

Leadership Montréal

Horaire d'été
 Nos bureaux seront ouverts pour vous accueillir tout l'été du 25 juin au 7 septembre inclusivement de 8 h 30 à 16 h 30.



Publié par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain Juillet - Août 1998 Volume 1 numéro 6

ÉDITORIAL

Gel des rôles d'évaluation et fiscalité municipale : le régime des cataplasmes a trop duré



Éditorial 4

AGENDA

Cahier spécial détachable



Cahier d'activités 12

Le Forum sur le transport des marchandises : une volonté de poursuivre les échanges



Forum transport 13

Index

- éditorial 4
- partenaires 4
- comités 5
- forum 7
- dossier+ 9
- cahier d'activités 11
- agenda 12

POUR VOUS ABONNER À LEADERSHIP MONTRÉAL...

Il vous suffit de devenir membre de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain. Ce membership fera de vous un participant au Réseau du leadership métropolitain et vous deviendrez membre du World Trade Centre Montréal et de l'Institut du commerce électronique du Québec.

Faites d'une pierre quatre coups ! Soyez au coeur de l'économie qui se fait dans la Métropole.

Téléphone: (514) 871-4000, poste 4067

JOIGNEZ LES LEADERS !

ENTREPRISES-CONSEILS EN TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION : UN ESSOR FULGURANT

PAR JOËLLE GANGUILLET

Moteur de développement de toutes les économies avancées, les technologies de l'information (TI) font bonne figure au Québec. Avec des percées remarquables dans le secteur du logiciel, des ordinateurs personnels et une foule d'autres produits et services, l'industrie des technologies de l'information connaît un essor soutenu. Les sociétés de services-conseils en technologies de l'information, qui font partie de la grande famille de l'industrie des TI, ont fait leur marque dans divers domaines, dont le développement de systèmes clés en main, l'intégration de systèmes de gestion pour entreprises, les méthodologies de développement, l'ingénierie des processus d'affaires et, depuis peu, l'impartition.

Selon des données obtenues du MICST au gouvernement du



Source : Caméflex

Québec, les activités des entreprises spécialisées dans le domaine des services informatiques et des logiciels au Québec seraient en croissance constante. On dénombre environ 2 850 entreprises, lesquelles procureraient plus

de 21 000 emplois. En 1997, les revenus estimés du secteur des services informatiques se sont élevés à environ 2,5 milliards \$, comparativement à 1,5 milliard \$ en 1991, ce qui représente environ 17 % de la part canadienne dans le secteur

des services informatiques.

De nombreux leaders de l'industrie ont leur siège social ou une représentation importante à Montréal, notamment les groupes CGI, DMR, LGS, SHL Systemhouse, APG Solutions et Technologies, ou encore, ISM, une filiale d'IBM, et SAP, une unité d'affaires du géant de l'informatique allemand. La convergence des technologies de l'informatique et des télécommunications, l'émergence des nouvelles technologies, l'arrivée de l'Internet et le fameux bogue de l'an 2000, sont parmi les facteurs qui expliquent l'essor de ces entreprises. «La complexité, les risques et les coûts associés à ces technologies incitent de nombreuses entreprises à faire appel à des firmes d'experts», relève Alain Dumouchel, le vice-président régional de LGS.

Voir à la page 3



R&D : MONTRÉAL À L'AVANT-GARDE AVEC 25 % DE LA R&D AU CANADA

PAR EILEEN MURPHY

La R&D c'est l'ingrédient vital de l'économie montréalaise qui, dans une large mesure, est basée sur l'innovation. La R&D est au coeur de tous les progrès. Et la fameuse étude réalisée en 1995 par Price Waterhouse sur les positions qu'occupent les villes nord-américaines dans le domaine de la haute technologie confirme que Montréal est dans le peloton de tête. Elle place en effet Montréal entre les cinquième et dixième rangs

selon les catégories de technologies. Alors que Montréal, au chapitre de la population, est au quinzième rang sur un échantillonnage de 23 villes, nous sommes des chefs de file en ce qui concerne l'intensité des activités de haute technologie par rapport à la taille de la population. Nous devançons ainsi Toronto, Dallas, San Francisco et Boston. Nous avons fait beaucoup de chemin, et rapidement. Dix ans avant la publication de cette étude, nous étions en vingtième place, selon *Growth*

ing the Next Silicon Valley, de Roger Miller et Marcel Côté.

Le Québec rassemble les éléments qui, avec l'avantage d'un exceptionnel système de crédits d'impôt, créent un environnement de R&D très fructueux. «La R&D est la clé de la nouvelle économie. Il y a quelque 200 centres de recherche à Montréal et plus de 10 000 spécialistes de haut calibre travaillant dans d'excellentes installations où les sciences de la santé et les technologies de l'information sont nos points forts», déclare Bernard Coupal, président de T²C², une firme de capital de risque qui, en dix mois seulement, a injecté 3 M\$ - sur un budget de 60 M\$ - dans 14 projets de R&D.

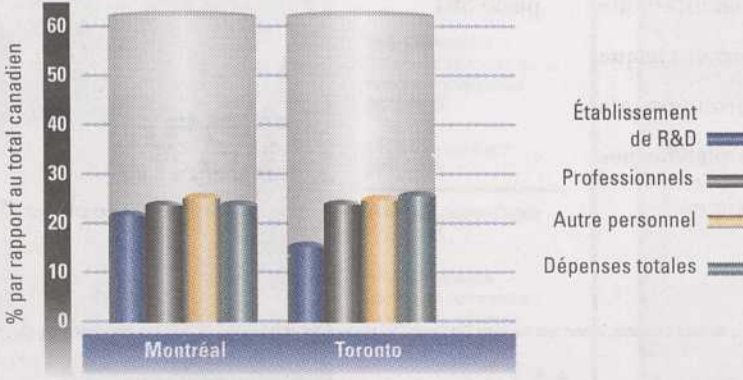
Entre les années 1990 et 1995, la croissance annuelle moyenne des dépenses en R&D au Québec a atteint 7 %. Dès 1995, la recherche au Québec comptait pour 1,96 % du PIB, soit un rapport supérieur à celui du Danemark, du reste du Canada, de l'Irlande, de l'Italie et de la Norvège. Le Québec dépense 462 \$ par habitant en R&D, ce qui nous place juste derrière les États-Unis, le Japon et la Suède.

En matière de recherche, le financement est crucial. En plus de l'excellente qualité des universités montréalaises, du coût de la vie peu élevé et d'un sens aigu des affaires, notre système de crédits d'impôt

fédéral et provincial - qui s'ajoute au fait que nous détenons 45 % du financement canadien en capital de risque - est vital en tant que propulseur de la recherche. Et celle-ci est le moteur de la nouvelle économie.

Albert DeLuca est associé, groupe de haute technologie, chez Samson Bélair/Deloitte Touche, et président du comité Innovation technologique et R&D de la Chambre. Cette année, l'un des mandats du comité fut de s'adresser au gouvernement pour faire modifier la circulaire 86-4R4 qui contient des règles strictes pour l'approbation de crédits d'impôt. «Le système fonctionne bien, alors que le gouvernement offre jusqu'à 40 % en crédits d'impôt. Mais l'environnement actuel n'est pas toujours propice à la croissance, en raison d'une approche conservatrice», déclare M. DeLuca. Selon un sondage réalisé par le Réseau québécois de l'innovation technologique (ADRIQ), la Chambre de commerce du Québec et la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, 64 % des répondants ont subi une hausse de leurs coûts, ce qui a entraîné, chez 46 % d'entre eux, une réduction des investissements en R&D. De plus, 20 % des entrepreneurs

Voir à la page 9



La recherche & développement au Canada en 1995

Source : Statistique Canada



Les affaires électroniques



JAVA, ÇA VA PLUS LOIN QUE DE SIMPLES JEUX DE MOTS.

Il y a deux ans, l'arrivée des logiciels tournant sous Java[™] avait fait sensation et donné lieu à une foule de jeux de mots reliés au café. Devait-on y voir un simple battage?

Chez IBM, nous croyons que Java mérite largement toute l'agitation qu'il a suscitée, car il offre deux grands avantages aux entreprises qui veulent devenir des entreprises électroniques : le développement nettement plus rapide d'applications, et la promesse de normes et de connectivité ouverte.

Si l'avènement du Web a bouleversé le monde des technologies de l'information, c'est sans doute d'abord à cause de cette culture des normes. C'est grâce à cette capacité qu'on peut parler de connectivité universelle et que plus de 80 millions de personnes ont accès au Web. Java est le premier langage qui permet de faire tourner une même application sur n'importe quelle plateforme (écrite une fois, exécutable partout).

Cela peut accélérer le processus de développement d'application car vous n'avez pas à créer une version différente de votre logiciel pour chaque client, chaque serveur et chaque navigateur. Et puisque la plupart des environnements d'entreprise sont composés d'un grand nombre de plateformes informatiques différentes, Java est une solution logique.

Java est-il parfait? Pas encore. Comme toute nouvelle technologie, il demande des ajustements. Mais il évolue plus vite que tout autre langage dans l'histoire, et IBM contribue à en faire une réalité.

Ces jours-ci, il y a plus de personnes qui travaillent sur Java chez IBM que dans toute autre entreprise, créant des applications adaptées aux réalités des domaines des finances, de la fabrication et de la distribution (pour ne nommer que ceux-là).

Nous créons également des outils de programmation primés, comme les logiciels VisualAge[™] et Lotus Bean Machine[™], des outils puissants qui facilitent l'élaboration de solutions sur mesure comme des sites Web de service à la clientèle et des intranets coopératifs.

Pour en savoir plus sur la façon dont IBM et Java peuvent aider votre entreprise à devenir une entreprise électronique, tapez www.ibm.com/java ou faites le 1 800 IBM-2255*, poste 58J.



Des solutions pour une petite planète[™]

*1 800 426-2255. IBM et «Des solutions pour une petite planète» sont des marques déposées d'International Business Machines Corporation, utilisées sous licence par IBM Canada Ltée. Tous les autres noms de produit ou marques appartiennent à leurs détenteurs respectifs. © IBM Corporation, 1998. © IBM Canada Ltée, 1998. Tous droits réservés.

Publié par :



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

5, Place Ville Marie
Niveau Plaza, bureau 12500
Montréal (Québec) H3B 4Y2
Tél. : (514) 871-4000
Télec. : (514) 871-1255
Site Web : www.cemmm.qc.ca

Président
André D. Godbout

Éditeur délégué
François Roberge

Rédactrice en chef
Manon Gravel

Assistante à la rédaction
Eileen Murphy

Secrétaire à la production et
à la publicité
Nicole Poisson

Publicité
Johanne Gagné

Design et production
Communication SRVA
international inc.

Impression
Imprimeries Transcontinental inc./
Division Transmag

Coût de l'abonnement
25 \$ (10 numéros) taxes en sus

ISSN 1480-4638

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada



Suite de la page 1

Entreprises-conseils en technologies de l'information : un essor fulgurant

Technologies et conseils en management : les deux côtés de la médaille

Fondée à Montréal en 1979, LGS compte parmi les quatre plus importantes sociétés de services-conseils en TI. Avec une quinzaine de bureaux répartis au Canada et en France, LGS emploie plus de 1 600 professionnels. En 1998, les revenus de l'entreprise devraient totaliser près de 129 M \$, une croissance d'environ 40 %.

En plus de voir ses revenus liés à l'implantation des technologies Internet/intranet/extranet plus que doubler tous les ans, LGS a le vent dans les voiles avec, entre autres, sa pratique *an 2000* qui fonctionne à pleine vapeur. Alors que la moitié de ses revenus proviennent actuellement du Québec, LGS envisage une croissance très importante du côté de l'Ontario et dans l'Ouest canadien.

Alain Dumouchel, le vice-président régional de LGS, estime que la demande pour les services liés à l'implantation de systèmes de gestion et des technologies de pointe est de plus en plus grande. «Plus qu'une demande, c'est un besoin. Les entreprises ont besoin d'experts pour les guider dans leurs choix technologiques. En raison de la prolifération et de la complexité de ces technologies, les sociétés de services-conseils ciblent des créneaux dans lesquels elles se spécialisent.»

LGS mise sur une demi-douzaine de créneaux prometteurs, dont les technologies Internet/intranet/extranet, le commerce électronique et la gestion automatisée de documents de travail. Selon son vice-président, LGS est à des années-lumière de ses compétiteurs dans les technologies de pointe comme les bibliothèques virtuelles ou encore les entrepôts de données ou *data warehouses*.

«Mais, ce qui nous distingue plus particulièrement a trait aux conseils en management. LGS a même mis sur pied une pratique spécialisée dans la gestion du changement. Le défi des entreprises n'est pas seulement de nature technologique. Les changements technologiques transforment les processus d'affaires, soit la manière dont les gens travaillent. La demande pour nos services en gestion du changement a pris une ampleur phénoménale.»

Une présence dans tous les marchés
Fondée à Montréal en 1973, Le Groupe conseil DMR est un des principaux fournisseurs internationaux de services en

technologies de l'information. En novembre 1995, DMR est devenue une des sociétés de l'entreprise américaine Amdahl. Depuis 1997, cette dernière est la propriété exclusive de l'entreprise japonaise Fujitsu, le deuxième plus important fournisseur de gros ordinateurs au monde. DMR compte 8 000 spécialistes au Canada, aux États-Unis, en Asie-Pacifique et en Europe. Les revenus consolidés de DMR, comprenant les revenus de sa société sœur américaine DMR Consulting Group, se chiffrent à 980 M \$.

À l'instar des autres firmes de services-conseils en TI, DMR a mis sur pied différents centres de compétence au fil de l'évolution des technologies. Aujourd'hui, ses services-conseils comprennent entre autres la planification stratégique des TI, l'architecture d'entreprise, le développement et l'intégration de systèmes informatiques, l'impartition et la conversion à l'an 2000.

«On assiste sur le marché de l'informatique à la prolifération des solutions progiciels ou des systèmes de gestion pour entreprises. Ces solutions toutes faites, mises au point par des entreprises comme SAP ou Peoplesoft ont transformé le rôle des professionnels de services-conseils. Nous ne développons plus comme il y a dix ans des systèmes sur mesure. En raison de l'abondance de ces solutions sur le marché, nous sommes devenus des intégrateurs de systèmes»,

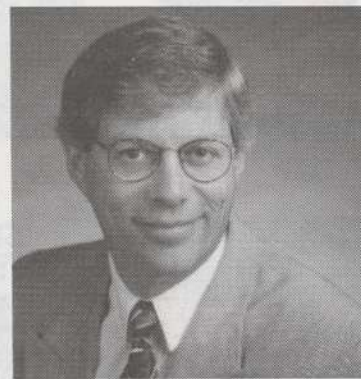
L'industrie canadienne des services logiciels et informatiques en bref 1994 - 1996

| | 1994 | 1995 | 1996 |
|----------------------------|--------|---------|---------|
| total des emplois | 99 056 | 123 312 | 137 300 |
| nombre d'établissements | 13 611 | 15 307 | 16 300 |
| recettes (milliards \$) | 14,6 | 14,3 | 15,4 |
| bénéfice net (millions \$) | 354,8 | 307 | 607 |
| marge bénéficiaire (%) | 5,29 | 4,38 | 6,81 |

Source : Industrie Canada

explique Pierre Fitzgerald, le nouveau vice-président et directeur général de l'unité commerciale de DMR à Montréal.

Le bureau de DMR à Montréal se distingue par ses programmes de R&D qui ont permis à la firme de mettre au point des méthodes appliquées au développement et à l'implantation de systèmes. «Notre méthodologie assure au client que les bénéfices prévus seront pleinement réalisés dans les délais et les budgets prescrits. Les partenaires d'affaires qui se servent de nos outils, ainsi que Fujitsu, investissent des millions de dollars annuellement à notre bureau de Montréal pour le développement de nos programmes», indique Pierre Fitzgerald.



Jean-Claude Aubé,
directeur général de SHL au
bureau de Montréal

Une entreprise de classe mondiale

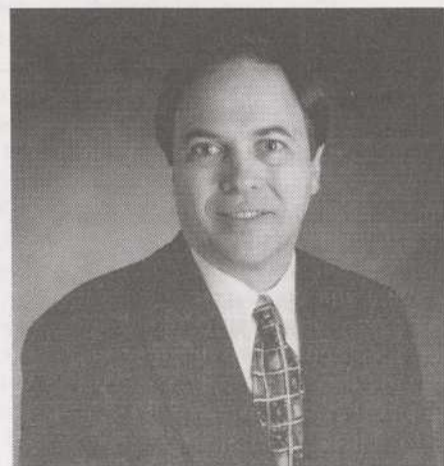
SHL Systemhouse constitue un vibrant exemple de croissance soutenue dans le monde des TI. Créée en 1974 à Ottawa, la société ouvrait un bureau quelque dix ans plus tard à Montréal. En 1995, SHL est devenue la propriété du géant américain des télécommunications MCI, ce qui l'a propulsée au rang des chefs de file. SHL compte aujourd'hui 6 000 employés dans cinq villes du Québec. Les revenus de MCI Systemhouse aux États-Unis se chiffrent à 2,4 milliards \$.

«Notre chiffre d'affaires au Québec est de 150 M \$. Au cours des trois dernières années, notre croissance ici a varié entre 25 % et 40 % par année. Cette croissance s'appuie sur la fusion de nos trois lignes d'affaires : intégration de systèmes, distribution de produits informatiques et impartition. Maintenant que nous sommes la propriété de MCI, notre entreprise est le seul fournisseur à guichet unique de l'industrie à offrir des produits et des services qui intègrent TI et télécommunications pour répondre aux besoins complets des entreprises», affirme Jean-Claude

Aubé, le directeur général de SHL au bureau de Montréal.

Le boogie de l'an 2000 : le compte à rebours est commencé

La transformation des systèmes informatiques pour l'an 2000 est au cœur des préoccupations des dirigeants d'entreprises. Les programmations informatiques qui ont été conçues avec un format de date à six positions au lieu de huit risquent d'engendrer des erreurs fatales lors d'opérations mathématiques ou des tris des zones de dates lorsqu'on utilisera l'année 2000.



Pierre Fitzgerald, vice-président et
directeur général de l'unité commerciale de Montréal, DMR

Voir à la page 7



UOMO

383, St-Jacques
Centre de commerce
mondial de Montréal
281-7999

5107, ave. du Parc
277-7558

277, rue Laurier Ouest
270-6154

413, St-Jacques
Centre de commerce
mondial de Montréal
844-9125

UOMO

Park Avenue Location
...des avantages exclusifs!
Le seul à vous offrir
le kilométrage illimité
035692

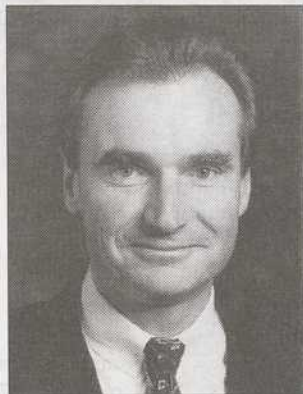
Tableau d'amortissement mensuel Club de revente
Contrat personnalisé Véhicules au prix de flotte
Service V.I.P. Toutes les marques et modèles de véhicules

Partenaire depuis plus de 5 ans avec :

5000, Jean-Talon Est, Montréal H1S 1K6
TÉ: (514) 376-2777
Fax: (514) 376-0883 • Sans frais: 1 888 414-2777 • <http://www.pal.qc.ca>



éditorial



GEL DES RÔLES D'ÉVALUATION ET FISCALITÉ MUNICIPALE : LE RÉGIME DES CATAPLASMES A TROP DURÉ

Il est courant d'observer des politiciens occupés à appliquer méthodiquement des cataplasmes sur des jambes de bois. Le gel - ou le non-dégel - des rôles d'évaluation constitue un exemple récent de mesures dilatoires permettant de repousser aux calendes grecques le règlement global du marasme fiscal qui affecte les municipalités de la région métropolitaine.

Les élus municipaux de l'île de Montréal et le gouvernement du Québec viennent de s'entendre pour remettre à demain le dégel des rôles d'évaluation de 18 municipalités de l'île, trouvant un intérêt électoral commun à demeurer immobiles.

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain est vigoureusement opposée au maintien du gel des rôles d'évaluation dans les municipalités de l'île de Montréal, et ce, pour plusieurs raisons.

D'une part, le gel des rôles constitue un manque de transparence administrative et comptable en donnant une fausse image de la valeur de l'assiette fiscale municipale, celle-ci devenant une mesure illusoire pour les acheteurs de dette municipale.

Outre le fait de fausser les bilans municipaux, le gel des rôles d'évaluation prolonge l'injustice faite au secteur non résidentiel dont les avoirs immobiliers sont ainsi fortement surévalués, puisque leur évaluation municipale n'a pas été revue depuis la forte chute de valeur de l'immobilier commercial de 1993 à 1998. Qui plus est, le gel crée des disparités entre différents secteurs économiques et prive les propriétaires du droit de contester une évaluation erronée.

D'autre part, le gel des rôles d'évaluation force des organismes comme le Conseil scolaire de l'île de Montréal à hausser la contribution des Montréalais à leur financement, alors qu'un «dégel» des rôles nécessiterait une participation accrue du gouvernement du Québec sous forme de péréquation. On sait que, dans les circonstances actuelles, les commissions scolaires de la métropole tirent des taxes scolaires sur la propriété foncière un pourcentage plus élevé de leurs revenus que les autres commissions scolaires du Québec.

Ainsi, le fardeau fiscal des contribuables de la métropole se trouve-t-il encore alourdi. Dans de telles conditions, il est peu surprenant que plusieurs d'entre eux s'échappent de l'île de Montréal pour bénéficier d'une fiscalité plus modérée.

La Chambre croit que les propositions de dégel, assorti de la fixation de quote-parts de contribution par grands secteurs économiques, soumises par des organismes tels que l'Institut de développement urbain (IDU), devraient être prises davantage en considération. Elles permettent de respecter l'équilibre fiscal et la capacité de payer des propriétaires fonciers tout en remettant en place des règles du jeu logiques et transparentes en matière d'évaluation foncière municipale.

Le gouvernement québécois donne maintenant aux instances urbaines le choix entre le maintien du gel des rôles et l'application de quotas par secteur d'activité, ce qui constitue une certaine forme de dégel. Espérons que les municipalités optent pour un dégel partiel, dans la mesure où celui-ci n'entraîne pas pour elles de manque à gagner dramatique.

Quant au gouvernement du Québec, plutôt que de jeter aux orties le travail majeur accompli par les fonctionnaires du service d'évaluation de la CUM depuis un an, il devrait en faire immédiatement les bases d'un nouveau régime fiscal uniformisé, équitable pour tous les citoyens de la région métropolitaine.

Le problème du gel des rôles d'évaluation fait ressortir de façon criante la nécessité de procéder rapidement à une réforme fiscale que plusieurs gouvernements successifs préparent inlassablement sans la mettre en oeuvre. La reconduction d'expédients, année après année, empoisonne Montréal et amoindrit son leadership.

Décidément, la région métropolitaine a désespérément besoin de gouvernants déterminés et courageux. Une fiscalité rééquilibrée et - aussitôt que possible - allégée, des structures simplifiées, voilà l'ABC de nos succès futurs et les conditions d'un nouveau souffle économique pour le prochain siècle.

André D. Godbout
Président



partenaires

À L'INSTAR DE SILICON VALLEY JOINT VENTURE

MONTREAL TECHNOVISION TRAVAILLE A METTRE EN PLACE DES INDICATEURS POUR MONTREAL PÔLE TECHNOLOGIQUE

Montréal TechnoVision inc.

Tout comme le font les entreprises les plus performantes, la mise en place et le suivi régulier d'indicateurs sont des outils puissants que peut utiliser une communauté pour se mobiliser autour d'objectifs de développement économique.

Les indicateurs utilisés peuvent être de deux ordres :

- des indicateurs comparatifs ou de «benchmarking», qui permettent de se mesurer aux pôles les plus performants. Se comparer permet de prendre la mesure de la concurrence et de créer un sentiment d'urgence. Cela permet également de prendre conscience de ses forces et d'insuffler un sentiment de fierté qui peut être dynamisant. C'est, enfin, un bon outil de marketing qui, en donnant des points de repère, permet de se faire connaître à l'extérieur;

- des indicateurs de résultats, adaptés aux défis particuliers que l'on veut relever, et dont l'évolution dans le temps permet de mesurer les progrès accomplis. La publication de ces résultats permet alors de répondre aux sceptiques et de renforcer la mobilisation.

Silicon Valley Joint Venture, qui est l'organisme mis en place par la communauté de Silicon Valley au début des années 90 pour renverser le déclin relatif qui la menaçait, s'est doté de ces deux types d'indicateurs.

Un premier jeu la compare aux dix technopoles américaines qu'il estime être ses principales concurrentes et qui, à la fin des années 80, commençaient à lui ravir les entreprises et les projets technologiques d'envergure comme Sematech ou MCC*. Parmi celles-ci on retrouve Boston, Austin, Raleigh-Durham (Research Triangle Park), Seattle et Phoenix. Ces indicateurs sont regroupés selon quatre critères, habituellement considérés comme les ingrédients principaux d'un pôle technologique : l'innovation, l'esprit entrepreneurial, le capital intellectuel et financier et l'accès global (ou ouverture). En 1996, Silicon Valley se retrouve en tête pour l'ensemble de ces indicateurs. L'impact en termes d'image et de marketing saute aux yeux.

Le deuxième jeu mesure l'évolution récente, notamment dans des domaines qui représentaient des défis pour Silicon Valley :

- la croissance de l'emploi dans les secteurs technologiques : à la fin des années 80, celle-ci était passée sous la moyenne nationale;
- la confiance : celle-ci était au plus bas;
- la pollution et l'engorgement des transports : ces problèmes étaient cités comme des causes de départ des entreprises;
- les taux de décrochage et d'échec dans le système d'enseignement secondaire : la dégradation de ce dernier était vue comme une menace pour la région.

Si Montréal TechnoVision veut réussir dans son ambition d'accélérer le développement de Montréal comme pôle technologique, il lui faut également

savoir se mesurer aux autres et mesurer ses propres résultats.

Un premier effort a été fait, dans la mesure de la disponibilité des données, pour insérer Montréal dans les comparaisons faites par Silicon Valley. Les résultats sont instructifs. Pour une bonne partie des indicateurs, Montréal se situe dans le deuxième quartile. C'est le cas notamment pour les investissements de capital de risque en bioscience ou pour le nombre d'appels publics à l'épargne d'entreprises technologiques. Montréal est donc à sa place dans la ligue des technopoles nord-américaines. Il est bon d'en prendre conscience et de le faire savoir. Pour d'autres en revanche, comme le nombre de brevets, Montréal se situe à la traîne. Il y a donc des défis à relever dont il est bon de percevoir l'urgence. Avec l'appui de ses partenaires, MTI intensifiera dans les mois à venir cet effort de benchmarking de Montréal par rapport aux autres technopoles nord-américaines.

Montréal TechnoVision devra également se doter d'indicateurs de résultats propres aux défis qu'il veut relever et aux objectifs qu'il se fixe. MTI est encore dans une phase de lancement et travaille avec la communauté d'affaires pour définir ces objectifs et les indicateurs qui doivent les accompagner. Toutefois, il est déjà clair que parmi les résultats à mesurer on devra retrouver :

- la croissance de l'emploi dans les secteurs que vise MTI, à savoir le biopharmaceutique, les technologies de l'information et l'aéronautique;
- l'esprit entrepreneurial mesuré par des indicateurs tels que les appels publics à l'épargne et au marché des capitaux;
- l'innovation mesurée, notamment, par les dépenses en R&D et les brevets;
- et la disponibilité de ressources spécialisées qui revient comme un des principaux défis auxquels doit faire face Montréal dans les secteurs technologiques.

Dans plusieurs de ces domaines, la mise en place d'indicateurs se heurte au problème de disponibilité de données fiables, mises à jour régulièrement. Il n'est ni dans la mission ni dans les moyens de MTI de produire de telles données. En revanche, MTI joint activement ses efforts à ceux de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, du ministère de la Métropole, du MICST et d'autres instances gouvernementales pour trouver des solutions à ces problèmes de données et pour doter Montréal d'un système d'indicateurs qui lui permettra de se mesurer aux autres, de se faire connaître, de mesurer ses progrès et le chemin qui lui reste à parcourir. ■

*Microelectronics Computer Technology Corporation. Sematech et MCC sont les deux principaux efforts coopératifs de l'industrie électronique et des semi-conducteurs mis en place par l'industrie et le gouvernement fédéral à la fin des années 80 pour répondre à l'offensive japonaise. L'un et l'autre sont allés ailleurs qu'à Silicon Valley.



comités

Comité Accès 51

Le 20 mai dernier avait lieu le lancement de la cinquième édition du répertoire Accès 51, répertoire réalisé tous les deux ans par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, en collaboration avec son comité Accès 51. Le répertoire Accès 51 est un outil majeur puisqu'il permet de faire connaître le profil de 232 femmes ayant les compétences et l'expérience pour siéger à des conseils d'administration, des comités consultatifs et des groupes de travail.

Comme le mentionnait madame Louise Champoux-Paillé, présidente du comité Accès 51 depuis huit ans et vice-présidente exécutive et directrice générale de l'Ordre des administrateurs

agréés du Québec, au total, 30 % des entreprises au Canada sont désormais dirigées ou codirigées par des femmes, mais seulement 113 des 833 postes d'administrateurs disponibles sont occupés par des femmes. «À l'évidence, il existe un décalage entre le poids économique des femmes dans l'économie et leur faible représentation aux conseils d'administration des entreprises et des organisations, de souligner madame Champoux-Paillé, mais nous sommes sur la bonne voie. Pour y arriver, il faut croire en nos capacités et en nos forces, faire preuve de solidarité et ne pas se laisser abattre par les embûches que nous trouverons sur le parcours.»



ACCÈS 51

Le comité Accès 51

Louise Cherry, présidente, Louise L. Cherry inc.; Jeanne Wojas, vice-présidente et secrétaire, Société de gestion Roche inc.; Suzanne Boyd, directrice, Formation et compétences, SNC-Lavalin inc.; Sylvie Picotte, avocate, Bernard, Cimoné, Poupard, Despatis; Louise Champoux-Paillé, présidente, comité Accès 51 et vice-présidente exécutive et directrice générale, Ordre des administrateurs agréés du Québec; Danielle Melanson, associée, psychologue industrielle, Melanson, Girard, Maletto et associés inc.; Monette Malewski, vice-présidente, Agences d'assurances M. Bacal inc.; Cheryl Hayes, présidente, Communications Cheryl Hayes Inc.

Prix Arts-Affaires de Montréal BELL CANADA, MARCO FORTIER ET JEAN CYPHOT HONORÉS



On reconnaît de gauche à droite : Sylvie Lalande de Bell Canada, l'entreprise lauréate dans la catégorie grande entreprise; le maire de Montréal, Pierre Bourque; Jean Cypihot, lauréat dans la catégorie personnalité arts-affaires; Liliane Stewart, coprésidente du comité d'honneur; Marco Fortier, lauréat dans la catégorie personnalité arts-affaires; Marcel Sabourin, coprésident du comité d'honneur; André D. Godbout, président de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain et Normand Biron, responsable du Prix Arts-Affaires à la ville de Montréal.

Il y avait foule dans le hall du TNM, le 1^{er} juin dernier. Pourtant, c'était soir de relâche au théâtre. Les personnalités en vue du milieu des affaires et du monde de la culture étaient venues nombreuses pour admirer les lieux, certes, mais aussi et surtout pour saluer les lauréats de la cinquième édition du Prix Arts-Affaires de Montréal.

En lever de rideau, le coprésident du comité d'honneur, le comédien Marcel Sabourin évoquait, avec la verve qu'on lui connaît, l'époque de la grande Lili St-Cyr, pour rappeler que la culture ne datait pas d'hier à Montréal. Et c'est justement une grande entreprise dont le soutien aux arts ne date pas d'hier qui fut la première honorée. Bell Canada a été retenue par le jury en considération de son appui financier aux Journées de la culture, au Festival international de jazz de Montréal, aux FrancoFolies de Montréal, au Festival des films du monde, à Info-Arts Bell de la Place des Arts et au Théâtre du Nouveau Monde. Au nom de la société, madame Sylvie Lalande, première vice-présidente, a reçu une oeuvre de l'artiste Charles Daudelin.

Le jury a choisi de ne pas remettre de prix dans la catégorie PME. Il ne s'agissait pas d'un jugement négatif sur la

contribution des PME aux arts, mais bien d'une décision basée sur les candidatures soumises. La présidente, France Fortin, a d'ailleurs invité les organismes culturels à présenter des candidatures de PME en plus grand nombre pour la prochaine édition.

Enfin, le jury n'a pu trancher entre deux candidatures dans la catégorie personnalité arts-affaires. C'est donc ex aequo que Marco Fortier et Jean Cypihot ont reçu respectivement le prix de même qu'une oeuvre de Massimo Guertera et de Richard Surette. Haut dirigeant du Groupe Vie Desjardins-Laurentienne, Marco Fortier est aussi président du Nouvel Ensemble Moderne (NEM). En seulement quatre ans, sa collaboration a marqué l'évolution du NEM à bien des égards.

Pour sa part, Jean Cypihot, mécène exceptionnel des arts à Montréal, a été honoré entre autres pour sa contribution remarquable à l'essor du Musée d'art contemporain de Montréal. La feuille de route de monsieur Cypihot est éloquent : gouverneur de Pro Musica, membre honoraire du Théâtre du Rideau Vert, il est un mécène actif depuis plusieurs décennies à Montréal. Son soutien indéfectible a été déterminant pour plusieurs institutions culturelles montréalaises.

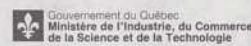
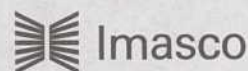
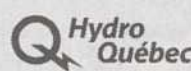
Comité Fidélisation



Le 9 juin dernier, à la Chambre, avait lieu une rencontre soulignant la clôture de la campagne de fidélisation, édition 97-98. Ainsi, 204 entreprises et 70 membres individuels ont reçu un appel les invitant à prendre part à l'une ou l'autre des activités organisées par la Chambre. La mission des membres du comité Fidélisation est de faire connaître les activités et les services de la Chambre aux membres afin d'assurer une continuité du membership.

Dans le but de souligner l'effort des

membres du comité Fidélisation, cinq de ceux-ci se sont vus remettre une paire de billets de train d'une valeur de plus de 1 100 \$, valides dans le corridor Québec-Windsor, gracieuseté de VIA Rail. Les gagnants sont : Carmen Bourbeau, vice-présidente opérations, Bourbeau Whalen & Associés; Marie-Josée Frigon, designer, Complice I.D. inc.; Lise Drouin, vice-présidente, Agora Inc.; Normand Gauthier, consultant, Voyages Calèche et Marie-Ange Bourdon, présidente, Bourdon & associés. ■



C'EST UN ENGAGEMENT D'AFFAIRES

LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION APPLIQUÉES AUX SOLUTIONS D'AFFAIRES^{MC}

CGI vous offre un engagement ferme, sans compromis. C'est pourquoi nous mettons autant d'énergie à comprendre le secteur dans lequel vous évoluez qu'à nous maintenir à la fine pointe de la technologie. Ainsi, vous traitez avec des professionnels qui comprennent votre secteur d'affaires, qui y sont intégrés et qui demeurent à l'affût de son évolution.

CERTIFIÉE ISO 9001



Montréal : (514) 841-3200
Adresse Internet : www.cgi.ca

LA FORCE DE L'ENGAGEMENT

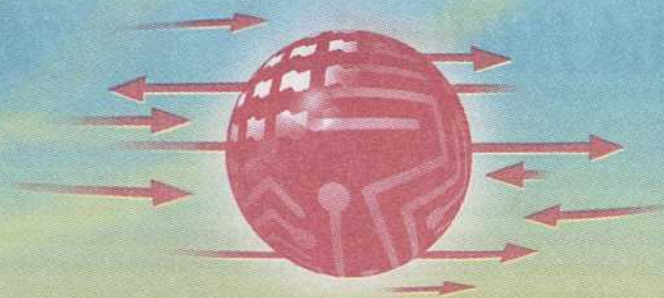
TIREZ PROFIT DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE




La Société d'information Banque Nationale consacre tous ses efforts à développer des solutions de commerce électronique profitables pour les entreprises. Si vous désirez en connaître plus sur la gestion électronique de vos entrées et sorties de fonds, le dépôt direct, l'échange de documents informatisés (EDI) ou tout autre produit et service électronique, écrivez-nous à l'adresse Internet sibn@bnc.ca ou composez le 1 888 488-8588.

LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE.

NOTRE SPHÈRE D'ACTIVITÉ.



 SOCIÉTÉ D'INFORMATION
BANQUE NATIONALE INC.



ENTREPRISES-CONSEILS EN TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION : UN ESSOR FULGURANT

Chaque organisation possède un certain nombre de banques d'information électroniques interreliées dans des secteurs névralgiques tels que les ressources humaines, l'information à la clientèle, la comptabilité et les systèmes de production, d'où l'importance pour les entreprises d'évaluer l'ampleur du problème par l'inventaire et l'examen de leurs systèmes informatiques.

On évalue le marché de la transformation des systèmes informatiques pour l'an 2000 à environ 2 milliards \$ au Canada : un marché qui donne le sourire aux entreprises de services-conseils en TI qui ont toutes mis sur pied une pratique pour relever ce défi informatique.

«Les entreprises n'ont pas le choix. Leurs systèmes doivent être conformes à l'an 2000. D'après moi, 50 % des grandes entreprises sont très conscientes du problème. En revanche, j'estime que le taux de sensibilisation ne dépasse pas les 30 % chez les PME, ce qui est inquiétant», relève Jean-Claude Aubé de SHL.

«Le constat de conformité à l'an 2000 ne se limite pas aux systèmes de gestion financière. Dans le cas des entreprises manufacturières, par exemple, cette évaluation touche aussi aux robots ou aux automates sur les planchers de l'usine», ajoute-t-il. Jean-Claude Aubé estime que le bogue de l'an 2000 devient souvent l'occasion d'un investissement de modernisation, les entreprises choisissant alors de remplacer leurs systèmes de gestion.

Un pionnier de l'impartition

Avec un carnet de commandes frôlant les 6 milliards \$ et ses 2 000 clients en Amérique du Nord, CGI est la plus importante entreprise indépendante de services-conseils en TI à propriété canadienne. Pionnière dans le domaine de l'impartition, CGI vient de compléter la signature des ententes finales visant à renforcer les liens existants entre CGI et BCE/Bell Canada. En vertu de cette transaction, CGI gèrera le développement et l'entretien des systèmes informatiques de Bell Canada, auparavant gérés par Bell Sygma Solutions. En plus de doubler son chiffre d'affaires qui totalisera plus de 1,1 milliard \$, CGI emploiera plus de 7 500 professionnels, comparativement à 4 000 présentement.

«Avec l'émergence des nouvelles technologies et la vitesse avec laquelle ces technologies évoluent, les entreprises n'ont pas toutes les

ressources nécessaires pour se maintenir à jour, d'où le recours de plus en plus répandu à l'impartition», indique Daniel Rocheleau, vice-président principal, impartition et ingénierie d'affaires, de CGI. Ainsi, les entreprises sont de plus en plus nombreuses à déléguer la gestion entière de leurs fonctions informatiques, y compris la gestion des réseaux de télécommunications et la maintenance des systèmes de gestion, réduisant ainsi l'incertitude liée aux technologies de l'information.

Une enquête réalisée par l'International Data Corporation (IDC) auprès de 23 entreprises américaines ayant octroyé des contrats d'impartition variant entre 100 M \$ et 3 milliards \$, révèle que les dirigeants sont en général satisfaits de leurs investissements et qu'ils ont l'intention de reconduire leur contrat d'impartition. C'est le cas de CGI qui connaît un taux de succès remarquable. «La clé de notre réussite réside dans notre cadre de gestion, dans notre façon de livrer nos services. Notre approche rigoureuse nous permet de livrer nos projets juste à temps à l'intérieur des budgets prévus dans une proportion de 95 %, contrairement à la moyenne de l'industrie où 50 % des projets sont livrés en retard en plus de nécessiter des budgets additionnels pour leur réalisation», souligne Daniel Rocheleau.

En outre, le vice-président de CGI fait remarquer la croissance phénoménale de la part des revenus de CGI associée à l'impartition. «En quatre ans, cette part est passée de 120 M \$ à 700 M \$ pour représenter 60 % de nos revenus.» Selon Daniel Rocheleau, l'alliance avec Bell Canada, qui constitue le plus grand contrat d'impartition jamais réalisé au Canada, procurera des avantages concurrentiels majeurs à CGI en lui permettant de soumissionner conjointement avec Bell sur des contrats d'impartition et d'intégration de systèmes.

Éléments tirés de l'enquête 1997 «Leading Trends in Information Service» réalisée auprès de 500 entreprises américaines par Deloitte & Touche Consulting

| | % du revenu des entreprises consacrés au TI | % du budget des TI consacré au bogue de l'an 2000 | % des entreprises ayant recours à l'impartition pour le développement d'applications informatiques |
|------|---|---|--|
| 1993 | | | 24 |
| 1994 | | | 26 |
| 1995 | 1,4 | | 26 |
| 1996 | 2,6 | | 42 |
| 1997 | | 9,9 (budgété) | |
| 1998 | | 12,4 (projeté) | |
| 1999 | | 9,2 (projeté) | |



Daniel Rocheleau, vice-président principal, impartition et ingénierie d'affaires, CGI

Un géant allemand à Montréal

Depuis sa création à Waldorf en Allemagne en 1972, SAP AG connaît une croissance accélérée grâce au succès de son R/3, un système de gestion pour entreprise clés en main qui est capable d'assumer la gestion de l'ensemble des procédures d'affaires (paie, ressources humaines, approvisionnement, etc.). Présente dans plus de 90 pays, SAP s'est établie en Amérique du Nord en 1988 et a ouvert un bureau montréalais il y a six ans. En 1997, son chiffre d'affaires a totalisé 3,5 milliards \$ US, dont 195 M \$ au Canada. Près de 30 % des revenus de SAP au Canada sont réalisés au Québec et dans les provinces maritimes.

«SAP occupe maintenant près de 50 % du marché des systèmes de gestion pour entreprises partout où notre firme est implantée. Notre stratégie d'affaires repose sur les partenariats avec les firmes de services-conseils en TI comme

DMR, SHL ou IBM. Ces firmes utilisent nos produits et nos méthodologies d'implantation. Nos activités de consultation se font en partenariat avec elles. Ainsi, nos effectifs représentent 20 % de leurs équipes de consultants auprès des clients», explique Benoît Leclerc, l'ancien directeur général du bureau de Montréal.

Attirée par le marché de l'impartition, SAP vient de signer une alliance avec SIBN, une division de la Banque Nationale qui a pour mission d'offrir aux entreprises des services-conseils et des solutions d'affaires dans les domaines des TI et du commerce électronique. «Nos équipes sont en train de se structurer pour faire la promotion de ce nouveau service d'impartition qui permettra à un éventail plus large d'entreprises d'avoir accès à nos systèmes de gestion. Ainsi, les entreprises n'auront pas à acheter les infrastructures technologiques nécessaires ni à assumer les frais de démarrage puisque c'est la SIBN qui s'occupera de gérer leurs ressources informatiques», indique Benoît Leclerc, responsable de l'alliance SIBN-SAP. Il fait aussi remarquer qu'en tant que filiale de la Banque Nationale, les clients de la SIBN pourront profiter également de services complémentaires dont l'intégration des applications transactionnelles aux systèmes de gestion comme le commerce électronique.

SAP prévoit une forte croissance à son bureau de Montréal. «D'ailleurs, au cours des douze derniers mois, nous avons doublé nos effectifs. Les membres de notre personnel sont en majorité issus d'industries variées où ils ont acquis une expérience en logistique, en processus d'affaires et en gestion.» Benoît Leclerc indique qu'une des raisons motivant l'implantation de SAP à Montréal réside dans la disponibilité de sa main-d'œuvre et de son réseau universitaire. Plusieurs secteurs de l'économie québécoise comme l'aéronautique, l'industrie pharmaceutique, les entreprises de services et les télécommunications, sans compter les secteurs public et parapublic, sont des éléments prometteurs pour la croissance de l'industrie des services-conseils en TI et la croissance des activités de SAP au Québec.»

Voir à la page 8



Sur la piste du service.

Chaque année, des quatre coins du globe, ils viennent par milliers s'ajouter aux millions d'autres passagers que nous accueillons à l'Aéroport international de Montréal-Dorval. Pour s'assurer que les services mis à leur disposition sont parmi les plus recherchés et les plus efficaces qui soient en Amérique du Nord, Aéroports de Montréal s'est dotée d'un programme d'accueil novateur, conçu spécialement pour permettre aux voyageurs d'évoluer dans un espace de dimension humaine, animé et efficace.

Aéroport international de Montréal - Dorval



Le monde via Montréal



forum



Suite de la page 7

Une filiale pour un créneau prometteur

Le plus important fournisseur de PC au Canada est également un des premiers fournisseurs de produits logiciels au monde. En outre, depuis une quinzaine d'années, IBM joue un rôle de plus en plus marqué dans le secteur des services-conseils en TI. Avec 110 000 professionnels répartis dans 164 pays, les Services mondiaux IBM constituent le segment d'affaires d'IBM qui connaît la croissance la plus rapide.

En 1991, IBM Canada a mis sur pied la Société de gestion des systèmes d'information ISM, une filiale qui a pour mission d'offrir une large éventail de services d'impartition stratégique. «ISM a

été créée dans la foulée de la stratégie d'affaires d'IBM qui développait de plus en plus son segment relié aux services aux entreprises. Au Québec, les facteurs clés de la mise sur pied d'ISM résident dans les partenariats que nous avons établis avec nos clients comme la Banque Nationale, Bell, Air Canada et Equifax», note Bernard Elharrar, vice-président, directeur général, impartition stratégique, ISM Québec.

«Traditionnellement, les entreprises qui ont recours à l'impartition de leurs ressources informatiques cherchent à réaliser des économies. Cependant, avec l'évolution des technologies, elles sont de plus en plus nombreuses à

rechercher un bassin de compétence, c'est-à-dire des effectifs compétents dans divers domaines. Elles recherchent aussi des entreprises dont la seule raison d'être est l'impartition.» Selon Bernard Elharrar, un des avantages concurrentiels d'IBM est son envergure mondiale. «Comme nous faisons partie de l'équipe des Services mondiaux IBM, notre société offre une présence et des ressources partout. Par ailleurs, notre masse critique nous permet aussi d'assurer une présence régionale. Ainsi, ISM a des bureaux régionaux dans les plus grandes villes du Canada où elle compte près de 6 000 professionnels», affirme-t-il.

Bernard Elharrar fait remarquer que les revenus d'ISM au Canada connaissent une croissance d'environ 20 % à 25 % par année depuis sa création pour atteindre, en 1997, un peu plus de 1 milliard \$. «La demande pour l'impartition est là pour rester. Avec l'accélération des développements technologiques, notamment le commerce électronique, les entreprises cherchent à se recentrer. Je crois d'ailleurs que le 21^e siècle sera le siècle des services. Les organisations feront de plus en plus appel à des compagnies comme la nôtre pour aborder le troisième millénaire avec succès.» ■

DERRIÈRE LA TECHNOLOGIE... |

ORGANISATION
TRANSFORMATION
OPTIMISATION
PERFORMANCE
SERVICES-CONSEILS

LGS

UNE ÉQUIPE D'AVANT-GARDE !

LGS
 UNE AFFAIRE DE CONFIANCE
 Tél.: (514) 861-2673

Voyez plus grand

98 07 09

NOUVEAUX CARACTÈRES
NOUVEAUX ÉLÉMENTS GRAPHIQUES
DE LA COULEUR DANS LES TEXTES
NOUVELLES RUBRIQUES

Le 9 juillet 1998 - Faites-nous part de vos commentaires sur cette nouvelle présentation plus contemporaine du Globe and Mail. Veuillez téléphoner à M. François Laganière, directeur des ventes publicitaires, Est du Canada, au (514) 982-3084, ou lui écrire à l'adresse électronique flaganiere@globeandmail.ca.

THE GLOBE AND MAIL

LE QUOTIDIEN NATIONAL DU CANADA • FONDÉ EN 1844



dossier +



Suite de la page 1

LA R&D : UNE QUESTION D'ARGENT

ont dû faire face, ces cinq dernières années, à une baisse alarmante du nombre d'acceptations de leurs demandes de crédits d'impôt.

Innovations dans les sciences de la santé

Le coût de développement d'un nouveau médicament se situe dans les 400 à 500 millions \$US, et la recherche prend de 12 à 15 ans. Ces dix dernières années, l'industrie a accéléré ses investissements en R&D de 268 %, soit plus de 3,2 milliards \$ au Canada. Or, après tous ces investissements, il faut savoir que dans le monde, sur dix nouveaux médicaments lancés sur les marchés, trois seront déficitaires, cinq à six vont permettre de récupérer les coûts et seulement un ou deux rapporteront des profits.

«Plus nous en savons sur le fonctionnement d'une molécule, plus il sera facile d'identifier de meilleures molécules» - Daniel Bouthillier, directeur adjoint, administration de la recherche au Centre de recherche thérapeutique de Merck Frosst.

La compagnie Merck Frosst Canada, à Kirkland, possède le plus grand laboratoire de recherche au pays. Le Centre de recherche thérapeutique emploie 1 300 personnes, dont 200 scientifiques. Le Dr Daniel Bouthillier est le directeur adjoint de l'administration de la recherche du centre. «Notre recherche est concentrée sur les maladies inflam-

matoires, soit l'asthme et l'arthrite et les maladies cardiaques. Récemment, après 18 années de recherche et la collaboration de 20 scientifiques, nous avons lancé le Montelukast sodium, un médicament contre l'asthme chez les enfants.» Après le processus de recherche, lorsque l'équipe a abordé la phase des essais cliniques sur des patients humains, des effets secondaires causés par le médicament sont apparus. «Nous ne voulions pas avoir d'effets secondaires qui soient causés par cette pilule à croquer destinée aux enfants. Alors, nous avons repris la recherche», explique M. Bouthillier. Ce produit a été approuvé aux États-Unis et en Europe, mais l'approbation est toujours attendue au Canada.

La circulation de l'information entre les neuf centres mondiaux de recherche de Merck Frosst se fait par intranet et vidéoconférences. «En recherche, le partage de l'information est extrêmement important. Les universités jouent un rôle significatif par leur recherche fondamentale. Puis, la recherche clinique se déroule dans les hôpitaux et les centres de recherche», explique le Dr Bouthillier.

Merck Frosst est l'un des plus anciens laboratoires pharmaceutiques de Montréal. Il s'agissait à l'origine de la société Frosst, bien connue des Montréalais, plus tard entrée dans le giron de Merck Frosst Sharpe and Dome.

Mais il existe dans la région de Montréal plusieurs autres laboratoires importants de compagnies pharmaceutiques

novatrices dont Novartis, Wyeth-Ayerst, L.A.B Research, BioChem Pharma, Astra, Pfizer, etc. Ces laboratoires possèdent une longue tradition de recherche fondamentale et clinique. Et depuis le début du siècle, ils ont été associés aux grandes universités de la métropole pour créer un véritable réseau de recherche.

Ce réseau a été tellement bien tissé qu'au XX^e siècle, 32 médicaments majeurs ont été découverts au Canada et commercialisés mondialement. De ce total, 27 brevets émanaient de Montréal.

Aujourd'hui, à la suite du regroupement mondial des sociétés pharmaceutiques et de la concentration des activités de recherche, c'est l'industrie biotechnologique qui a le vent dans les voiles, dans la région de Montréal. Plus de 90 entreprises de biotechnologie emploient au total entre 4 000 et 5 000 personnes, dont la moitié en R&D. Les cinq plus grandes sociétés biotechnologiques et l'Institut de biotechnologie embauchent ensemble 2 600 personnes.

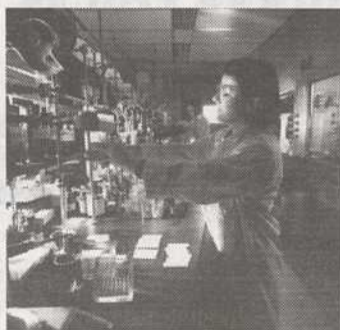
L'Institut de biotechnologie, qui fait partie du Conseil national de la recherche du Canada, s'est récemment fortement agrandi en embauchant 200 nouveaux employés. Le mois prochain, l'Institut va accroître ses installations en ajoutant une superficie de 50 000 pieds carrés pour faire de la place à ses nouveaux hôtes : 11 sociétés à la recherche de locaux et d'équipements de recherche de haut calibre. Leurs recherches, très poussées, se concentrent dans les domaines de la biologie moléculaire et du génie biochimique.

«Nous exerçons un attrait sur de nombreuses compagnies car nous possédons l'expertise scientifique, la possibilité d'échanges d'information et des équipements à la fine pointe de la technologie. Par exemple, nous avons une machine NMR de 800 MHz, c'est l'une des trois seulement qui existent au monde. Les deux autres sont aux États-Unis et en Allemagne», explique le Dr Michel J. Desrochers, directeur général de l'Institut. Quelque 70 projets de recherche sont en cours, avec un budget annuel de 20 millions \$, et 70 % de ces projets se concentrent sur des produits biopharmaceutiques concernant le cancer et les maladies cardiaques et inflammatoires. «Ce qui est devenu très important aujourd'hui, c'est le domaine de la génomique. Il s'agit de l'analyse et de l'identification du fonctionnement des gènes, ce qui permet d'élaborer des milliers de nouveaux composés», ajoute le Dr Desrochers.

De nombreux nouveaux éléments ont été et sont encore développés pour accroître la palette des chercheurs. De nouvelles manières de soigner, des méthodes plus rapides pour synthétiser les molécules par l'utilisation de robots et, généralement, des solutions plus performantes. Ces solutions, pour se développer, ont besoin de temps et d'argent. C'est ça, la nature de la recherche. «Il n'y a pas de recette secrète, commente Bernard Coupal, président de T²C², la seule chose à faire c'est de retrousser ses manches et de se mettre au travail.» ■

Pour un Québec en santé

Présente à Montréal depuis 1899, Merck Frosst travaille sans relâche à la recherche de nouveaux médicaments. Au fil des ans, Merck Frosst n'a cessé d'innover et de mettre au point des traitements qui permettent à toute la population d'accroître son espérance et sa qualité de vie. Nul doute que ses produits, destinés au traitement des maladies cardiaques (hypertension artérielle, hypercholestérolémie, insuffisance cardiaque), de l'ostéoporose, de l'infection par le VIH, du SIDA, du glaucome et de l'hypertrophie bénigne de la prostate, ainsi que sa gamme de vaccins, contribuent à la santé des Québécois et des Québécoises. Mais il est tout aussi vrai que ce travail acharné, visant le mieux-être de toute la population est aussi une source de vitalité pour l'économie québécoise.



Merck Frosst emploie plus de 1 300 personnes à travers le Canada, dont 1 000 travaillent au siège social situé à Montréal. Cet immense complexe abrite approximativement 300 scientifiques de réputation mondiale qui travaillent à la Recherche médicale et au Centre de recherche thérapeutique Merck Frosst et qui, jour après jour, repoussent toujours plus loin les frontières de la connaissance des maladies et de leurs traitements. Pour y arriver, Merck Frosst investit chaque année plus de 65 millions de dollars en recherche et développement.

Merck Frosst est fière de contribuer à l'essor économique du Québec. Elle a investi 75 millions de dollars dans l'agrandissement et la modernisation de son usine et 13 millions dans l'expansion de ses installations de recherche. Ces projets lui ont permis de mieux faire face à la mondialisation de son secteur d'activités, et de contribuer encore davantage à l'amélioration des soins de santé et à l'activité économique du Québec.



Aider les gens d'ici à vivre mieux, plus longtemps!

<http://www.merckfrosst.ca>



partenaires

LA MISSION COMMERCIALE, S'Y PRÉPARER : UNE NÉCESSITÉ!

Le succès d'une démarche sur les marchés étrangers dépend en grande partie de la préparation, du sérieux et de l'application avec lesquels l'entreprise met sur pied son approche de ces marchés. En ce sens, les missions commerciales à l'étranger, si elles sont bien préparées et menées, permettent à l'entreprise de mieux connaître son futur marché et, par conséquent, d'être plus concurrentielle et d'éviter les erreurs qui pourraient mener son projet à un échec retentissant.

C'est quoi une mission commerciale ?

Une mission commerciale se compose d'un groupe de gens d'affaires en visite à l'étranger qui entendent explorer un marché cible, établir des contacts et des partenariats clés, s'enquérir des

perspectives et des pratiques d'affaires, choisir des agents ou des représentants, acheter, promouvoir ou vendre des produits ou services, négocier des accords commerciaux ou encore attirer des capitaux étrangers.

Pourquoi une mission commerciale ?

La mission commerciale offre de nombreux avantages. Elle permet :

- de se familiariser avec la situation du marché-cible et d'établir des réseaux préliminaires de contacts pour la poursuite des activités sur ce marché;
- de mieux adapter son produit aux conditions locales et de vérifier sur place la pertinence des éléments à considérer avant la commercialisation;
- de prendre connaissance des risques divers sur le marché-cible et de pren-

dre les mesures qui s'imposent pour les contrer;

- d'établir et d'élaborer la stratégie d'entrée sur le marché la plus pertinente et de déterminer les meilleures actions à prendre pour s'assurer un succès.

Comment réussir sa mission commerciale ?

L'entreprise qui souhaite participer à une mission commerciale doit tenir compte d'une foule de facteurs et de détails pour retirer le maximum d'information sur le marché dans le but de poursuivre le développement de ses activités sur le marché visé.

Avant le départ :

La préparation est la clé du succès, aussi, il faut, avant le départ :

- déterminer si l'entreprise est suffisamment prête à se lancer sur ce nouveau marché;
- identifier clairement les objectifs et l'information qu'elle désire retirer de la mission commerciale;
- s'informer sur les intervenants qui seront rencontrés;
- se renseigner sur les coutumes du pays de destination, les conditions économiques et d'accès au marché, les débouchés, les circuits de distribution et autres variables nécessaires à la commercialisation;
- établir son budget;
- prendre connaissance des aides financières existantes;
- et préparer tous les renseignements nécessaires à la mission: description et caractéristiques des produits ou services, les utilisateurs, le mode d'emballage, les modalités de paiements.

Pendant la mission commerciale :

- s'assurer de trouver réponse aux questions posées et d'atteindre les objectifs fixés au préalable;
- respecter les coutumes locales. Il faut demeurer attentif à son environnement et à ses interlocuteurs dans le but de s'y adapter le mieux possible.

Au retour de la mission :

L'objectif général étant de créer et de



maintenir des rapports avec les personnes rencontrées qui semblent offrir les meilleures possibilités de relations commerciales continues, il faut assurer un suivi au retour. L'envoi de lettres de remerciement, l'identification des points qui devraient faire l'objet de discussions, répondre aux demandes de renseignements supplémentaires des personnes rencontrées et la rédaction d'un rapport de mission font partie des tâches que le participant aura à accomplir à son retour.

Qui peut vous aider ?

Les missions commerciales peuvent se charger de façon plus efficace d'un bon nombre de tâches, autrement dévolues au délégué commercial ou à l'homme d'affaires en visite. En effet, les organisateurs de missions commerciales peuvent, en général, consacrer beaucoup plus de temps à la mise en place des missions que ne le ferait une seule entreprise, et possèdent une expérience plus large et de plus hautes compétences techniques. De plus, ils peuvent parfois accéder à des chefs d'entreprises ou fonctionnaires de haut niveau, qu'une entreprise seule aurait du mal à rencontrer.

Différents organismes gouvernementaux ou privés peuvent vous venir en aide lors de la préparation de votre mission commerciale à l'étranger ou, dans certains cas, vous permettre de participer à une mission commerciale pré-établie. Les coordonnées de chacun de ces organismes sont disponibles dans le Répertoire des services offerts à l'exportation qui peut être consulté sur le site du MICST (www.micst.gouv.qc.ca). Pour plus d'information sur le commerce international, les sites «Exportsource» (<http://exportsource.qc.ca>) et «Stratégis» (<http://strategis.ic.qc.ca>) sont des mines de renseignements : à consulter! ■



Pour information :
Marie Galibois (514) 849-5242

Des experts à votre service !

Exporter, c'est franchir des frontières et être confronté à de nombreux obstacles. Pour vous permettre de vous préparer à les surmonter, le WTC Montréal offre aux membres du Réseau du leadership métropolitain actifs en commerce international, une heure de consultation individuelle et gratuite auprès de chacun des 15 spécialistes du secteur privé oeuvrant dans divers domaines touchant le commerce international :

Une heure de consultation gratuite dans les secteurs d'intervention...

- ANALYSE DES MARCHÉS EXTÉRIEURS
- ASPECTS JURIDIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL
- COMMUNICATION ET RELATIONS PUBLIQUES À L'ÉTRANGER
- CONCEPTION D'OUTILS MULTIMÉDIAS
- DIAGNOSTIC À L'EXPORTATION
- ÉLABORATION D'UN PLAN D'AFFAIRES À L'EXPORTATION
- FINANCEMENT DES PROJETS D'EXPORTATION
- FISCALITÉ INTERNATIONALE
- GESTION DES RESSOURCES HUMAINES, RECHERCHE DE PERSONNEL
- LOGISTIQUE, TRANSPORT ET ASSURANCES

Une heure de consultation gratuite par les conseillers-partenaires....

- ACME MULTIMÉDIA
- AFFILIATED COURTIERS EN DOUANES
- ASSURANCES C.M. INTERNATIONAL LTÉE
- BANQUE NATIONALE DU CANADA
- BANQUE ROYALE DU CANADA
- CAPITAL HILL
- COMMUNICATIONS DAZ
- GLOBAL STRATEGIES GROUP
- GPC COMMUNICATIONS
- MARKETING SIX CONTINENTS INC.
- ME HUGHES LANGLOIS, AVOCAT EN DROIT INTERNATIONAL
- SAMSON BÉLAIR DELOITTE & TOUCHE
- STRATÉGIE COMMUNICATIONS / CONSTRUCT QUÉBEC
- YVES ELKAS INC.
- ZINS BEAUCHESNE & ASSOCIÉS

IMPLANTATION DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE PAR LE MINISTÈRE DE LA JUSTICE

Le ministère de la Justice cherchait une solution au flux de transactions à la suite de la révision du code civil en 1994. La solution retenue a été d'introduire graduellement l'usage du commerce électronique à ses clients, qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises.

Grâce à l'aide du Groupe LGS, le ministère se trouve présentement à la première étape de son programme de trois phases. Depuis février 1998, on peut consulter des informations grâce à l'Internet et en septembre prochain, une pré-implantation sera entreprise. Les deuxième et troisième phases de l'intégration auront lieu en mars 1999. C'est alors que toutes les sécurités mobiles (maisons mobiles, automobiles, bateaux, etc.) de particuliers ou d'entreprises pourront être enregistrées grâce au commerce électronique. Le ministère espère que 95 % de ses clients utiliseront le commerce électronique dans leurs transactions avec lui.

«Notre objectif était d'accélérer le débit et l'accès à l'information, et de fournir de l'information aux clients à un

prix moins élevé tout en leur offrant une gamme complète d'informations», explique Suzanne Potvin Plamondon, directrice de la Régie des droits personnels et réels mobiliers, ministère de la Justice. Madame Potvin Plamondon estime que leur site Internet reçoit quelque 3 000 visites par semaine (<http://www.rdrpm.qc.ca>). On offre de l'assistance en ligne ainsi qu'un centre d'assistance technologique dirigé par le Groupe LGS, où les techniciens travail-

Institut de commerce électronique du Québec Programme de formation

| Août 1998 | Pour information : (514) 288-3736 |
|-----------|--|
| 24 (am) | Introduction à l'EDI |
| 24 (pm) | Implantation de l'EDI financier |
| 25 | Aspects techniques I : Norme X12 et réagencement |
| 26 - 27 | Aspects techniques II : Composantes et intégration aux systèmes d'information de gestion |
| 28 (am) | Implantation de l'EDI sur Internet |

lent sur appel afin de vous aider à vous diriger dans le programme.

Présentement, le traitement des formulaires se fait par la poste ou en personne. Pour le moment, il n'existe qu'un seul bureau d'enregistrement à Montréal, qui dessert toute la province de Québec. «Le traitement de l'information était retardé à cause du service des postes. À l'aide du commerce électro-

nique, les changements sont faits par le client et les transactions sont exécutées presque immédiatement. Nous prévoyons un volume d'enregistrements cinq fois plus élevé. Ceci signifie que nous ajouterons environ 20 emplois au ministère afin de traiter ce flux d'informations», ajoute Madame Potvin Plamondon.

Quoique le programme n'en soit qu'à la première étape, le ministère en voit déjà les avantages. «Nous sommes très confiants que cette nouvelle façon de communiquer avec nos clients soit une formule gagnante. Notre signature numérique à chiffrement asymétrique est de loin l'une des méthodes les plus sécuritaires sur l'Internet et elle est unique en son genre en Amérique du Nord», explique Madame Potvin Plamondon. ■



Des guides d'implantation EDI

Cet automne, vous aurez accès à un répertoire des guides d'implantation EDI et vous apprendrez tout ce que vous devez savoir au sujet des exigences techniques, de la structure des documents EDI et des paramètres nécessaires pour l'implantation d'EDI avec un certain nombre de partenaires commerciaux du secteur du détail et de la distribution. L'Institut de commerce électronique a reçu le mandat du MISCT de regrouper et de numériser les profils EDI d'entreprises et de créer un répertoire disponible via le site de l'Institut. Cette initiative correspond à la mission de l'Institut : aider les entreprises à utiliser les technologies du commerce électronique et offrir un réseau de distribution plus vaste aux PME.

Le but de ce répertoire : réduire les frais de poste, les délais et les coûts de distribution, faciliter l'accès aux renseignements à vos partenaires afin d'implanter l'EDI et d'accélérer les négociations.

C'est une tendance importante puisqu'un nombre croissant d'entreprises offrent maintenant leur guide électroniquement (<http://www.foresight-edi.com/rsrclnks/guide1n01.htm>). Ce site vous donne accès à plus de 75 guides.



activités et services

Tournoi de golf-bénéfice annuel 1998

Un succès éclatant

C'est par une journée ensoleillée que 344 golfeuses et golfeurs ont participé, le 28 mai dernier, au tournoi de golf de la Chambre. Ils ont pu essayer les tout derniers modèles 1998 de bâtons de golf, participer à divers concours sur les deux terrains pour décrocher des prix, se rafraîchir aux différentes haltes et, bien entendu, nouer des contacts d'affaires dans une atmosphère détendue, puisque le thème du tournoi était «Les affaires sont dans le sac».

Il faudra vous inscrire tôt l'an prochain puisque, cette année, il était complet et près de 60 golfeurs déçus n'ont pu y participer. ■



(de g. à d.)

Le foursome d'honneur : Richard Bell, vice-président, Assurances, SSQ Vie; Luc Lacharité, vice-président exécutif, Chambre de commerce du Montréal métropolitain; Christopher Hettel, vice-président, Productions Vidéo 30 et président du comité du Tournoi de golf; Louis Gosselin, directeur des ventes du Québec, Les Lignes aériennes Canadien International

COMMERCE

SSQ
VIE



Les golfeurs ont profité d'un temps magnifique.



(de g. à d.)

Le foursome qui a remporté le meilleur score en compagnie des commanditaires des trophées : Daniel Asselin, Fondation Charles Bruneau; Raymond Blain, Logidec; Jacques Laplante, Groupe Léonard McKeague; Michel Duranleau, Heenan Blaikie; Claude Savard, Omnium du Maurier; Pierre Duhamel, Revue Commerce; Richard Bell, SSQ Vie; Richard Dufresne, Chuck Brown Golf

DES MEMBRES BÉNÉVOLES... UN ACTIF INDISPENSABLE POUR LA CHAMBRE

Que ferait une association comme la Chambre sans l'apport de ses membres bénévoles? Chaque année, le programme est ambitieux et c'est en grande partie grâce à l'effort de ses membres bénévoles que la Chambre réussit à accomplir autant et à «attaquer» une si grande quantité de dossiers qui ont un impact sur la santé économique des entreprises et, par conséquent, sur celle de Montréal et du Québec tout entier.

Puisque la Chambre a la chance de pouvoir compter sur plus de 500 membres bénévoles au sein de ses nombreux comités, il est de toute première importance de souligner leur action. C'est en effet grâce à leur apport que nous demeurons un organisme en bonne santé et que nous pouvons servir nos membres aussi adéquatement.

«Merci» peut sembler un mot bien banal... mais on n'en a pas encore inventé un autre qui veuille dire autant! Merci donc à tous nos membres bénévoles que l'on retrouve tant dans les comités d'affaires publiques et les comités d'accueil que dans les comités organisateurs d'événements et les comités d'action. Nous continuons de compter sur vous pour l'année 1998-1999 : elle s'annonce aussi passionnante que celle qui s'achève. ■

DÎNER DES ANCIENS PRÉSIDENTS RÉFLEXION SUR LA RÉUSSITE MONTRÉLAISE

Plus de 100 leaders de l'économie métropolitaine, ainsi que des invités spéciaux comme le maire de Montréal, M. Pierre Bourque, et les présidents de tous les organismes travaillant en partenariat avec la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, les présidents de Montréal International, de la Société du port de Montréal, des autres chambres et du COPIMM, ont participé le 13 mai 1998 au dîner des anciens présidents de la Chambre.

Cet événement, tenu dans la grande salle du siège social de la Banque Royale du Canada édifié au début du siècle rue Saint-Jacques, a permis aux dirigeants de cette institution fortement implantée à Montréal, de se mettre au diapason d'un discours optimiste sur l'avenir de la métropole.

«Autour d'ici, a affirmé le président de la Chambre, M. André D. Godbout, vous verrez dans deux ou trois ans un tout nouveau Palais des congrès, jouxtant une Cité internationale élégante et dynamique, un ou deux nouveaux hôtels, de nouveaux édifices à bureaux et, un peu plus à l'ouest, entre le Canal Lachine et le boulevard René-Lévesque, la Cité Multimédia de Montréal et ses milliers d'employés bien formés, et avec un peu de chance, un stade de baseball!»

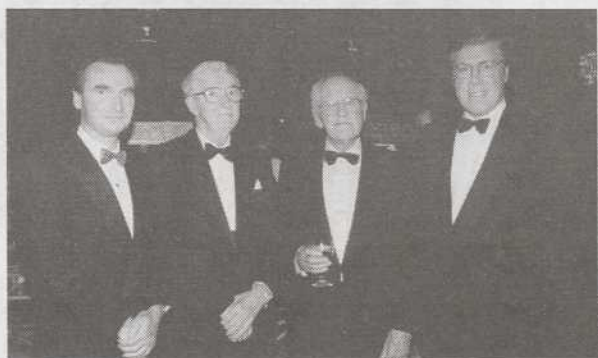
«En même temps, nous verrons nos aéroports et notre port connaître une activité croissante, et nous produirons ici de nouveaux médicaments et les nouveaux avions de l'avenir!»

Le conférencier invité, M. L. Ian MacDonald, ajoutait pour sa part que Mont-

réal est l'une des principales villes de la société du savoir en Amérique du Nord. Chef de file dans les technologies de l'information, l'aérospatiale, les télécommunications et le biopharmaceutique, la région métropolitaine jouit pour l'avenir de perspectives économiques exceptionnelles.

«Ne réduisons pas nos chances de succès en détruisant la réputation de Montréal sur la scène internationale. Réglons nos problèmes entre nous et diffusons nos succès sur la scène mondiale», concluait M. MacDonald.

Madame Monique Leroux, première vice-présidente et directrice générale de la Banque Royale au Québec terminait cette soirée de charme, de gastronomie et de réflexion par un appel à la solidarité dans l'action pour les milieux d'affaires de la métropole. ■



La rencontre des générations.
De g. à d. : M. André D. Godbout, président actuel de la Chambre; M. Roland Chagnon, président en 1956-1957; M. Roger DeSerres, président en 1959-1960; et M. John Cleghorn, président et chef de l'exploitation de la Banque Royale, et président de la Chambre (Board of Trade) en 1990-1991.

AÉROPORTS DE MONTRÉAL



BANQUE ROYALE



Bourse de Montréal

SN

stationnement de Montréal

La maîtrise des intangibles



Depuis 1892

Avocats

Agents de brevets et marques

Protection des droits de propriété intellectuelle et droit des affaires

55 St-Jacques, Montréal (Québec) H2Y 3X2
Téléphone : 98 ROBIC Fax : (514) 845 7874



activités et services

CONCOURS D'EXCELLENCE «DEVENEZ ENTREPRENEUR-E», ÉDITION MONTRÉAL 1997-1998

Le Regroupement des collègues du Montréal métropolitain a remis les prix du Concours «Devenez entrepreneur-e», qui s'est tenu le lundi 8 juin dernier sous la présidence d'honneur du président de la Chambre, André D. Godbout. Félicitations aux gagnants et bon succès à tous dans votre création d'entreprise! ■



Des contacts à la pelle!

Quinze réunions Club Contact ont eu lieu cette année. Au total, plus de 200 membres ont participé à ces très populaires événements de réseautage et ils ne sont pas avares d'éloges, tant en ce qui concerne la formule qu'au sujet de l'animateur, Richard Cummings, animateur aussi à la radio de Radio-Canada. Depuis plusieurs années maintenant, ces rencontres rassemblent 15 représentants d'entreprises membres de la Chambre provenant de secteurs qui ne sont pas en

concurrence. Chacun ou chacune est appelé à présenter, pendant trois minutes, ses produits et services.

On est en train de bâtir le calendrier de la prochaine saison de Club Contact. Elle pourrait bien être l'occasion que vous recherchiez pour accroître vos contacts d'affaires! ■

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec Nathalie Geoffroy au (514) 871-4000, poste 4021.



A G E N D A

J U I L L E T - A O Û T 1 9 9 8

Les activités de la Chambre et de ses filiales reprendront avec l'assemblée annuelle, le 24 septembre prochain.

D'ici là, bonnes vacances à tous.

90

La majorité des activités de la Chambre peuvent faire l'objet d'une dépense admissible dans le cadre de la loi 90. Recherchez ce logo.

R E N S E I G N E M E N T S

Renseignements et réservations :
Ghislaine Larose
Tél. : (514) 871-4000, poste 4001
Clubs Contacts
Nathalie Geoffroy
Tél. : (514) 871-4000, poste 4021
Télécopieur : (514) 871-1255



EN PARTENARIAT AVEC
LA CHAMBRE DE COMMERCE DU
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN



SÉMINAIRE SUR LE PARTENARIAT DANS LES SECTEURS DE LA CHIMIE, DE LA BIOTECHNOLOGIE, DU PHARMACEUTIQUE EN RÉGION WALLONNE DE BELGIQUE

Séminaire organisé en collaboration avec le consulat général de Belgique - Région Wallonne.

Le lundi 11 mai dernier, le World Trade Centre Montréal et la Chambre de commerce du Montréal métropolitain accueillent, à l'occasion de la réouverture de la ligne régulière Montréal (Dorval)-Bruxelles par Sabena, une dizaine de conférenciers en provenance de Belgique. Ils ont partagé avec la communauté d'affaires de Montréal leur expérience ainsi que les occasions d'affaires offertes par leur pays.

De plus, au cours du déjeuner-causerie organisé avec la collaboration du consulat général de Belgique et de Sabena, Paul De Keersmaecker, président du conseil, Groupe Interbrew-Labatt, est venu partager son expé-

rience de partenariat entre la Brasserie Labatt et son entreprise.

À cette occasion, Sabena a offert en tirage parmi les participants deux billets d'avion en classe affaires. L'heureux gagnant de ces billets est monsieur Luc Noël, coordonnateur à la promotion, Placement étudiant du Québec (MICST)

NOS PARTENAIRES :



EN PARTENARIAT AVEC
LA CHAMBRE DE COMMERCE DU
MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN



DÉJEUNER-CAUSERIE LES ENJEUX DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE POUR LES ENTREPRISES

Le mardi 26 mai dernier, l'Institut du commerce électronique et la Chambre de commerce du Montréal métropolitain accueillent à leur tribune monsieur Richard Carter, premier vice-président de la Banque Nationale du Canada.

Plus de 150 personnes s'étaient donné rendez-vous à ce déjeuner-causerie. De la réduction des coûts à l'ouverture de nouveaux marchés, les nouvelles technologies de l'information interpellent les entreprises de multiples façons. M. Carter a mentionné que les assises du commerce

électronique se construisent plus rapidement que prévu, qu'il s'agisse d'intranet, d'extranet ou d'Internet. Ces changements rapides se profilent au même moment où les ajustements des systèmes à l'an 2000 canalisent les ressources dans les entreprises. Cette conférence a permis aux participants de mieux comprendre les enjeux du commerce électronique et ses perspectives d'avenir.

NOS PARTENAIRES :



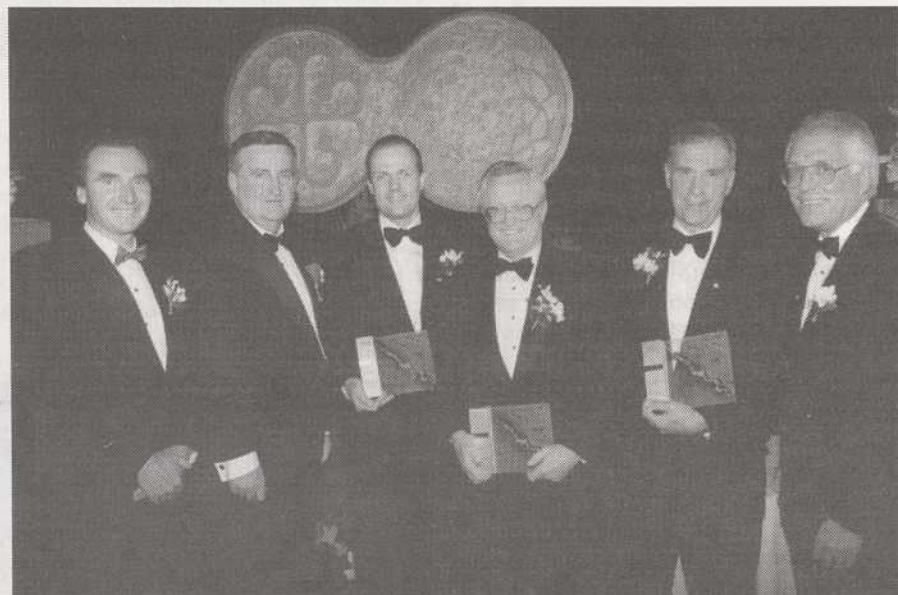
LES GRANDS MONTRÉALAIS : UN APPORT MAJEUR POUR NOTRE COMMUNAUTÉ

Le gala des Grands Montréalais honore chaque année des personnalités montréalaises qui, par leur travail et leurs réalisations, ont contribué de façon exceptionnelle au renom de notre ville. Les noms des nouveaux élus ont été dévoilés au cours d'une rencontre de presse qui a eu lieu à l'Hôtel de ville, le 15 mai dernier.

Un hommage a été rendu par la suite aux trois nouveaux Grands Montréalais : pour le secteur culturel, M. Daniel Gauthier, président du Cirque du Soleil; pour le secteur social ou scientifique, M. Alex K. Paterson, avocat associé dans le cabinet McMaster Gervais; et

pour le secteur économique, M. Paul M. Tellier, président-directeur général du Canadien National. Le tout s'est déroulé au cours d'une soirée-gala tenue le jeudi 11 juin dernier, dans les salles de bal Le Windsor, sous la présidence d'honneur du maire de Montréal, monsieur Pierre Bourque, et la coprésidence du président de l'Académie, monsieur Serge Saucier, et du président de la Chambre, monsieur André D. Godbout.

Le dévoilement des noms des lauréats et la remise des Prix d'excellence de l'Académie ont eu lieu au cours de cette soirée. ■



M. André D. Godbout, président de la Chambre et coprésident du gala; M. Pierre Bourque, maire de Montréal et président d'honneur du gala; les trois Grands Montréalais 1998 : Daniel Gauthier, Alex K. Paterson, Paul M. Tellier; et M. Serge Saucier, président de l'Académie et coprésident de la soirée.

Nos partenaires de prestige



Nos précieux collaborateurs



forum

LE FORUM SUR LE TRANSPORT DES MARCHANDISES : UNE VOLONTÉ DE POURSUIVRE LES ÉCHANGES

PAR MARTINE PLAZIAC

C'est le 1^{er} juin dernier que s'est tenu à Montréal le Forum sur le transport des marchandises, à l'initiative du Conseil régional de développement de l'île de Montréal (CRDÎM). Ce forum réunissait les principaux acteurs des transports aérien, ferroviaire, et routier, les gouvernements du Canada et du Québec, de même que le milieu municipal de la région métropolitaine. L'objectif du forum était de développer une vision commune, ainsi que les actions concrètes en découlant, afin de consolider Montréal comme plaque tournante du transport des marchandises.

Lieu d'échanges privilégié, ce forum a été salué par tous les participants comme une initiative constructive du CRDÎM. Afin d'améliorer la position de Montréal sur la scène internationale, le forum a suscité les échanges autour de cinq thèmes de discussion en ateliers : le transport des marchandises, un outil de développement économique; l'aménagement du territoire et l'environnement; les politiques gouvernementales; la compétitivité; et la promotion.

Selon certains, l'industrie du transport à Montréal fait face à un problème de croissance : en comparant la situation actuelle de l'industrie à celle du début des années 90, l'industrie du transport et l'économie en général se portent mieux.

En effet, les nouvelles sont très encourageantes pour les transporteurs. En voici les grandes lignes par secteur :

- Transport aérien : Aéroports de Montréal (ADM) mettra en place prochainement un centre de denrées périssables dont l'objectif est de développer le transit du fret aérien. L'implantation de ce centre bénéficiera à l'ensemble de l'industrie métropolitaine. Par ailleurs, ADM implantera également un centre de logistique et de distribution à Mirabel. Ce centre offrira aux entreprises exportatrices des opérations d'assemblage, d'étiquetage et d'emballage. Monsieur Jacques Girard, président de Montréal International, a mis en lumière la possibilité de mise en commun des installations portuaires et de celles de Mirabel. Cette alliance permettrait de mieux promouvoir Montréal à l'échelle internationale. Ces deux nouveaux atouts consolideront sérieusement la position de Montréal comme plaque tournante dans le transport des marchandises en Amérique du Nord.

- Transport maritime : le dragage des hauts-fonds de la voie navigable du Saint-Laurent, soit 2 % de la voie, se concrétise et va permettre au port de pouvoir garantir une profondeur minimale des eaux de 11,3 m, une fois le dragage complété. C'est un atout international indéniable dans le but d'attirer du nouveau transit de marchandises au port de Montréal.

- Transport ferroviaire : l'expansion du CN jusqu'au Mississippi, ainsi que la création des chemins de fer d'intérêts locaux (CFIL) laissent présager pour le CN des jours meilleurs.

Aussi bien au sein des discussions en atelier que durant la plénière de l'après-midi, les échanges ont rapidement mis en lumière les difficultés rencontrées par les transporteurs sur les infrastruc-

tures routières. En effet, le camionnage est pour la majorité des entreprises le seul mode de transport qui livre la marchandise à leur porte. Le transit de marchandises de l'avion, du train ou du bateau se termine presque toujours par une livraison par camion chez le destinataire.

Parmi tous les modes de transport, les infrastructures routières demeurent le maillon faible du réseau global. En effet,

dans le contexte des livraisons «juste à temps», les transporteurs doivent respecter les échéances. La congestion routière devient une limite importante dans la qualité du service. Or, les camions partagent les routes avec tous les autres utilisateurs, en particulier les automobilistes. Certaines suggestions ont été discutées : serait-il nécessaire sur certains axes d'avoir une voie réservée aux camions ? Est-ce faisable ?



MONTRÉAL
PAR QUATRE CHEMINS
FORUM SUR LE TRANSPORT DES MARCHANDISES

Faudrait-il modifier les horaires de livraisons ? Le transport en commun pourrait-il faire partie de la solution ?

Ce forum a suscité un grand enthousiasme de la part de tous les participants qui souhaitent que les discussions amorcées entre des représentants de tous les modes se poursuivent. Un fait important à noter : le comité Transport de la Chambre était largement représenté au Forum. ■

Nous évoluons avec vos besoins

Port de Montréal
Grâce à nos infrastructures et notre matériel roulant, le StL&H assure 90% des liaisons ferroviaires conteneurisées entre le port de Montréal et le Midwest américain.

Iron Highway
En 1998, les clients de ce service bénéficieront d'investissements de 20 M\$ dans le matériel et dans l'agrandissement des terminaux.

Notre réseau
Le StL&H et le D&H vous offrent des dessertes nord-sud exclusives qui relient la côte est aux États du Nord et aux provinces canadiennes du Québec et de l'Ontario.

- Chemin de fer Saint-Laurent et Hudson
- Droits de circulation
- Lignes de l'Ouest du CFCP
- Chemin de fer Québec-sud
- Les chemins de fer Québec-Gatineau

StL&H Chemin de fer Saint-Laurent et Hudson Filiale dans l'Est du CHEMIN DE FER CANADIEN PACIFIQUE

GRANDS PARTENAIRES

DU RÉSEAU DU LEADERSHIP MÉTROPOLITAIN

**Pour agir
ensemble
sur l'essor
économique
du Montréal
métropolitain!**

**Les leaders
s'associent
aux leaders!**



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



ABB • Aéroports de Montréal • ***Agropur, Coopérative Agro-Alimentaire** • Air Canada • Alcan • ***APG Solution & technologie inc.** • Astra Pharma inc. • Autostock inc. • Avon Canada Inc. • AXA Assurances inc. • Banque CIBC • Banque de développement du Canada - Siège social • Banque de Montréal • Banque Laurentienne du Canada • Banque Nationale du Canada • Banque Royale du Canada • Banque Scotia • Banque Toronto-Dominion • Bell Canada • Bombardier inc. • Brasseries Molson (Les) • Breuvage Pepsi-Cola Canada • ***Byers Casgrain** • Cabinet de relations publiques National inc. (Le) • ***CAE Electronics Ltd** • Caisse de dépôt et placement du Québec • Cameco inc. • Canadien National • Canadien Pacifique • Caron Bélanger Ernst & Young • Cascades inc. • Celanese Canada inc. • Ciment St-Laurent • Cogeco inc. • Commission des écoles catholiques de Montréal • Compagnie d'assurances Standard Life (La) • Compagnie d'assurances Belair - Assurances générales • **Coopers & Lybrand/ Laliberté Lanctôt** • **Cosmair Canada inc.** • Culinar inc. • Deloitte & Touche groupe conseil • Desjardins Ducharme Stein Monast • Dessau inc. • Domtar inc. • Donohue inc. • École des Hautes Études Commerciales (HEC) • ***Ericsson Communications Inc.** • Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'Ouest-du-Québec • Fednav ltée • Fiducie Desjardins • Gaz Métropolitain • ***Glaxo Wellecome inc.** • Groupe CGI inc. • Groupe conseil DMR inc. • **Groupe Coscient inc.** • Groupe de sociétés Westcliff - développement immobilier • **Groupe LGS inc.** • **Groupe Pharmaceutique Bristol-Myers Squibb** • **Groupe Ro-Na Dismat inc. (Le)** • Groupe SNC-Lavalin inc. • Groupe TVA inc. • **Groupe-conseil Aon inc.** • Hydro Québec • IBM Canada ltée • Imperial Tobacco ltée • Industrielle-Alliance Cie d'assurances sur la vie • Journal de Montréal • KPMG • Kruger inc. • La Great-West, compagnie d'assurance-vie • ***Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc.** • **Le Groupe Mallette Maheu et Arthur Andersen** • Le Groupe Vidéotron ltée • ***Les Restaurants McDonald's du Canada Ltée** • **Lévesque Beaubien Geoffrion inc.** • London Life • Loto-Québec • Marchands en alimentation

Agora • Martineau Walker • McCarthy Tétrault • McGill University • Médis Services pharmaceutiques et de santé inc. • Meloche Monnex inc. • Merck Frosst Canada inc. • Métro Richelieu inc. • Montréal Trust • Nesbitt Burns • Newcourt Credit Group • Noranda - Affinerie CCR • Nortel • ***Novartis Pharma Canada inc.** • Ouimet Cordon Bleu inc. • Petro-Canada • ***Pfizer Canada** • Power Corporation du Canada • Price Waterhouse • Produits forestiers Alliance inc. • Proviso inc. • Quebecor inc. • **Raymond, Chabot, Grant, Thornton** • RBC Dominion valeurs mobilières inc. • Réno-Dépôt inc. • Samson Bélair/Deloitte & Touche • Scotia McLeod inc. • ***SHL Systemhouse inc.** • SITQ immobilier • Société canadienne des postes • Société conseil Mercer ltée • ***Société Cossette communications marketing** • Société de développement industriel du Québec • Société de transport de la C.U.M. • Société des alcools du Québec • Société du Palais des congrès de Montréal • Société générale de financement du Québec • Sucre Lantic ltée • Sun Life du Canada, Compagnie d'assurance-vie • Téléglobe Canada inc. • The Gazette • UAP inc. • Université Concordia • Université de Montréal • Université du Québec à Montréal • Village olympique • Ville de Montréal - Service du développement économique

**CET ESPACE EST GRACIEUSEMENT
OFFERT PAR**



**LÉVESQUE
BEAUBIEN
GEOFFRION INC.**

**GRAND PARTENAIRE DE LA CHAMBRE DE
COMMERCE DU MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN**

***BIENVENUE DANS LE CERCLE DES GRANDS PARTENAIRES
DEVENEZ GRAND PARTENAIRE
APPELEZ-NOUS AU 871-4000, POSTE 4067**