," he insists.

Unitel also believes that the financial outlay required to develop the information highway should not be the responsibility of consumers. "The shareholders, not the customers, should be the ones financing the development of these services. Bell's Sirius project, for example, will be financed through an increase in the basic rate charged to consumers, but it's the shareholders who should be assuming the risk and footing the bill," concludes Trudeau.

## AN ALTERNATIVE

The word "reseller" has become a common household term since the CRTC opened the market to competition. On June 12, 1992, the telecommunications market was forever changed as the ruling removed the monopoly rights of the six Stentor companies, including Bell, and opened the market to new long distance voice services.

One such company is Montreal-based Fonorola. It is a major player within the resellers industry holding 15% of the market share in which there are 12 main companies in Canada. Fonorola's niche is, "the larger corporations who demand for high performing technology such as minimal on-line noise when calling overseas," say Jan Peeters, Chief Executive Officer of Fonorola.

In addition, Fonorola is unique as it is the only Canadian controlled company licensed to sell in the U.S., the fastest growing sector of

continued on page 12 →

*FONOROLA* ensures its customers of the best in high quality fraud-free long distance telecommunications products and services.

- business long distance service
- private line services
- 800 service
- management router systems
- call card
- x.28 and x.25 packet service
- frame relay
- offices nationwide

long distance services  
**FONOROLA**

→ quinze pour cent du marché que se partagent douze principales entreprises au Canada. Son créneau : «les grandes sociétés qui exigent une technologie hautement performante, comme celle qui permet de réduire au minimum les bruits parasites pendant les communications outre-mer», explique Jan Peeters, président-directeur général de Fonorola.

Fonorola est unique en ce sens qu'il s'agit de la seule entreprise sous contrôle canadien autorisée à vendre aux États-Unis, son secteur d'activité dont la croissance est la plus rapide. L'échange de données constitue un autre secteur en expansion. «Le transfert de données, entre deux universités par exemple, est l'un des éléments essentiels des industries de l'information, et c'est ce que nous visons», ajoute-t-il.

## **CELLULAIRE ET RÉVOLUTION MOBILE**

Lancée en 1992, Mobilité Canada est une société collective exploitée par les compagnies provinciales de téléphonie sans fil. Mobilité Canada possède la plus grande part du marché au Canada avec 1 100 000 abonnés dont 55 % se retrouvent au Québec et en Ontario. Au cours des dernières années, le secteur de la téléphonie cellulaire a connu une croissance explosive. Selon Jim Cole, vice-président de Bell Mobilité, Région est, le taux de pénétration de la téléphonie cellulaire dépasse maintenant les 150 000 abonnés dans la région de Montréal, principalement dans le milieu des affaires.

### **DES SERVICES ÉVOLUÉS**

Les différentes applications du téléphone cellulaire en font un outil de travail complet. Depuis un an et demi, Bell Mobilité offre même un service de transmission de données sans fil qui optimise l'utilisation du cellulaire. Équipé d'un ordinateur portatif, d'un modem et d'un télécopieur portatif, l'abonné peut désormais recevoir et envoyer des documents lorsqu'il est en déplacement.

Bell Mobilité offre également le service AccèsTotal Direct qui met à la disposition des usagers un seul numéro de téléphone pour leurs appels personnels ou leurs appels d'affaires. Tous les appels reçus sont acheminés par le système AccèsTotal Direct jusqu'à des combinés avec ou sans fil. Par exemple, les appels reçus au bureau peuvent être redirigés n'importe où et sur n'importe quel appareil.

### **L'AVENIR DES TÉLÉCOMMUNICATIONS SANS FIL, ÇA SE PRÉPARE AUJOURD'HUI**

Bell Mobilité détient une participation stratégique dans deux projets par satellite. «Nous avons lancé en orbite le satellite MSAT de TMI Communications qui fournira à nos usagers une couverture continue pour le continent nord-américain dès cet automne. Grâce aux appareils bi-modes que nous mettrons sur le marché, le satellite prendra la relève quand la communication cellulaire locale ne sera plus possible.» Le projet IRIDIUM, quant à lui, prévoit la mise en orbite de 66 satellites qui graviteront autour de la terre à basse altitude. «Nous serons en mesure de fournir des services de transmission de voix et de données autour de globe dès 1998», affirme monsieur Cole.

«D'ici quelques années, toutes les technologies pourront être intégrées pour que l'utilisateur puisse passer du téléphone sans fil de résidence au réseau cellulaire et à la transmission par satellite avec un seul appareil. Le but ultime sera l'utilisation d'un numéro unique qui intégrera toutes les technologies», conclut-il.

suite page 13 →

### **The Montreal region's telecommunications industry:**

- More than 85 establishments, representing 65% of telecommunications firms in Quebec
- Shipments of \$1.8 billion, or 95% of Quebec's telecommunications production
- Some 14,000 jobs, or 95% of Quebec's employment in this sector
- A substantial share of Quebec's \$ 400 million of annual product exports, or a little less than one-quarter of the Canadian total.

Source: Office de l'expansion économique, January 1995

their business. Transferring data is another growing sector. "Transferring data, from for example university to university, is key to knowledge-based industries and that is where we are heading," said Peeters.

## **CELLULAR PHONES AND THE MOBILE COMMUNICATION REVOLUTION**

Launched in 1992, Mobility Canada is collectively owned and operated by the provincial wireless service companies. Mobility Canada has the largest share of the Canadian market with 1,100,000 customers - 55% of whom live in Quebec and Ontario. In the last few years, the cellular phone market has expanded dramatically. According to Jim Cole, Vice-President of Bell Mobility, Eastern Region, there are now more than 150,000 cellular subscribers in Greater Montreal - primarily in the business sector.

### **STATE-OF-THE-ART SERVICES**

Cellular phones can be used as a complete office tool. For the past year and a half, Bell Mobility has offered a cordless data-transmission service, which optimizes the use of the cellular phone. Equipped with a laptop computer, a modem, and a portable fax machine, subscribers can now send and receive documents while on the road.

Bell Mobility also offers a PrimeLine Direct service, which provides users with a single telephone number for all their personal and business needs. All calls received are routed by the PrimeLine Direct service to either a cordless or a regular phone. Calls can be automatically transferred from the customer's office to in-car cellular phone, a pager, or a fax machine.

### **THE FUTURE OF CORDLESS TELECOMMUNICATIONS IS NOW**

Bell Mobility holds a strategic interest in two satellite projects - TMI Communications' MSAT satellite and the IRIDIUM mobile radiocommunication satellites. "We have already launched the MSAT satellite, which will provide our customers with seamless coverage throughout North America, starting this fall. In conjunction with the dual-mode units that we will be marketing, the satellite will take over when local cellular communication is no longer possible. The IRIDIUM project calls for the launch of 66 satellites, which will orbit the earth at low altitudes. "We will be ready to provide speech and data transmission around the globe by 1998," affirms Cole.

### **ANNOUNCING THE MOBILE REVOLUTION**

"In just a few years, all technologies will be integrated to the point where users can switch from a cordless home phone to the cellular network and satellite transmission with a single unit. Our ultimate goal is to provide customers with a single number that will be compatible with all technologies," he concluded.

continued on page 13 →

## POUR FAIRE PROGRESSER L'ENTREPRISE...

L'évolution des télécommunications ne concerne pas seulement les fabricants de téléphones et de câbles. Elle touche aussi l'industrie de service et la nécessité croissante de transmettre l'information. On assiste à l'émergence d'une nouvelle vague de services à mesure que nous devenons une économie de plus en plus basée sur la connaissance.

Communications CNW Inc. en est un exemple. Comptant plus de 5 000 clients au Canada et plus de trente ans d'expérience, CNW est un chef de file canadien dans le domaine de la transmission d'information aux entreprises, assurant la diffusion de communiqués de presse par modem, télécopieur ou vidéo. Ainsi, un communiqué de presse peut être transmis directement à plus de 400 téléspectateurs et ordinateurs en ligne dans le monde entier.

Communications CNW Inc. a grandi avec l'autoroute électronique. «Nous pouvons diffuser des communiqués de presse sur Internet par l'intermédiaire de Net Solution et de plusieurs réseaux comme Dow Jones Telerate», explique Guy Leduc, président de Communications CNW Inc. à Montréal.

La vidéoconférence est un autre moyen de télécommunication qui gagne en popularité. M. Leduc raconte que la vidéoconférence a permis au président d'une grande entreprise pharmaceutique de donner une conférence de presse au sujet du scandale des implants mammaires. Ainsi, les journalistes de tous les coins du pays ont pu assister, dans leur salle des dépêches, à la conférence transmise par satellite et échanger avec le président.

Du téléphone au télécopieur, de l'ordinateur au satellite, nous continuons à progresser rapidement dans l'ère de l'information. Les entreprises doivent demeurer à l'avant-garde au sein du monde des télécommunications, dont le rythme d'évolution dépasse celui de nos connaissances dans ce domaine.

## FOR A GROWING BUSINESS

The telecommunications evolution is not just about the producers of phones and cables. It is also about the service industry and the growing need for the transmission of information. A new wave of services have been born as we become more and more of a knowledge-based economy.

Canada NEWSwire Ltd. (CNW) is one such example. With more than 5 000 clients Canada-wide and over thirty years experience, CNW is a leader in business information communication acting as a vehicle for companies to transmit press releases via modem, fax or video. A press release can be transmitted worldwide through more than 400 on-line receivers and computer ports.

CNW has grown with the information highway. "We can make press releases available on the Internet through Net Solution and through several networks such as Dow Jones Telerate," says Guy Leduc, President of Montreal-based Communications CNW Inc..

Videoconferencing is yet another form of communication than is becoming popular. According to Leduc, videoconferencing enabled the president of a large pharmaceutical company to hold a press conference via satellite regarding the breast implant scandal. This permitted newsrooms around the country to communicate with the president.

From phone to fax to computer to satellite communication, we continue to grow rapidly into the information-based age. Businesses have to keep up-to-date within the world of telecommunications that is developing faster than we can learn it.

# EcoSolutions

DES PAPIERS NON ACIDES, CONTENANT 30% DE FIBRES DÉSENCRÉES ET RECYCLÉES

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



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

Une gamme de papiers blancs recyclés.

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

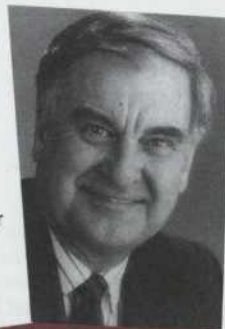


**Avenor**

## Déjeuner-causerie hors-série

**Guy St-Pierre,**  
président et chef de la direction  
du Groupe SNC-Lavalin inc.,  
sera accueilli par la Chambre  
le mardi 6 juin, à midi  
Hôtel Le Reine Elizabeth

Pour information, veuillez vous adresser  
à Ghislaine Larose au (514) 871-4001.



## Special Business Luncheon

**Guy St-Pierre**

President and Chief Executive Officer  
Groupe SNC-Lavalin Inc.

will be the guest speaker of the Board of Trade

Tuesday, June 6, at noon  
The Queen Elizabeth Hotel

For more information, call Ghislaine Larose at (514) 871-4001.

Campagne de recrutement :  
25, 26 et 27 septembre, 1995

## Déjà 7 équipes formées sur un objectif de 12! Formerez-vous l'équipe gagnante ?

Cette année, le comité de la campagne a décidé d'adopter la même formule innovatrice que l'année dernière. «Nos équipes de recrutement sont en compétition les unes avec les autres. Cette formule est stimulante et permet d'aller chercher le maximum d'adhésions possible. Nos chefs d'équipes ont pour principale responsabilité de mettre sur pied leur équipe et motiver les participants», indique Jean-Luc Géha, le dynamique président de la campagne pour la huitième année consécutive. Jean-Luc chapeaute les chefs d'équipes et les soutient dans leurs activités. Il fait le pont entre les équipes, les bénévoles et la Chambre. «J'invite tous les membres intéressés à former une équipe de recrutement à communiquer avec moi au 939-4905».



## Recruitment Campaign: September 26, 27, and 28, 1995

### Already seven of the twelve teams have been formed! Will you head the winning team?

This year, the recruitment committee plans to recycle an innovative strategy used last year for the first time. "Our recruitment teams compete against one another. This adds a note of excitement to the campaign and pushes us to recruit as many new members as possible. The team captains are mainly responsible for forming a team and urging it on to victory," explains

Jean-Luc Géha, the dynamic campaign chairman for the eighth consecutive year. Jean-Luc supervises the team captains and provides them with support, serving as a key link between the teams, the volunteers, and the Board of Trade. "Anyone interested in forming a team is encouraged to call me at 939-4905."

## Les chefs d'équipe

Hélène Carrier  
Chef de l'équipe gagnante,  
campagne de recrutement  
1994-1995

Agent en assurance de  
personnes  
Personal-insurance Agent  
La Mutuelle du Canada

«Je vais participer à la campagne pour la deuxième fois. La Chambre, c'est le réseau par excellence pour le développement des affaires! Et en plus, mon équipe a gagné le voyage en Floride l'année dernière, une bonne raison pour m'impliquer à nouveau!»



Winning Team Captain  
Recruitment Campaign  
1994-1995

"This will be the second year I have participated in the Recruitment Campaign. The Board of Trade provides the best possible network for business development. Not to mention the fact that last year my team won the trip to Florida - a good reason to get involved once again!"

## Team Captains

Patrice Bourbonnais  
Directeur adjoint à l'accueil  
touristique, Office des Congrès  
et du Tourisme du Grand  
Montréal

Assistant Director to Hospitality  
Greater Montreal Convention  
and Tourism Bureau

«J'ai participé à titre de télérecruteur l'année dernière et Jean-Luc m'a demandé de monter une équipe cette année. Je pense qu'il est important de bien représenter l'industrie touristique. De plus, la campagne de recrutement me permet d'entretenir mon réseau et même de le développer.»

"I was a recruiter last year and Jean-Luc asked me to put together a group this year. I think that it is extremely important to represent the tourism industry. Also, the Recruitment Campaign enables me to update and enlarge my network."



**Mona Agia**

Chef de service  
Expansion des ventes  
Manager, Sales Development  
Air Canada

«Je suis chef d'équipe pour la deuxième année consécutive. Il m'apparaît important de contribuer à l'essor de la Chambre en donnant un peu de mon temps pour recruter de nouveaux membres.»

"This will be the second consecutive year I have headed up a team. I think it is important to give a little of my time to contribute to the Board of Trade's development by recruiting new members."



**Nancy Goudreau**

Directrice adjointe, ventes et marketing  
Sales and Marketing Assistant  
Manager  
AMARC



«L'année dernière, j'ai fait partie d'un groupe de recrutement à la Chambre et j'ai découvert que c'était une occasion rêvée de créer des contacts. Je crois que le bénévolat est une bonne action, mais que cela peut aussi être très intéressant !»

"Last year I was part of a recruitment group at the Board of Trade and found it to be an excellent opportunity to network. I think that being a volunteer is a good thing and can be a lot of fun as well!"

**William Hart**

Associé et chef des services corporatifs  
Partner and Head of the Corporate Commercial Department  
Langlois Robert

«C'est la deuxième année que je suis chef d'équipe et mon objectif est de dépasser les résultats de l'an dernier. Pour moi, la campagne de recrutement est un moyen de rester en contact avec mes amis et mes collègues.»

"This is my second year as a team captain and my goal is to top my performance from last year. For me the Recruitment Campaign is a way of keeping in touch with friends and colleagues."



**Sélim Kfoury**

Associé principal  
Principal Partner  
Consultants Eska inc.

«Il est important pour moi de communiquer avec des gens et des groupes différents et c'est un excellent moyen d'y parvenir. La Chambre de commerce est un instrument idéal pour se créer des contacts à Montréal.»

"It is important for me to communicate with different people and organizations and this is a great opportunity to do so. The Board of Trade is the mega networking resource for Montreal."



**Jacques Laplante**

Agent Immobilier  
Chartered Real Estate Agent  
Devencore

«Je trouve qu'il est important d'appuyer les bonnes causes. J'aimerais faire ma part dans la promotion de la Chambre en recrutant de nouveaux membres, parce qu'il y a beaucoup de gens qui ne sont pas membres et qui pourraient l'être!»

"I strongly believe in supporting good causes. I would like to be instrumental in increasing the impact of the Board of Trade by recruiting new members as there are many people who are not members and who could be!"

# agenda



## date

**MAI-MAY 1995**

12 h à 14 h

**Déjeuner-causerie**

M. Pierre Brunet  
Président du conseil, président  
et chef de la direction  
Lévesque Beaubien Geoffrion inc.  
Président du conseil  
d'administration, Orchestre  
symphonique de Montréal  
Hôtel Le Reine Elizabeth



**Noon to 2 p.m.  
Business Luncheon**

Mr. Pierre Brunet  
Chairman, President and Chief  
Executive Officer  
Lévesque Beaubien Geoffrion Inc.  
Chairman  
Montreal Symphony Orchestra  
The Queen Elizabeth Hotel

**Tournoi de golf-bénéfice  
annuel**

Club de golf Lachute



**Annual Benefit Golf  
Tournament**  
Lachute Golf Club

### Renseignements et réservation

Déjeuners-causeries : Ghislaine Larose (514) 871-4001  
Cocktail-réseau CAFA : Nathalie Geoffroy (514) 871-4021  
Mini-conférence : Danièle Coallier (514) 871-4030  
Tournoi de golf-bénéfice  
annuel : Ghislaine Larose (514) 871-4001

Télécopieur : (514) 871-1255

### Information and reservations

Annual Benefit Golf  
Tournament: Ghislaine Larose (514) 871-4001  
Business Luncheons: Ghislaine Larose (514) 871-4001  
Cocktail - Businesswomen  
in Action Committee: Nathalie Geoffroy (514) 871-4021  
Mini-Conference: Danièle Coallier (514) 871-4030

Fax: (514) 871-1255

## date

**JUIN-JUNE 1995**

12 h à 14 h

**Déjeuner-causerie hors-série**

M. Guy Saint-Pierre  
Président et chef de la direction  
SNC-Lavalin inc.  
Montréal Bonaventure Hilton



**Noon to 2 p.m.  
Special Business Luncheon**

Mr. Guy Saint-Pierre  
President and Chief Executive Officer  
SNC-Lavalin inc.  
Montréal Bonaventure Hilton

17 h 30 à 19 h 30

**Cocktail-réseau - Comité**

**Action femmes d'affaires**  
Mât du Stade Olympique



5:30 to 7:30 p.m.

**Cocktail - Businesswomen  
in Action Committee**  
Olympic Tower

7 h 30 à 9 h

**Mini-conférence**

**Comité Action femmes d'affaires**  
Conférencier à confirmer  
Le Centre Sheraton



7:30 to 9 a.m.

**Mini-Conference**  
**Businesswomen in Action  
Committee**  
Speaker to be confirmed  
Le Centre Sheraton

# Bell



**LANGLOIS  
ROBERT  
AVOCATS**

# memotec



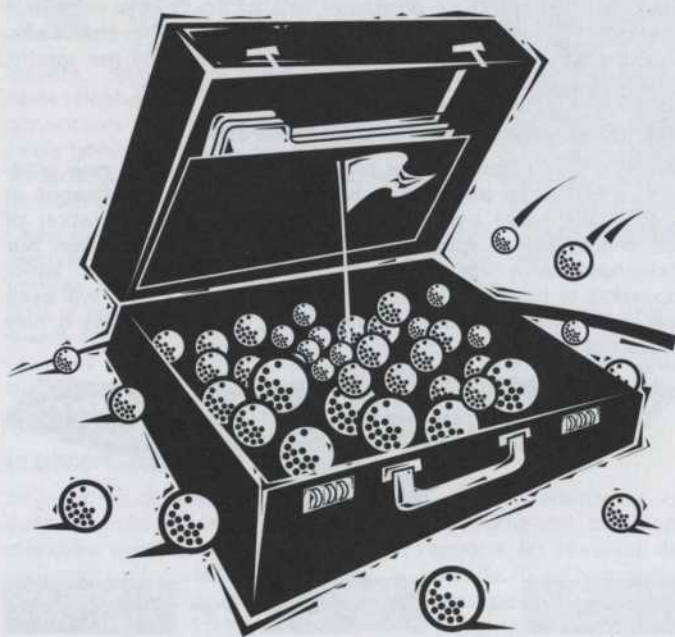
**SNC • LAVALIN**

**Samson Bélaire  
Deloitte &  
Touche**



**TOURNOI DE GOLF-BÉNÉFICE ANNUEL  
ANNUAL BENEFIT GOLF TOURNAMENT**

**Améliorez vos  
approches**



**Improve your  
approach**



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

  
**Devencore**

**CLUB DE GOLF LACHUTE  
LE JEUDI 25 MAI 1995  
FORMULE SHOTGUN**

SOUS LA PRÉSIDENTE D'HONNEUR DE MONSIEUR  
JEAN LAURIN, PRÉSIDENT DEVENCORE LTÉE,  
COURTIER IMMOBILIER AGRÉÉ  
NOMBREUX PRIX DE PRÉSENCE!

PRIX : 195 \$ MEMBRE 235 \$ NON-MEMBRE  
(TPS 7% ET TVQ 6,5% EN SUS)

POUR INFORMATION ET RÉSERVATION :  
GHISLAINE LAROSE (514) 871-4001

**LACHUTE GOLF CLUB  
THURSDAY, MAY 25, 1995  
TEE-OFF: ATLANTIC SHOTGUN**

WITH HONOURARY CHAIRMAN, JEAN LAURIN,  
PRESIDENT, DEVENCORE LTD,  
CHARTERED REAL ESTATE BROKER  
MANY DOOR PRIZES!

COST: \$195 MEMBER \$235 NON-MEMBER  
(PLUS GST 7% AND QST 6.5%)

INFORMATION AND RESERVATIONS  
GHISLAINE LAROSE: (514) 871-4001

*Seriez-vous intéressé à mettre en valeur votre  
entreprise en «commanditant» un des trous du parcours?  
Veuillez communiquer avec Louise Desrosiers au (514) 871-4009*

*Interested in enhancing your companies  
visibility by "sponsoring" one of the holes?  
Please contact Louise Desrosiers at (514) 871-4009*

**«Brunch» commandité par :  
Brunch sponsored by:  
Hydro-Québec**

**«Trous d'un coup» - une automobile sur chaque  
parcours commanditée par Park Avenue Location  
«Hole in one» - one car on each course  
sponsored by Park Avenue Location**

**Champagne A.**  
communications



# Jean-Guy Rivard of COMPRO Master of Telephone Communications

As general manager of a company with 700 employees, Jean-Guy Rivard knew he had the necessary skills to manage his own SMB. He therefore investigated the possibility of launching a service that was new to Quebec but that was all the rage in California: using telephone "on-hold" time for advertising purposes.

"In Quebec, a few years ago, companies would hook their phone systems up to a radio station to entertain callers who were placed on hold. But rather than lend their telephone system to a radio station and its advertisers, like Labatt Blue or Hostess potato chips, why not use that time to advertise their own products and services?" he wondered.

In 1987, Jean-Guy - not one to sit on a good idea - founded his own small company, Compro Communications, in Quebec City. A year and a half later, he had an office in Montreal, a sales staff out combing the province, and a recording studio. "We make over 20,000 recordings each year - that's more ads than any radio station in Quebec," he affirms enthusiastically.

## THE "ON-HOLD" CONCEPT

Jean-Guy explains that on-hold messages are a very valuable advertising tool, since callers are a captive audience. To back up this claim, he cites the results of various studies carried out by his clients indicating that 85% of people left on hold hang up after 10 or 12 seconds. But if there is a recorded message, 80 to 85% of people take the time to listen to it. Another study, carried out by Bell, demonstrates that 34% of callers even request additional information after listening to the messages.

## MARKETING STRATEGY: FROM DOOR TO DOOR TO NETWORKING

"We tried telemarketing and placing ads in business magazines, but that wasn't very useful in the beginning. It was our sales staff that opened up the market through door-to-door selling." This strategy seems to have worked, since Compro now boasts more than 3,000 clients, including many SMBs, more than 300 credit unions, and major corporations such as Hydro-Québec. The Government of Quebec, one of Mr. Rivard's biggest clients, has even granted him the title "Economic Partner of the Government of Quebec."

Jean-Guy cultivates contacts at all major chambers of commerce in Quebec. He advertises in the associations' magazines and his sales representatives participate in their activities. "We have also negotiated exchange contracts with some organizations such as the Board of Trade of Metropolitan Montreal, for which we produce telephone messages," he notes.

## A NEW FIELD OF SPECIALIZATION: AUTOMATED TELEPHONE SYSTEMS

Eager to develop products that are made in Quebec, Mr. Rivard has invested in R & D to manufacture an automated voice-processing software system that integrates everything that can be found on the North American market. This system uses a series of complementary functions to greet callers and guide them toward the person they want to reach or the information they need. It incorporates an automated receptionist, voice mail, fax messages, and interactive information lines. Each function offers a series of applications to which users gain access easily using their telephone keypad. All of the extensions are linked to an IBM or compatible computer that is

installed and programmed according to the needs of each company. Mr. Rivard is not worried about competition from Bell - his number-one rival. Compro now dominates 70% of the Quebec voice-mail market. "Our prices are lower and our service is better than Bell's. Our product has "open architecture" and adapts to the specific needs of our clients; that is our strength," he explains.

## THE FUTURE: CROSSING TELEPHONES WITH COMPUTERS

Mr. Rivard now concentrates his efforts on developing new products. "I recently attended a telecommunications conference in Dallas. The latest trend is toward the complete integration of telephones and computers. We will soon be able to answer our telephone with our computer, exchanging documents while speaking to business associates on the phone. Compro will keep pace with rapidly evolving technologies, and who knows it may export its knowhow to the U.S.," he concludes.

### Schéma de «trafic» téléphonique Phone Traffic Route



### Système de téléphonie automatisée Automated Telephone System



# Jean-Guy Rivard de COMPRO ou la téléphonie à son meilleur

Directeur général d'une entreprise de 700 employés, Jean-Guy Rivard savait qu'il avait les habiletés requises pour gérer sa propre PME. Il a donc exploré les possibilités de lancer au Québec un service inexistant ici, mais qui faisait déjà fureur en Californie, la publicité sur mise en attente téléphonique.

« **A**u Québec, il y a quelques années, les entreprises pouvaient brancher leur système téléphonique sur la radio pendant les périodes de mise en attente. Mais plutôt que de prêter son système téléphonique à un poste de radio et à ses annonceurs comme la Labatt Bleue ou les Petits gâteaux Vachon, pourquoi ne pas faire en sorte qu'une entreprise annonce ses propres produits et services! », se dit-il.

Chose dite, chose faite. En 1987, monsieur Rivard mettait sur pied, à Québec, sa petite entreprise, Compro Communications. Un an et demi plus tard, il avait un bureau à Montréal, des représentants qui sillonnaient le Québec ainsi qu'un studio d'enregistrement. « Nous y réalisons plus de 20 000 productions par année, cela fait plus d'annonces que n'importe quel poste de radio au Québec! », affirme monsieur Rivard avec enthousiasme.

## LE CONCEPT «SUR ATTENTE TÉLÉPHONIQUE»

Le président de Compro explique que la publicité sur attente est un outil de publicité très valable, le public au téléphone étant un auditoire captif. Preuves à l'appui, il rapporte les résultats de recherches effectuées par ses clients : au bout de 10 à 12 secondes d'attente téléphonique, les interlocuteurs raccrochent dans une proportion de 85 %. S'il y a un message, 80 à 85 % des gens prennent le temps d'écouter. Une étude de Bell démontre que 34 % des correspondants vont même demander plus d'information à la suite des messages entendus.

## STRATÉGIE MARKETING : DU PORTE À PORTE AU NETWORKING

« Nous avons tenté d'utiliser le télémarketing et la publicité dans les magazines d'affaires mais cela n'a pas été utile au début. Ce sont nos représentants qui ont ouvert le marché en faisant du porte à porte ». Cette stratégie semble avoir réussi à monsieur Rivard qui a maintenant plus de 3 000 clients dont beaucoup de PME, plus de 300 caisses populaires et des grandes entreprises, comme Hydro-Québec. Le gouvernement du Québec, un gros client, lui a même décerné le titre de Partenaire économique du gouvernement du Québec.

Le président de Compro cultive les contacts avec toutes les chambres de commerce importantes du Québec. Il annonce dans les magazines d'associations et ses représentants participent aux activités. « Nous établissons aussi des contrats-échange avec certains organismes comme la Chambre pour qui nous produisons les messages téléphoniques », indique-t-il.

## UNE NOUVELLE SPÉCIALITÉ : LA TÉLÉPHONIE AUTOMATISÉE

Soucieux de développer des produits québécois, monsieur Rivard a investi en R-D pour fabriquer, ici, un système de logiciels de



traitement automatisé de la voix qui intègre tout ce que l'on peut trouver sur le marché nord-américain. Ce système accueille et guide les interlocuteurs vers la personne ou l'information qu'ils désirent obtenir grâce à des fonctions complémentaires : réceptionniste automatisé, messagerie vocale, messagerie par télécopieur et ligne-info interactive. Chaque fonction offre une série d'applications auxquelles les utilisateurs ont facilement accès à partir du clavier de téléphone. Tous les postes sont reliés à un ordinateur IBM ou compatible installé et programmé selon les besoins de l'entreprise.

Monsieur Rivard ne craint pas l'assaut de son principal concurrent, le géant Bell. Compro détient maintenant 70 % du marché québécois en messagerie vocale. « Nous offrons à un coût moindre un meilleur service que Bell. Notre produit est à "architecture ouverte" et s'adapte aux besoins spécifiques du client, c'est ce qui fait notre force », précise-t-il.

## L'AVENIR AU CARREFOUR DE LA TÉLÉPHONIE ET DE L'INFORMATIQUE

L'essentiel des activités de monsieur Rivard est maintenant consacré à la recherche de nouveaux produits. « J'assistais récemment à un congrès sur les télécommunications à Dallas. Les nouvelles tendances passent par l'intégration complète de la téléphonie et de l'ordinateur. On pourra bientôt répondre au téléphone sur notre ordinateur, échanger des documents tout en parlant avec l'interlocuteur. Compro va continuer à suivre l'évolution de la technologie et qui sait... peut-être exporter outre-frontière son savoir-faire », conclut-il.



## Dîner-réseau 1995

Le rendez-vous annuel des femmes d'affaires de la Chambre, qui avait pour thème le mentorat, a permis à plus de 300 femmes d'échanger sur leur cheminement de carrière et de consolider leur réseau.

### POURQUOI UN RÉSEAU DANS UN RÉSEAU ?

«Une comité comme celui du CAFA a sa raison d'être au sein d'une organisation d'affaires comme la Chambre. Être actif au sein d'un réseau élargi de gens d'affaires, favorise l'intégration des femmes au milieu des affaires. Tout en participant aux activités de la Chambre, nous encourageons également le réseautage entre nous. L'activité de ce soir va dans ce sens, mais elle est aussi l'occasion d'honorer des femmes qui se sont distinguées dans certains secteurs d'activité et les rendre visibles, de les rendre présentes à d'autres femmes d'affaires.»

**Suzanne Boyd** (à d.)  
Présidente, Suzanne Boyd & Associés  
Présidente, Comité CAFA

### POURQUOI LE MENTORAT ?

«Selon une étude américaine, sur 76 femmes occupant des fonctions supérieures parmi les plus élevées aux États-Unis, 100 % de celles qui ont atteint des sommets ont obtenu de l'aide au-dessus d'elles. Cela rend la pertinence de la thématique de ce soir encore plus évidente. En tant qu'animatrice, il m'intéresse particulièrement de connaître le rôle que le mentorat exerce dans la vie professionnelle des participantes. En ce qui me concerne, cela est très important. L'occasion est absolument fantastique pour échanger sur ce sujet.»

**Johanne Bourcier** (à g.)  
Valeurs mobilières Dubeau Ltée

«Le mentorat est une des formes du réseautage. C'est pour la personne en devenir ou pour une personne qui à un certain moment de sa carrière se sent apte à faire profiter quelqu'un de son expérience. Les femmes en font de plus en plus.»

Suzanne Boyd

## The 1995 Networking Dinner

The annual gathering of Board of Trade businesswomen provided an opportunity for more than 300 women to discuss their career paths and consolidate their business network. The theme for this year's dinner was "mentoring."

### WHY A NETWORK WITHIN A NETWORK?

"A committee like CAFA has a place within a business association like the Board of Trade. Acting within a vast network of businesspeople promotes the integration of women into the business community. While participating in Board of Trade activities, we also encourage networking among women. This evening's event does that, but it also provides an opportunity to honour women who have distinguished themselves in various sectors of activity and to make them more visible, more recognizable, to other businesswomen."

**Suzanne Boyd** (photo, right)  
President, Suzanne Boyd & Associés  
Chairwoman, CAFA Committee



### WHY MENTORING?

"According to one U.S. study, of 76 women holding top-ranking positions in the United States, 100% of those who had reached great heights reported receiving help from someone above themselves. That makes the significance of tonight's theme even more obvious. As a discussion leader, I am particularly interested in learning the role that mentoring has played in the professional lives of the participants. As far as I'm concerned, it's been very important. This is really a fantastic opportunity to discuss this subject."

**Johanne Bourcier** (photo, left)  
Valeurs mobilières Dubeau Ltée

"Mentoring is a form of networking. It's for those who are just getting started, who need the help of a mentor, or for those who, at a given moment in their career, feel they are ready to give someone else the benefit of their experience. Women are doing it more and more. And it's often the ones who benefited from it themselves who are doing it."

Suzanne Boyd



## L'HÔTEL DES GENS D'AFFAIRES



**Découvrez les avantages et les privilèges du nouveau Club des Gouverneurs**



HÔTEL  
DES GOUVERNEURS

Place Dupuis



1415 rue Saint-Hubert, Montréal, Québec  
Tél. (514) 842-4881 ou 1-800-463-2820  
Télécopie (514) 842-1584



## Un projet d'entreprise, ça se discute

Établie depuis près de cinq ans au Québec, madame Barbara Fentener van Vlissingen est à la recherche d'une structure juridique adéquate pour son entreprise. Elle est référée par le bureau des corporations d'Industrie Canada au centre Info entrepreneurs. Au premier contact, madame Claudette Lemieux, analyste d'information cerne les besoins de sa cliente.

### HISTORIQUE

Génus interactif, une entreprise qui fait de l'édition informatique multimédia en loisir et en formation présentée sur CDROM, vise à mettre sur le marché québécois et francophone sa gamme de produits d'ici la fin de l'année 1995. Alliant l'expertise de divers spécialistes de contenu à l'expertise de la production audiovisuelle multimédia de Génus interactif, la cliente souhaite plus particulièrement coproduire ces titres, son entreprise agissant comme producteur et éditeur.

Il est suggéré à l'entrepreneure d'incorporer son entreprise en vue du marché cible visé, soit le Québec et les pays francophones. Madame Fentener van Vlissingen présente ensuite son plan. Sa stratégie innovatrice est liée à l'autoroute électronique et madame Lemieux lui conseille de ne pas la divulguer en détail dans son plan d'affaires, mais d'axer plutôt ce dernier sur le développement du produit, le CDROM.



## Planning to Start a Business? Let's Talk About It!

Barbara Fentener van Vlissingen - a Quebec resident for almost five years - had some questions about her new company's legal structure. Industry Canada's Corporations Directorate referred her to the Info Entrepreneurs Centre. Claudette Lemieux, the information analyst who handled her case, immediately zeroed in on her client's needs.

### BACKGROUND

Génus interactif, a company that produces recreational and educational CDROMs, plans to market its products in Quebec and other Francophone markets by the end of 1995. The company hopes to co-produce a range of titles, combining its knowhow in the areas of multimedia production and text editing with the expertise of various specialists in the areas involved.

The information analyst advised Ms. van Vlissingen to incorporate her company in accordance with the requirements of her target markets: Quebec and Francophone countries.

The two women then turned their attention to the company's business plan. Since Ms. van Vlissingen's innovative marketing strategy involves use of the information highway, Ms. Lemieux advised her not to reveal the details of this strategy in her business plan, but to gear the plan towards product development.

### MARKETING STRATEGY

Further discussion convinced Ms. van Vlissingen that it would be wise to modify her original plan to market recreational CDROMs to the general public. The marketing of a multimedia product on CDROM requires a distribution network at the crossroads of that used for books, computer products, and videos rather than that normally used for audio-video products. The information analyst therefore advised her client to concentrate her efforts on one of the products she is currently developing for the business market: a CDROM called *Le Multimédia pour qui pour quoi*. This product, which will be marketed on the electronic highway, demystifies the use of multimedia platforms and explains the advantages of tools combining text, sound, and moving or frozen pictures over classic communication tools such as books and videos. The CDROM provides step-by-step instructions on how to produce a CDROM for those interested in learning how to design and produce their own multimedia products.

### THE IMPORTANCE OF NETWORKING

Before meeting with Ms. Lemieux, the client had no idea of how to establish a marketing network with other Quebec companies. She was thus referred to Louise Lafond, in the Board of Trade's Membership Department, for advice on how to join the Board of Trade's network of member companies, among whom she will very likely find a few who are interested in forming a strategic alliance in the field of multimedia. Various Board of Trade activities were also proposed such as committee meetings, business luncheons, and business rendez-vous.

## STRATÉGIE DE MISE EN MARCHÉ

La poursuite de la discussion amène la cliente à modifier certains éléments de sa stratégie de marketing. La mise en marché d'un produit multimédia sur CDROM nécessite un réseau de distribution situé au carrefour du livre, du produit informatique et de la vidéo, plutôt que du mode de distribution habituel d'une production audiovisuelle. L'analyste d'information lui conseille donc de centrer ses efforts sur un de ses produits en voie de développement pour l'entreprise, le CDROM intitulé «Le Multimédia pour qui pour quoi» qu'elle diffusera sur l'autoroute électronique. Ce produit démystifie l'utilisation du support multimédia en exposant les avantages d'allier, d'une façon interactive, le texte, les images fixes ou animées ainsi que le son et la vidéo, contrairement aux outils classiques de communication que sont les imprimés et la vidéo. On peut y suivre le processus de production d'un CDROM dans le but de se lancer soi-même dans la conception et la réalisation d'un produit multimédia.

## DE L'IMPORTANCE D'UN RÉSEAU

Jusqu'à sa rencontre avec madame Lemieux, la cliente ignorait comment établir un réseau de commercialisation auprès des entreprises d'ici. Elle est alors dirigée vers madame Louise Lafond, du service du membership de la Chambre, afin d'obtenir des conseils sur le moyen de se joindre au réseau des entreprises membres parmi lesquelles il s'en trouve sûrement qui sont intéressées à conclure des alliances stratégiques dans le domaine du multimédia. Diverses activités de la Chambre lui sont également offertes dont les comités, les déjeuners-causeries et les rendez-vous d'affaires.

## PLANIFICATION FINANCIÈRE

Outre le capital personnel investi dans l'entreprise, les besoins financiers pour l'achat d'équipement ainsi que des besoins en fonds de roulement nécessitent l'accès à de l'aide financière. Madame Lemieux suggère alors le programme «Démarrage d'entreprises au Québec» du gouvernement du Québec ainsi que le programme fédéral «Prêts pour l'amélioration d'entreprises (LPPE)», en expliquant à la cliente la marche à suivre pour préparer une demande auprès d'une institution financière.

Madame Barbara Fentener van Vlissingen est retournée voir l'analyste d'information d'Info entrepreneurs après avoir participé à l'atelier donné conjointement par le cabinet de gestion Richter Usher et Vineberg et Info entrepreneurs. Elle a apprécié les conseils efficaces des conférenciers. De plus, cet atelier lui a permis de rencontrer des collaborateurs éventuels du milieu des affaires, banquiers et conseillers en gestion.

## UNE RENCONTRE CONCLUANTE

En se rendant au centre Info entrepreneurs, notre cliente a ainsi bénéficié de l'expertise de plusieurs intervenants, particulièrement celle de l'analyste d'information, Claudette Lemieux, qui l'a aussi conseillée en vue d'une possible stratégie de mise en marché sur d'éventuels marchés étrangers américains.

C'est ainsi que le réseau Info entrepreneurs ouvre la voie à des entrepreneurs en quête d'information pour un démarrage réussi et prometteur.

## FINANCIAL PLANNING

In addition to her own personal investment, Ms. van Vlissingen needed working capital and money to purchase equipment. Ms. Lemieux therefore suggested she investigate the Quebec government's Business Startups in Quebec program as well as the federal Business Improvement Loan Program (SBLA). She also offered advice on how to prepare a loan application for a financial institution.

Ms. van Vlissingen made a second visit to Info Entrepreneurs after participating in a workshop presented jointly by the accounting firm of Richter Usher & Vineberg and the business information centre. She greatly appreciated both the information provided and the opportunity to meet potential partners in the business, banking, and management consulting sectors.

## A CONCLUSIVE ENCOUNTER

Her visit to the Info Entrepreneurs Centre enabled this entrepreneur to benefit from the expertise of many people, including that of Claudette Lemieux, the information analyst, who also advised her on a possible marketing strategy for future expansion into U.S. markets. This is just one example of how the Info Entrepreneurs network can help pave the way for businesspeople seeking information that will help them plan a successful and promising startup for their companies.

**WE KNOW YOU STRIVE  
FOR THE BEST.**  
*(That's why we do too!)*

**TELAV**  
AUDIO VISUAL SERVICES

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

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

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

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

Affiliated with **ISTIS**, The Simultaneous Interpretation Specialists

## Processus de mise en candidature au conseil d'administration

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

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

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

*(Règlements généraux, article 35)*

### LE COMITÉ DES NOMINATIONS POUR L'EXERCICE 1995-1996 EST COMPOSÉ DES PERSONNES SUIVANTES :

#### PRÉSIDENT

M. Marco M. Genoni  
président de la Chambre

#### ANCIENS PRÉSIDENTS

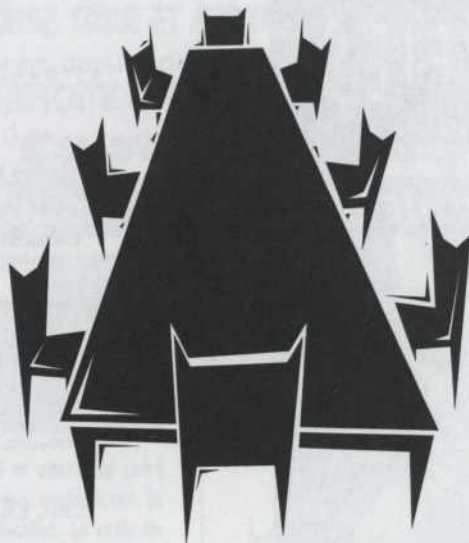
M. C. Stephen Cheasley  
M. Gordon J. Fehr  
M. Serge Godin  
M. Jacques L. Ménard

#### AUTRES MEMBRES

Mme Cheryl Hayes  
Présidente  
Communications Cheryl Hayes Inc.

Mme Monique Jérôme-Forget  
Présidente  
Institut de Recherche en Politiques Publiques

M. Robert Racine  
Vice-président, Affaires publiques et  
Relations avec les investisseurs  
Groupe SNC-Lavalin Inc.



## Procedure Regarding Nominations to the Board of Directors

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

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

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

*(General By-Laws, article 35)*

### THE NOMINATIONS COMMITTEE FOR 1995-1996 IS COMPRISED OF THE FOLLOWING INDIVIDUALS:

#### PRÉSIDENT

Mr. Marco M. Genoni  
President of the Board of Trade

#### FORMER PRÉSIDENTS

Mr. C. Stephen Cheasley  
Mr. Gordon J. Fehr  
Mr. Serge Godin  
Mr. Jacques L. Ménard

#### OTHER MEMBERS

Ms. Cheryl Hayes  
President  
Cheryl Hayes Communications Inc.

Ms. Monique Jérôme-Forget  
President  
Institute for Research on Public Policy

Mr. Robert Racine  
Vice-President, Public Affairs and Investor Relations  
SNC-Lavalin Group Inc.

# Colloque EDI 95

Une affaire d'avenir  
dès maintenant

## EDI Conference '95

The Beginning of Tomorrow's Business

**Richard Van Bruygom**  
Directeur principal de  
l'exploitation  
Senior Manager  
Federal Express Canada

« Nous considérons l'échange de données informatisées (EDI) en fonction des besoins de nos clients en matière de mode de facturation et d'échange de données. Nous avons intérêt à découvrir les nouvelles technologies et à nous tourner vers les plus prometteuses. Nous voulons garder une longueur d'avance sur la concurrence. »

"We are looking at EDI in terms of our clients needs regarding invoicing procedure and data exchange. Our interest is to learn about the new technologies and see what is up and coming. We want to keep a leading edge on the competition."

### PARTICIPANT



### EXHIBITOR EXPOSANT

**Guy Fortin**  
Coordonnateur de projets  
E.D.I.

Project Coordinator, E.D.I.  
Provigo



« Notre principal but ici est de rencontrer de futurs partenaires d'affaires et des fournisseurs. Nous sommes particulièrement intéressés par les PME. Parmi nos 1 200 fournisseurs, il y en a environ 400 qui sont intégrés en mode EDI. Nous avons mis sur pied une équipe pour les aider à implanter l'EDI chez eux. Les kiosques du colloque ne sont pas uniquement orientés autour de la technologie mais ils visent aussi à offrir des solutions d'affaires. Les visiteurs peuvent trouver ici tous les outils nécessaires pour faire de l'EDI un outil de travail. »

"Our major goal here is to meet potential suppliers and business partners. We are particularly interested in SMB's. Of our 1,200 suppliers, approximately 400 operate in EDI mode. We have set up a team to help them convert to EDI. The booths here are not just about technology - they also offer business solutions. Visitors can find here all the tools they need to make EDI work for them."

### CENTRE DE FORMATION AUTORISÉ

ET

## COURS CERTIFIÉS

MICROSOFT • ORACLE • NOVELL

Ainsi que :

Aldus  
AT & T  
Borland  
Coba  
Powersoft  
Symantec  
WordPerfect

INFORMATIQUE  
**MULTI  
HEXA**  
I N C

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

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

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

ATTORNEYS AND COUNSELORS AT LAW

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

Substantial Experience Representing Sub-  
sidiaries (120) of Canadian Corporations

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

Call, Fax, Or Write For Our Brochure

#### Ticonderoga Office

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

#### Main Office

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

#### Lake Placid Office

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

la parole **est**  
à **vous**

the floor **is**  
**yours**

Félicitations pour le nouveau format de la revue **Montréal plus**. Avec ce nouveau «look», la lecture est beaucoup plus agréable, les articles et les blocs d'information sont mieux mis en valeur. **Montréal plus** rend fidèlement compte de la vie commerciale de notre ville et fournit l'information de façon claire et précise. J'apprécie particulièrement les rubriques «profils». Encore Bravo !

**Harris M. Kagan**  
Vice-président aux nouveaux marchés  
Communications MECA

J'ai récemment eu l'occasion de lire votre revue et je l'ai trouvé fort bien faite.

Les renseignements qui y sont contenus m'apparaissent intéressantes et pertinentes. Quant au ton général de la revue, il est vivant, dynamique et convivial.

Bravo à vous et à toute l'équipe!

**Nataly Rainville**  
Coordonnatrice aux communications  
Le groupe CFC

Congratulations on the revamping of the **Montréal plus** magazine. The "new look" not only makes for easier reading, but also enhances the article and information pieces. **Montréal plus** successfully monitors our city's commercial pulse and in turn informs its readership in a clear concise manner. I particularly enjoy reading the "profiles" department. Well done!

**Harris M. Kagan**  
Vice President, Business Development  
Communications MECA

I recently had an opportunity to read your magazine and was very impressed with what I saw.

The articles were interesting and relevant, and the overall tone of the magazine was lively, dynamic, and "user friendly."

Congratulations to you and your entire team!

**Nataly Rainville**  
Communications Coordinator  
Le groupe CFC

## **GENS D'AFFAIRES,**

**VOUS VOULEZ UNE REMISE SÛRE ET CERTAINE DE TOUT DOCUMENT IMPORTANT**

(Avis, mise en demeure, dossier, demande de paiement, reprise de biens, etc.),

**LA SIGNIFICATION PAR HUISSIERS DE JUSTICE ...**

**Ça vaut le coût!**

**Signification: une preuve authentique**



**PAQUETTE  
& ASSOCIÉS**

HUISSIERS DE JUSTICE



24 HEURES SUR 24

**284-1007**

L'huissier de justice connaît son territoire à fond et assure le suivi ponctuel de chaque dossier. Il peut ainsi joindre rapidement la partie à signifier et lui exposer clairement la situation. Le code de procédure civile du Québec donne droit à l'huissier de justice **d'authentifier les documents reçus par télécopieur.**

C.p.C. 82.1.

**LAVAL**  
(514) 973-3452

3168, boul. Cartier O.,  
2e étage  
Laval (Québec)  
H7V 1J7

**MONTRÉAL**  
(514) 284-1007  
1-800-361-5122

511, Place d'Armes,  
bureau 800,  
Montréal (Québec) H2Y 2W7

**LONGUEUIL**  
(514) 928-9020

1510, ch. de Chambly,  
bureau 205,  
Longueuil (Québec)  
J4J 3X5

**À VOTRE SERVICE DEPUIS PLUS DE 20 ANS**

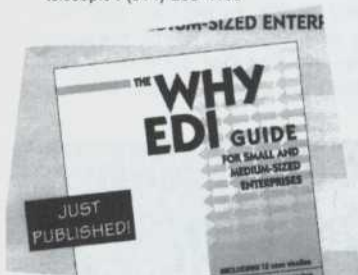
## L'ÉCHANGE DE DOCUMENTS INFORMATISÉS EST-IL UNE OPTION OU UNE NÉCESSITÉ POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES ?

Le WHY EDI Guide for Small and Medium-sized Enterprises explique ce qu'est l'EDI et comment les PME peuvent en tirer profit. Ce guide, vendu à 39,95 \$ avant taxes, vise les propriétaires et les cadres de PME et les aide à comprendre, évaluer et adopter l'EDI.

Les résultats des recherches démontrent que l'échange, entre ordinateurs, de documents d'entreprise tels que bons de commandes ou factures, peut être tout aussi rentable pour les petites et moyennes entreprises que pour les grandes organisations.

Le guide est le fruit d'expériences concrètes et de recherches effectuées auprès de PME en Amérique du Nord, en Europe et en Australie, et regorge de renseignements pratiques tels qu'études de cas, conseils et réponses aux questions les plus fréquemment posées.

Pour information, communiquez avec l'Institut mondial EDI :  
tél. : (514) 288-3555  
télécopie : (514) 288-4199



## IS ELECTRONIC DATA INTERCHANGE AN OPTION OR A NECESSITY FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES?

The WHY EDI Guide for Small and Medium-sized Enterprises, explains what EDI is and how it can benefit SMEs. The guide, priced at \$39.95 plus tax, is targeted at SME owners and managers and is intended to help them understand, evaluate and adopt EDI.

The findings show that electronic data interchange, the computer-to-computer exchange of business documents like purchase orders or invoices, can be just as valuable to SMEs as for larger organizations.

The guide is based on concrete experience and insightful comments from SMEs in North America, Europe and Australia providing practical information such as case studies, tips and answers to commonly asked questions.

For more information, contact the EDI World Institute:  
Tel: (514) 288-3555  
Fax: (514) 288-4199

## TRANSPORT VERS LE SUD ?

Si vous devez expédier des produits par camion de l'autre côté de la frontière, pourquoi ne pas faire appel à la Merchant Shippers Co-operative Association (MSCA) sise à Augusta, dans le Maine.

Depuis plus de 15 ans, la MSCA a permis à plus de 2 400 membres de réaliser des économies exceptionnelles en frais de transport. Grâce à la formule de la coopération, elle propose des escomptes sur les tarifs, quel que soit le volume de marchandises à expédier. Les services comprennent des tarifs pour envois de détail, des expéditions de remorques complètes, l'entreposage et la distribution.

Pour renseignement, communiquez avec **Danny Martin** au (207) 622-9029.

## TRANSPORTING TO THE SOUTH?

When in need of transporting goods south of the border by truck, why not consider Merchant Shippers Co-operative Association (MSCA) of Augusta, Maine.

For over 15 years MSCA has provided more than 2,400 members with exceptional savings in freight costs. Using the cooperative bargaining approach, discounted freight rates are available regardless of your volume. Services include discounted LTL (less than truckload) rates, full truckload services, and warehousing and distribution.

For more information contact **Danny Martin** at (207) 622-9029

## LE TEMPS C'EST DE L'ARGENT

Il fut un temps où l'on calculait le nombre d'heures travaillées par le personnel à l'aide de cartes de pointage manuelles. Aujourd'hui, dans les grandes entreprises, on automatise de plus en plus le calcul et la gestion des heures travaillées, en vue de réduire les coûts.

Selon un récent sondage effectué par la firme Kronos, 51 % des contrôleurs et directeurs financiers de 50 des plus grandes entreprises québécoises estiment que le défi le plus important pour le Québec est de trouver de nouveaux moyens d'accroître la productivité.

**Guy Archambault**, directeur de Kronos pour le Québec, déclare : «Malgré une prise de conscience certaine de l'importance de l'informatisation et de l'automatisation pour accroître la productivité des entreprises, il appert, selon des statistiques récentes, que nombreuses sont les compagnies québécoises qui ne les ont encore pas adoptées».

## TIME IS MONEY

There was a time when gathering information on the number of hours worked by each employee was done manually with punch-cards. Now time and attendance management is becoming more and more widespread as a tool for controlling costs in large organizations.

In a recent survey, commissioned by the firm Kronos, 51% of the controllers and chief financial officers of 50 of Quebec's largest corporations indicated that the greatest challenge facing Quebec businesses today consists in finding ways to increase productivity.

According to **Guy Archambault**, Kronos' Regional Manager for Quebec, "Though there is a definite awareness of the importance of computerization and automation in boosting productivity, recent statistics seem to indicate that many Quebec firms still have not turned to new technology."

## UNE QUESTION DE COMMUNICATION

**Carol Sharpe**, membre actif du comité Assemblée Arts-affaires, a ouvert sa propre entreprise. *SharpImage* se spécialise dans l'amélioration de l'image de marque des entreprises, au moyen de programmes, de services et de cadeaux.

Qu'il s'agisse d'un projet interne ou dirigé vers l'extérieur, Carol Sharpe s'assure du bon choix de votre programme ou de votre cadeau, et de l'efficacité du message véhiculé. Les services comprennent : élaboration de programmes de reconnaissance pour les années de service, articles de promotion pour les expositions commerciales, sélection de produits d'origine canadienne.

Pour information, communiquez avec Carol Sharpe au (514) 874-9555.



## IT'S ABOUT COMMUNICATION

**Carol Sharpe**, an active member on the Business and the Arts Committee, has opened her own company. *SharpImage* specializes in enhancing corporate image through the use of corporate programs, services and gifts.

Whether its internal or external communication, Sharpe can ensure that your program or gift is well chosen and that the message conveyed is meaningful. The variety of services include; building recognition programs for years of service, promotional items for trade shows, and the selection of products of Canadian origin.

For more information contact Carol Sharpe at (514) 874-9555.

## «LES CADRES DISPONIBLES» OFFRENT UNE SOLUTION POUR TOUT LE MONDE

«Les Cadres disponibles» est un organisme sans but lucratif géré par ses membres, fondé en 1977. Il regroupe des cadres supérieurs, des professionnels et des gestionnaires à la recherche d'une nouvelle carrière et offre une palette de talents très variés aux éventuels employeurs. L'organisme s'autofinance par les cotisations des membres et les dons recueillis à des événements annuels, ce qui lui permet d'offrir gratuitement des services de recrutement aux employeurs potentiels et aux firmes de placement.

Vous êtes invités à participer au tournoi de golf annuel «Father Tom McEntee» (frais de participation, 30 \$), qui se tiendra le 20 juin au Club de golf de Dorval. Pour plus de renseignements, appelez le (514) 683-0642.

## EXECUTIVES AVAILABLE HAS SOMETHING FOR EVERYONE

Executives Available was founded in 1977 as a member-operated non-profit organization. The organization comprises executives, professionals, and managers actively searching for new career opportunities and provides an excellent source of diverse management talent for prospective employers. Executives Available finances itself through membership dues and donations from annual events, this enables them to offer their recruitment services to potential employers and placement firms free of charge.

You are invited to attend the annual Father Tom McEntee Golf Tournament for a fee of \$30, taking place on June 20 at the Dorval Golf Club. For more information call (514) 683-0642.

**DEUX GROUPES DE FORMATION EN INFORMATIQUE S'UNISSENT**

Les micro-ordinateurs et les réseaux de communication envahissent peu à peu les entreprises. Devant ce phénomène, Informatique MultiHexa et Delcom/Deltranik International, deux entreprises de formation en informatique ont décidé d'unir leurs ressources. Cette alliance permettra d'offrir une gamme plus étendue de services de formation en nouvelles technologies et ce, sur les plans régional, national et international.

«À l'ère où tous les gestionnaires s'entendent sur les enjeux de l'éducation dans l'économie de demain et sur l'urgence d'investir dans la formation en entreprise, le groupe MultiHexa-Delcom/Deltranik est fier de favoriser l'acquisition des nouvelles technologies et de contribuer à l'obtention de compétences spécialisées qui conduiront nos clients à de hautes performances» déclare M. Rémy Racine, président d'Informatique MultiHexa et de Gestion Delcom/Deltranik International.

**COMPUTER TRAINING COMPANIES JOIN FORCES**

Micro-computers and communication networks are progressively invading organizations. Informatique MultiHexa and Delcom/Deltranik International, two companies specialising in computer training, have joined forces. This alliance will mean a greater variety of services in new technologies training on the regional, national and international levels.

"At a time when all managers agree that the stakes of education on tomorrow's economy are high on the urgency to invest in company training, the multiHexa-Delcom/Deltranik group is proud to encourage the acquisition of new technologies and to contribute to the development of expertise which will help its clients attain higher levels of performance," says Mr. Rémy Racine, President of MultiHexa and Delcom/Deltranik Holdings.

**TROIS NOUVEAUX ASSOCIÉS POUR MÉTIVIER**

L'entreprise Métivier, spécialisée en gestion immobilière, en location et en analyse d'investissements, vient de s'adjoindre les services de trois nouveaux associés. Il s'agit de Dominique M. Tessier, vice-président, Ginette Leroux, directrice de la gestion immobilière et Michel Gagnon, directeur de l'exploitation.

«Les clients peuvent voir dans ces nominations une preuve de notre volonté de leur assurer un service de qualité toujours meilleur» indique M. Jacques Métivier, fondateur et président de Métivier & Associés.



**THREE NEW ASSOCIATES FOR MÉTIVIER**

Métivier, a firm specialising in commercial property management, leasing and investment analysis, has appointed three new associates. They are, Dominique M. Tessier, Vice-President, Ginette Leroux, Director of Property Management, and Michel Gagnon, Director of Operations.

"Clients should consider these appointments as a further demonstration of our ongoing commitment to providing the very finest service," stated Jacques Métivier Founder and President of Métivier & Associates.

**LE YWCA LANCE UN NOUVEAU SERVICE DE RECHERCHE D'EMPLOI POUR LES FEMMES**

Le contexte économique, le marché du travail et les structures des entreprises évoluent constamment. Du concept de travailleuse autonome spécialisée à employée polyvalente dans l'entreprise, il devient difficile de s'y retrouver et de définir son rôle professionnel dans le contexte d'aujourd'hui.

sionnelle et d'aide à la recherche d'emploi, adaptés aux besoins de chacune. Parmi ceux-ci, on trouve un programme d'encadrement commandité par le comité Action des femmes d'affaires (CAFA) de la Chambre. Le principal objectif est de permettre aux femmes des deux groupes de prendre conscience de leur valeur sur le marché et de gagner confiance en elles.

**YWCA LAUNCHES NEW EMPLOYMENT SERVICE FOR WOMEN**

The economy, the job market and organizational structures are constantly changing. From the self-employed specialist to the versatile employee, women have many choices and often find it difficult to define their place in today's workforce.



The YWCA has tailor-made their service to two groups - recent graduates and women who have been out of the workforce for five years or more. The YWCA's proposed approach is to offer individual guidance counselling, career planning and job strategies suited to each client's needs. The services include a mentor program sponsored by the Businesswomen in Action Committee (CAFA) of the Board of Trade. The main objective is to help these two groups of women develop a sense of self-confidence and self-worth.

**NOMINATION À L'ASSOCIATION DES HÔTELS DU GRAND MONTRÉAL**

Monsieur Jean-Claude Andrieux a été nommé vice-président exécutif de l'Association des hôtels du Grand Montréal. Il succède à Gustav Bammater, qui part à la retraite et qui occupait ce poste depuis six ans.

«Nous allons travailler très fort au développement du tourisme à Montréal et au bien-être des visiteurs, explique M. Andrieux. Nous devons absolument augmenter la clientèle des hôtels, car les établissements hôteliers ont connu des temps très difficiles ces dernières années.» Monsieur Andrieux a une vaste connaissance du domaine hôtelier. Il occupait, jusqu'à sa nomination, le poste de directeur général de l'hôtel Méridien, depuis plusieurs années.



**NOMINATION AT THE HOTEL ASSOCIATION OF GREATER MONTREAL**

Jean-Claude Andrieux has been nominated to the position of Executive Vice-President of the Hotel Association of Greater Montreal. He will be replacing Gustav Bammater who held the position for six years and is now retiring.

"We will work very hard, says Mr. Andrieux, on the development of tourism in Montreal and on the well being of our visitors. We must increase the clientele within hotels as hotels have had a very difficult time these last few years." Mr. Andrieux has a broad background within the hotel industry. He was, until his nomination, the General Manager of the Méridien for several years.

**VOS CLÉS S'IL VOUS PLAÎT**

Pourquoi perdre un temps précieux à rechercher votre voiture dans le parc de stationnement de l'aéroport à votre retour de voyage, d'affaires ou de loisirs ? Faites plutôt appel au nouveau service «valet à la carte» à Dorval. Vous leur laissez simplement vos clés et votre horaire de retour; votre véhicule vous est remis au retour, pour un tarif de base de 9 \$ et des frais quotidiens de 9,75 \$.

«Un projet comme celui-ci s'inscrit parfaitement dans notre démarche d'amélioration des services à la clientèle. Notre objectif est de faire de Montréal une destination réputée pour la qualité des services offerts aux voyageurs», déclare M. Jacques Auger, président et chef de la direction des Aéroports de Montréal.



Le «Y» des femmes a ciblé son service sur deux groupes : les diplômées de fraîche date et les femmes absentes du marché du travail depuis plus de cinq ans. Il offre des services individuels d'orientation profes-

## YOUR KEYS PLEASE

Why look frantically for your car in the parking lot upon return from your business trip or vacation? Look into the new valet service at Dorval airport. Simply drop off your keys and flight information and you can have your vehicle ready and waiting for you, for a fee of \$9.75 per day plus a one-time fee of \$9.

"Such a program is right along the lines of our efforts to improve customer services. We aim at making Montreal a destination reputed for the quality of services offered to travellers," stated **Jacques Auger**, President and Chief Executive Officer of Aéroports de Montréal.

## Un ancien président de la Chambre décoré de l'Ordre du Canada

Monsieur **Serge Saucier**, F.C.A., président de la Chambre en 1981-1982, vient d'être décoré de l'Ordre du Canada par le gouverneur général du Canada, monsieur Roméo Leblanc. Monsieur Saucier est actuellement président et chef de la direction de la firme comptable Raymond Chabot Martin Paré et président du conseil d'administration de l'École des HEC. L'Ordre du Canada est décerné aux personnes qui donnent l'exemple des plus hautes vertus civiques et contribuent à l'enrichissement de notre société



## A Former Board of Trade President Receives the Order of Canada

**Serge Saucier**, FCA, President of the Board of Trade in 1981-82, has just been awarded the Order of Canada by the Governor General of Canada, Mr. Roméo Leblanc. Mr. Saucier is currently president and chief executive officer of the accounting firm of Raymond Chabot Martin Paré and chairman of the École des HEC. The Order of Canada is conferred in recognition of distinguished service contributing to the enrichment of society.

## Remerciements Thanks

La Chambre remercie les membres suivants pour leur collaboration aux travaux d'affaires publiques de notre organisme.

The Board of Trade would like to thank the following members for their involvement with our public affairs projects.

Ce sont, par ordre alphabétique :

In alphabetical order:

**Banque Nationale du Canada**

**Bell Québec**

**DMR Québec**

**Lallemand inc.**

**Lapointe Rosenstein**

**Ministère des affaires internationales**

**Samson Bélair Deloitte & Touche**

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

### Entreprises • Businesses

#### Agence de recouvrement Ogilvie inc.

Dagneau, Thierry  
Ogilvie, Michael  
Perreault, Huguette

#### Armacom Publicité inc.

Beaudry, Marc  
Demers, Jean-Marc  
Hogue, Jean-François

#### Barron Caron Chartrand Tourangeau

Caron, Jacqueline  
Lambert, Jean-Martin  
Roy, Diane

#### Bureau Tech Marlin

Brennan, Peggy

#### Cambior inc.

Bédard, Normand  
Lavallière, Robert  
Roy, Henri A.

#### Canadian Airlines International - Inflight Division

Brognez, Michel  
Thornton, Andrea  
Trihey, Paul R.

#### Clinique Chiropratique Guy

Felteau, Chantal  
Gehl, Terry

#### Cogni-Case inc.

Boisvert, Diane  
Brisebois, Ronald

#### Collège de l'Assomption

Boucher, Marie-Suzanne  
Girard, Sylvie

#### Conseillers en Personnel Jacques Cartier inc.

Boyne, Louise  
Boyne, Walter J.

#### Groupe Ultima inc.

Benoit, Jean-Louis  
Lesage, Guy  
Poitras, Yves

#### IAT, Division de ICD - Institut carrière et développement Itée

Gignac, Marie-Fée  
Grenier, Denise  
Nadeau, Pierre

#### Immeubles CN Real Estate

Blais, Céline  
Masnan, Richard  
Roux, Roland A.

#### Kelliher/Samets/Volk

Pilon, Pierre  
Samets, Yoram  
Saville, Laurel

#### Litho Mega inc.

Berger, Robert

#### Melbor Associates

Trier, Morton

#### Maison Brison

Leckner, Rick

#### Office des Congrès et du Tourisme du Grand Montréal

Bourdon, Michel  
Zalloni, Claude

#### Les Pères Trinitaires

Gagné, Armand  
Gilbert, Denis  
Matton, Adrienne

#### Services de personnel A.T.

Timothy, André  
Timothy, Ann  
Timothy, Danielle

#### Services d'Édition Technique M.C.

Bélanger, Diane  
Cantin, Marielle  
Pouliot, Michel

#### Les Services Techniques de Béton Scaram Itée

Caon, Roger

#### Société internationale de télécommunication Aéronautique

Campbell, Samantha  
Epstein, Shelley  
Powell, Neville

#### Société québécoise de récupération et de recyclage

Bureau, Ginette  
Châtillon, Philippe  
Leblanc, Albert

#### Thunder Bay Fashions

Davis, Brad  
Leithman, Gerry  
Leithman, Jason

## LES NOUVEAUX MEMBRES INDIVIDUELS NEW INDIVIDUAL MEMBERS

#### Abbott, Ewan

Nabson Inc.

#### Antonopoulos, Tony

Antonopoulos, Costa

#### Allard, André

Schwartz, Levitsky, Feldman

#### D'Antonio, Camillo

Salle de Réception Le Rizz inc.

#### Deschênes, Guy

Éditions Panoramas & Espace inc.

#### Dilworth, Chris

Arena Communications

#### Dimitriadis, Freddy

Midland Walwyn Capital inc.

#### Hashimoto, Mary E.

Château Ramezay Museum

#### Kampitsis, Dimitrios

Les produits de fermes Aenos

#### Katsoulis, Paul

Sun Life du Canada, cie d'assurance-vie

#### Koutsouris, Olga

Zagalski & Koutsouris

#### Lachance, Sylvie

N.T.I. inc.

#### Landry, Claire

Larichelière, Pierre

Télébec Itée

#### Menanno, Vincenzo

Waves in Motion

#### Michalakopoulos, Peter

Michalakopoulos, Perluzzo

Martino

#### Nault, Robert

Mark-Tech R.N. inc.

**Perlinghis, Gerry**  
Restaurant au Vieux Port

**Porfilio, Johnny G.**  
Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. -  
Division immobilière

**Roumeliotis, Yani**  
Axia Design

**Spickler, Louise**  
Institut national de l'image et du son  
(INIS)

**Tambasco, Angelo**  
FCA International

**Theotikos, John**  
Fantis Canada Ltd.

**Valkanas, Leo**

**LES NOUVEAUX DÉLÉGUÉS  
DES ENTREPRISES  
MEMBRES  
NEW DELEGATES OF  
CORPORATE MEMBERS**

**Aird, Andrée**, Quio

**Andrieux, Jean-Claude**, Association des  
Hôtels du Grand Montréal

**Arbour, Jean-Claude**, Assurance vie  
Desjardins-Laurentienne

**Aubertin, Régent**, Hydro-Québec -  
Région St-Laurent

**Ayotte, Robert**, Loto-Québec

**Bacchichet, Patricia**, Patella  
Manufacturing (1987) Inc.

**Beauchamp, Robert**, Sucre Lantic inc.

**Boisvert, Claude**, SITQ inc.

**Bordeleau, Michel**, Hydro-Québec -  
Région St-Laurent

**Bouchard, Lucie**, Vasco Design  
International inc.

**Boulanger, Robert**, Réseau conseil IMST

**Bousquet, Normand**, Société canadienne  
des postes

**Brisson, Guy**, Kodak Canada

**Brisson, Daniel**, SITQ inc.

**Brulotte, Denis**, Réseau conseil IMST

**Bujold, Mario**, Fondation des maladies du  
coeur du Québec

**Cabana, Claude**, Hatch & Associés inc.

**Cartier, Yvon**, Enveloppe Innova inc.

**Cecchini, Mario**, Télémedia  
Communications Itée

**Chagnon, André**, Le Groupe Vidéotron  
Itée

**Chagnon, Danielle**, Radiomutuel inc.

**Chapelaine, France**, Maestro  
Innovations

**Chapleau, Mireille**, Quio

**Clare, Richard**, Martineau Walker

**Conyers, Robert**, McGill University

**Corbeil, Francine**, Fondation  
des maladies du coeur du Québec

**Cordeau, Nancy**, Immo-Capital inc.

**Côté, Nathalie**, Schumacher Design

**Cyr, Lise**, J.D. Edwards & Company

**D'Etcheverry, Denis**, Urgel Bourgie Itée  
du Québec

**D'Souza, Mark**, Société générale de  
financement du Québec

**Dadouche, Vicky**, Le Centre Sheraton

**Dahan, André**, Imaje Canada inc.

**Damboise, Diane**, Digital Équipement du  
Canada Itée

**Dauphin, Jacinthe**, Société générale de  
financement du Québec

**Decelles, Bernard**, Tella inc.

**Desbiens, Serge**, Hydro-Québec -  
Région St-Laurent

**Dostie, André**, Chrysler Canada Itée

**Duchesne, Maurice**, MITEL SCC

**Dufour, Clément**, Le Centre Sheraton

**Dumont, Camil**, Richardson Greenshields  
du Canada Itée

**Duplessis, Serge**, Dessau inc.

**Dupuis, Christian**, Léger & Léger

**Emerg, Reg**, Unisys Canada

**Fournier, Jean-François**, SITQ inc.

**Gagnon, Jocelyn**, Ministère Industrie,  
Commerce, Science & Technologie  
(Canada)

**Galarneau, Jean-Paul**, Le Groupe  
Vidéotron Itée

**Gaudet, Gilles**, Kodak Canada

**Gauthier, Robert**, Le Groupe Vidéotron  
Itée

**Genik, Siri C.**, Langlois Robert

**Gingras, Yves**, Hydro-Québec - Région  
St-Laurent

**Godwin, Shona**, Sita

**Guérin, Claude**, Tella inc.

**Guimond, René**, Groupe B.C.P. (1987)  
Itée

**Hauret, Thierry**, Crédit Lyonnais Canada

**Hébert, Cécilien**, SITQ inc.

**Hélie, Carole**, Union de Banques  
Suisse (Canada)

**Jenkins, Roger**, Société générale de  
financement du Québec

**Juneau, Gilles**, Assurance-vie  
Desjardins-Laurentienne

**Labbé, Danielle**, SITQ inc.

**Laferrrière, Pierre**, Téléglobe Systèmes  
de câbles

**Landry, Jacques**, Caisse Centrale  
Desjardins du Québec

**Landry, Jacques**, Richardson  
Greenshields du Canada Itée

**Landry, Paul**, Association des hôpitaux  
du Québec

**LaRoche, Danielle**, Les Expos de  
Montréal

**Lavoie, Maurice**, Hydro-Québec, Région  
St-Laurent

**Legault, Pierre**, Marion Merrell Dow

**Létourneau, Lucien**, Hydro-Québec -  
Région St-Laurent

**Levy, Jerry**, Société d'énergie de la Baie  
James

**Lopes, Carlos**, Sita

**Luys, Jacques**, Caisse Centrale Desjardins  
du Québec

**Macerola, François**, Téléfilm Canada

**Mariage, Frédéric**, Bois Daigle Itée

**Marois, Gaëtan**, Hydro-Québec, Région  
St-Laurent

**Massie, Yvon**, Claude Néon Itée

**Mérineau, Denise**, Assurance vie  
Desjardins-Laurentienne

**Morin, Gaston**, Hydro-Québec, Région St-  
Laurent

**Morin, André**, Association des hôpitaux  
du Québec

**Nadeau, Robert**, Scotia McLeod inc.

**Paquin, Bernard**, Groupe-Conseil S.M.  
inc.

**Paradis, Renaud**, Société immobilière du  
patrimoine architectural de Montréal

**Perlinger, Eric**, Patella Manufacturing  
(1987) inc.

**Perron, Jacques**, Le Groupe Vidéotron  
Itée

**Phaneuf, Anne-Marie**, Société du Palais  
des Congrès de Montréal

**Piaffer, Harry J.**, Assurance vie  
Desjardins-Laurentienne

**Poirier, Jacques**, Magnus Poirier inc.

**Poulin, France**, Canadien International

**Quenneville, Jules**, Garantie compagnie  
d'ass. de l'Amérique du Nord (La)

**Rice, Pamela**, Via Rail Canada inc.

**Roch, Diane**, Société du Palais des  
Congrès de Montréal

**Roy, P.-André**, Bombardier inc.

**Salbaing, Michel P.**, Société générale du  
financement du Québec

**Sansregret, Louise**, Loto-Québec

**Schouela, Allan**, Banque République  
Nationale de New-York

**Simard, Daniel**, Société canadienne des  
postes

**St-Arnaud, Christian**, Caisse Centrale  
Desjardins du Québec

**St-Germain, Sylvie**, Hôtel Le Chanteclerc  
inc.

**Tessier, Sylvie**, Le Centre Sheraton

**Thabet, Annie**, Société générale du  
financement du Québec

**Thérien, Pierre**, Service de la sécurité de  
revenu

**Tremblay, Solange**, Martine & Associés  
Gestionnaires

**Tremblay, Brigitte**, Régie des installations  
olympiques

**Vallières, Nicole**, Musée McCord  
d'histoire canadienne

**Vernier, Jean**, Centraide du Grand  
Montréal

**Viau, Diane**, Dessau inc.

**Warkins, Léonard**, Hydro-Québec -  
Région St-Laurent


**Williams, Daniel**, Raymond, Chabot,  
Martin, Paré



**MORRI MOSTOW  
& ASSOCIATES**

CORPORATE AND MARKETING  
COMMUNICATIONS

**(514) 484-5182**

La Société de  
Déchiquetage Confidentiel  
Mobile (SDCM) Inc.

**4881 - JARRY EST, BUREAU 290  
ST-LÉONARD, QUÉBEC  
H1R 1Y1  
TÉL.: (514) 955-3444**

DESTRUCTION DE DOCUMENTS  
DOCUMENT DESTRUCTION

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



## La puissance du partenariat

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

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

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

**C'est ça la puissance du partenariat!**

 **Le Groupe  
Mallette Maheu**

Comptables agréés  
Conseillers en gestion

Vérificateur de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain

Associé à

  
ARTHUR ANDERSEN & Co. SC

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

Bureaux dans plus de 30 villes au Québec.

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



# ■ Une vision ingénieuse

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



**TELEGLOBE**

L'ingéniosité  
fera toujours la différence.

MONTREAL • NEW YORK • FRANCFORT • HONG-KONG • LONDRES • MOSCOU • TOKYO

# Fiable et précis!



Vous recherchez la performance?  
Avec les produits d'interconnexion  
de réseaux Memotec  
vous irez droit au but...

...Plus vite!

# memotec

Téléphone : (514) 738-4781 • Télécopieur : (514) 738-4436