

Montreal

plus

PER

M-892

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

MARS • MARCH 1996
VOL. 4 N° 5

BNQ

FORUM

TÉLÉCOMMUNICATIONS : LE MONDE À PORTÉE DE MAIN

TELECOMMUNICATIONS: MAKING THE WORLD A SMALLER PLACE

EDITORIAL

**Un ministre responsable
de la région de Montréal :
une excellente initiative**

**A Minister Responsible
for Montreal: an Excellent
Initiative**



**Avez-vous pensé aux
alliances stratégiques ?
Considering Strategic
Alliances?**

« POUR MES EMPLOYÉS, JE M'APPUIE SUR DU SOLIDE »



Pour réussir dans le contexte économique actuel, une entreprise doit compter sur le support constant de ses employés.

Afin que ceux-ci aient l'esprit en paix en ce qui concerne leur protection d'assurance collective, je confie notre régime à SSQ VIE.

Avec 50 ans d'expérience, SSQ VIE est un assureur de confiance pour tous les besoins en assurance collective. Plus d'un million de Québécois apprécient déjà son service supérieur et ses produits d'avant-garde tels que CAPSS, DENTAIDE, POSACTION PLUS, la coassurance à paliers et le regroupement de paramédicaux.

De plus, SSQ VIE rencontre et surpasse tous les ratios de solvabilité de l'industrie de l'assurance.

Pour que vos employés soient satisfaits de leur protection, faites comme moi. Appuyez-vous sur du solide et comblez-les avec SSQ VIE.

SSQ VIE

Les spécialistes en assurance collective

Parlez-en à votre conseiller ou contactez SSQ VIE !

BUREAU DE MONTRÉAL

1200, avenue Papineau
Bureau 460
Montréal (Québec)
H2K 4R5

Téléphone: (514) 521-7365
1 800 361-8100
Télécopieur: (514) 521-1106



SUCCURSALE DE QUÉBEC

840, rue Ernest-Gagnon
Bureau 285
Québec (Québec)
G1V 4H5

Téléphone: (418) 681-9881
1 800 463-3331
Télécopieur: (418) 687-2848



■ Une vision ■ ingénieuse

CHEZ TÉLEGLOBE, 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.

MONTRÉAL • WASHINGTON • FRANCFORT • HONG-KONG • LONDRES • MOSCOU • TOKYO • BANGKOK • SINGAPOUR

Incontestablement le meilleur choix.

REER COLLECTIF DESJARDINS

Le REER collectif Desjardins offre à l'employeur la simplicité de gestion et toute la flexibilité nécessaires

pour répondre aux besoins de ses employés. En tant qu'employeur, vous avez le choix de cotiser ou non au régime, qui ne comporte aucuns frais d'administration.

Le REER collectif Desjardins offre aux employés des placements sûrs qui procurent année après année des

rendements concurrentiels. En tant qu'employé participant, vous avez la possibilité de décider du montant de votre cotisation et de la composition de votre portefeuille.

Faire affaire avec Desjardins, c'est s'assurer l'appui d'un réseau puissant. C'est pouvoir obtenir, à proximité de chez soi, un service personnalisé et de haute qualité.

Pour plus d'information, communiquez avec une **caisse Desjardins** participante ou avec les Services aux entreprises de la **Fiducie Desjardins** au (514) 286-5825 dans la région de Montréal ou au 1 800 361-6840, poste 5825.

Desjardins vous offre également d'autres régimes collectifs d'épargne, dont le Régime de retraite simplifié.



La caisse populaire
La caisse d'économie
Desjardins

Fiducie
Desjardins



Desjardins pour s'aider soi-même

publié par • published by:



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

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

Président • President
Patrice Simard, FCA

Directrice, Communications
et activités • Director,
Communications and Activities
Céline Collin

Rédactrice en chef • Editor
Joëlle Ganguillet

Assistante à la rédaction •
Editorial Assistant
Eileen Murphy

Secrétaire à la production
et à la publicité • Production and
Advertising Assistant
Sylvie Paquette

Page couverture • Front Cover
**Coopers & Lybrand /
Laliberté Lancôt**

Design & Production
Champagne A. Communications

Impression • Printer
Servi Litho

Coût de l'abonnement
20 \$ (7 numéros) taxes en sus
Subscription Fee
\$20 (7 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 Quebec



Imprimé sur du papier *BritewhiteSolution*™, non
acide, contenant 20 % de fibres désencrées et
recyclées, produit par Avenor inc.
Printed on *BritewhiteSolution*™, acid-free 20% post-
consumer recycled-content paper manufactured by
Avenor Inc.

Avenor
inc.

SOMMAIRE - CONTENTS

MARS • MARCH 1996 VOL. 4 N°5

ÉDITORIAL

UN MINISTRE RESPONSABLE DE LA RÉGION DE MONTRÉAL :

la Chambre salue cette excellente
initiative et offre sa collaboration au ministre

6-7

FORUM

LES TÉLÉCOMMUNICATIONS : LE MONDE À PORTÉE DE MAIN

8-12

AGENDA

14-15

PROFIL

Des alliances stratégiques pour
quoi faire ? Denis Tremblay de
CFC Alliance nous l'explique

16-17

RENDEZ-VOUS DÉMARRAGE ET EXPANSION D'ENTREPRISES

Le sens des affaires, ça s'apprend!

18

COMMERCE INTERNATIONAL

Transactions internationales :
attention à la TPS!

19-20

PERSPECTIVES

Et si le stress était mon allié ?

21

QUESTIONNAIRE INTERNET

Êtes-vous branchés ?
Nous attendons vos réponses...

23

FLASH

24-25

NOUVEAUX MEMBRES

26

EDITORIAL

A MINISTER RESPONSIBLE FOR MONTREAL:

The Board of Trade Welcomes this
Initiative and Offers its Help

FORUM

TELECOMMUNICATIONS: MAKING THE WORLD A SMALLER PLACE

AGENDA

PROFILE

The Arguments for
Strategic Alliances - Denis Tremblay
of CFC Alliance explains

BUSINESS START-UPS AND COMPANY EXPANSION RENDEZ-VOUS

Successful Entrepreneurs Are Made, Not Born!

INTERNATIONAL TRADE

International Transactions:
Watch out for GST!

PERSPECTIVES

Could Stress Be Your Ally?

INTERNET QUESTIONNAIRE

Are you connected?
We're Waiting for Your Answer...

FLASH

NEW MEMBERS

A MINISTER RESPONSIBLE FOR MONTREAL: AN EXCELLENT INITIATIVE

Like other city-regions of the world, Greater Montréal now finds itself forced to take action to maintain its existing strengths, consolidate its present advantages and create new ones. The penalty for failure would be the irreversible decline of the Ville de Montréal and therefore, sooner or later, of several suburban cities, not to mention the direct consequences for Québec as a whole. What is at stake is the survival of the Montréal metropolitan region's existing living environment, with all of the features that ensure its high quality.

Those responsible for the region today must undertake to leave a legacy for future generations by providing the best possible guarantee of a promising future for the entire metropolitan region and for Québec." *Progress Report, Task Force on Greater Montreal (TFGM), January 1993, Page 11.*

It has been more than three years since this clarion call to action was sent out by the members of the Task Force on Greater Montreal (TFGM). Yet, despite almost universal agreement on the urgent need for action, almost nothing was done - until very recently - to give Greater Montreal a level of organization befitting a great metropolis.

In its recommendations to the TFGM, the Board of Trade stressed the importance of appointing a senior provincial minister responsible for Montreal. The recent appointment of Mr. Serge Ménard to this position was thus greeted with enthusiasm by our organization, particularly in view of the new minister's impressive track record to date.

Montreal - A True City-Region

Montreal, the economic motor of Quebec, has become a true city-region which, like other major North American centres, must be granted the ways and means necessary to fulfil its role and realize its enormous potential. Mr. Ménard is working to accomplish just this, and he has had the diplomacy to meet with the region's major players - including the Board of Trade - before swinging into action.

The Board of Trade will not stand by while proponents of the unworkable status quo attempt once again to stamp out enthusiasm for this important effort before the new minister has even begun to grant the region the means essential to its development. Greater Montreal is crumbling while parochial rivalries and the inability to resolve problems at a regional level increasingly threaten our economic and social development.

The Board of Trade urges all players with a responsibility to implement long-term solutions to the region's problems to join forces and work together for the common good over the medium and long term. We are convinced that there is enough good will in the region to overcome the inertia that, until now, has prevented us from taking the steps that are very clearly needed.

Reinventing the Wheel

There's no need to reinvent the wheel. Greater Montreal has been the subject of numerous studies over the past few decades, and sound proposals have been formulated offering viable long-term solutions to our problems. The Pichette Report is particularly rich in this regard. In fact, other urban centres have been inspired by its recommendations to enhance their ability to compete with us.

The Board of Trade is the region's only business association whose membership is representative of the entire metropolitan area. As such, we will continue to work diligently, as we have in the past, to promote a dynamic, forward-looking vision for the region as a whole.

We plan to work closely with Mr. Ménard and every player who understands the importance of giving the metropolitan area the modern means it needs to rise to the challenges now facing it.

This issue is of vital concern to us, since we are convinced that without the intelligent reorganization of the region's decision-making structures, the Montreal economy will continue to struggle with the major difficulties we all deplore.

Patrice Simard, FCA

UN MINISTRE RESPONSABLE DE LA RÉGION DE MONTRÉAL : UNE EXCELLENTE INITIATIVE

Le Grand Montréal, à l'instar d'autres villes-régions du monde, se voit aujourd'hui forcé d'agir afin de maintenir ses forces, de consolider ses atouts et d'en créer de nouveaux sous peine d'un déclin irrémédiable pour la ville de Montréal et par voie de conséquence, pour plusieurs villes de banlieue, sans parler des effets directs pour l'ensemble du Québec. C'est la survie du cadre de vie actuel, avec toutes ses particularités qui font de la région métropolitaine de Montréal un milieu d'une grande qualité de vie, qui est en jeu.

S'il est un héritage que les responsables de la région doivent aujourd'hui s'engager à léguer aux générations futures, c'est bel et bien celui de la meilleure garantie possible d'un avenir prometteur pour l'ensemble de la région métropolitaine et, pour tout dire, du Québec.» - *Rapport d'étape, Groupe de travail sur Montréal et sa région (GTMR), janvier 1993, page 11.*

Il y a plus de trois ans que ce vibrant appel à l'action était lancé par les membres du Groupe de travail sur Montréal et sa région (GTMR). Pourtant, rien d'important n'a été fait jusqu'à tout récemment pour doter la région de Montréal d'une organisation digne d'une grande métropole, malgré la reconnaissance par la plupart des intervenants de l'urgence d'agir.

Dans ses recommandations au GTMR, la Chambre insistait sur l'importance de nommer un ministre chevronné responsable de Montréal. La Chambre accueille donc avec beaucoup d'enthousiasme la nomination de M. Serge Ménard à ce poste, d'autant plus que le nouveau ministre présente à ce jour une feuille de route impressionnante.

Montréal, une véritable ville-région

Montréal qui constitue le cœur économique du Québec est devenue une véritable ville-région qui, à l'instar des grandes agglomérations urbaines en Amérique du Nord a besoin de moyens et de solutions appropriés pour jouer pleinement son rôle et concrétiser son immense potentiel. C'est exactement ce à quoi s'attaque le nouveau ministre qui a le doigté de rencontrer les principaux intervenants de la région, dont la Chambre, avant de passer à l'action.

La Chambre n'admettra pas qu'avant même que le ministre n'ait posé son premier geste pour donner à la région les moyens essentiels à son développement, les ténors de l'invivable statu quo recommencent à freiner les élans. La

région de Montréal croule de plus en plus sous les querelles de clocher et l'incapacité de s'élever à un niveau régional pour régler nos problèmes une fois pour toutes menace plus que jamais notre développement économique et social.

Notre organisme fait appel à tous les intervenants qui ont une responsabilité dans la mise en oeuvre des solutions à nos problèmes régionaux à unir leurs efforts et à travailler en fonction des intérêts communs à moyen et à long terme. Nous sommes convaincus qu'il y a suffisamment de bonne volonté dans la région pour vaincre enfin cette force d'inertie qui nous a empêchés jusqu'à maintenant de poser les gestes qui de toute évidence s'imposent.

Ne pas réinventer la roue

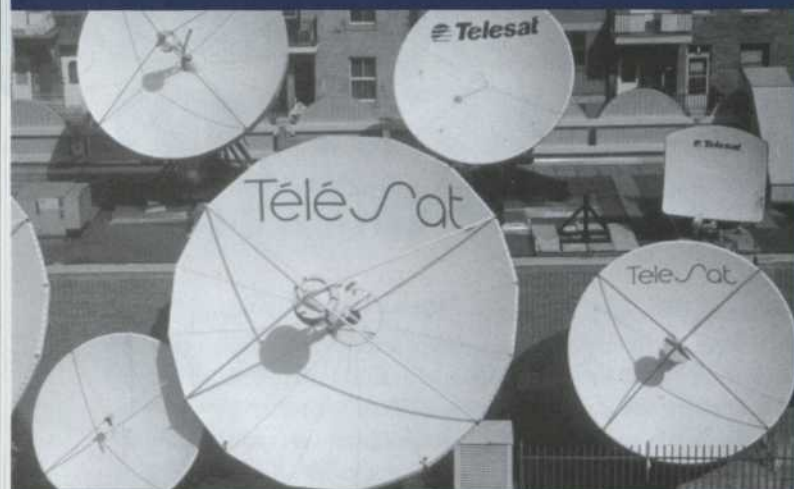
Il ne s'agit pas de réinventer la roue. La région de Montréal a été étudiée de fond en comble au cours des dernières décennies. Des recommandations très pertinentes ont été formulées pour apporter des solutions durables à nos problèmes. Le rapport Pichette est extrêmement riche à cet égard. D'autres grandes agglomérations urbaines s'en inspirent pour se donner de meilleures chances de nous concurrencer.

La Chambre est le seul organisme d'affaires de la région dont le membership est représentatif de toute la région métropolitaine. À ce titre, nous continuerons de travailler avec acharnement, comme nous l'avons fait dans le passé, afin que prévale une vision dynamique et porteuse d'avenir pour notre région.

Nous allons travailler de près avec le ministre Ménard et avec tous les intervenants qui ont compris l'importance de donner à la région métropolitaine des moyens modernes, à la mesure des défis que nous avons à relever.

Il s'agit là d'un dossier vital pour nous parce que nous sommes persuadés que sans une réorganisation intelligente des structures décisionnelles de la région, l'économie de Montréal va continuer à éprouver les difficultés que nous déplorons tous.

Patrice Simard, FCA



LES TÉLÉCOMMUNICATIONS : LE MONDE À PORTEE DE MAIN

L'expression « le monde est petit » n'a jamais été aussi vraie qu'aujourd'hui dans l'industrie en plein essor des télécommunications. Le miracle des communications interurbaines

Peu importe le mode de communication utilisé — avec ou sans fil, numérique ou analogique — vous faites partie d'une société qui peut se vanter de posséder l'un des meilleurs réseaux de télécommunications par fibre optique au monde. Les Canadiens sont prêts à la révolution des télécommunications. Plus de 98 p. 100 possèdent un téléviseur couleur, 74 p. 100 sont abonnés de la câblodistribution et 99 p. 100 ont au moins un téléphone; 25 p. 100 utilisent un ordinateur domestique et 33 p. 100 sont reliés par modem au réseau de télécommunications.

et du fameux téléphone noir datent d'une époque révolue. Nous roulons maintenant sur l'autoroute de l'information, à une vitesse supérieure à celle de la lumière. Comme on l'explique chez BCE, l'entreprise de télécommunications la plus importante au Canada, l'autoroute de l'information est une voie électronique nationale capable de véhiculer la voix, le texte, les données, les graphiques et les vidéocommunications,

TELECOMMUNICATIONS: MAKING THE WORLD A SMALLER PLACE

The cliché "it's a small world" has never been more fitting than in today's growing telecommunications industry. Gone are the wonders of long distance communication and the classic black telephone. We are strapped onto the information highway and moving faster than the speed of light. As BCE, Canada's largest telecommunications company puts it, the information highway is a national electronic thoroughfare capable of carrying voice, text, data, graphics and video communications to and from businesses, banks, government agencies, schools, hospitals and households.

The key is convergence, bringing

Whether you are wired or wireless, digital or analogue, you are part of a society that boasts one of the best digital optical fiber networks in the world. Canadians are ready for the telecommunications revolution. More than 98% have colour televisions, 74% have cable, 99% have at least one telephone, one quarter have computers in their home and one third are connected to the telecom network through modems.

depuis et vers les entreprises, les banques, les organismes gouvernementaux, les institutions d'enseignement, les hôpitaux et les domiciles.

La clé, c'est la convergence, la réunion de diverses technologies. Dans un avenir rapproché, les Services de communications personnelles (SCP) deviendront la norme. Il s'agit d'appareils semblables au téléphone qui intègrent le répondeur, le téléavertisseur et le téléphone cellulaire.

Tout cela afin de rendre le monde plus petit. «Un avantage important de l'autoroute de l'information, c'est qu'elle permet aux entreprises situées dans des régions éloignées de garder le contact avec les grands centres. De plus, grâce à la magie de l'Internet, les entreprises peuvent aller au-devant des clients, et non pas seulement les laisser venir à elles», explique Normand Toupin, directeur général, Communications Inforoute et Multimédia, Bell Québec. Recourant à l'analogie de l'autoroute, M. Toupin précise : «Les automobiles, les camions et les conteneurs représentent l'information pouvant être transmise sous diverses formes (voix, données, images). Les véhicules peuvent quitter l'autoroute en empruntant n'importe quelle sortie et la circulation roule dans les deux sens. Nous vivons dans une société infoculturelle, et les télécommunications visent à rendre l'information immédiatement accessible.»

Qui ne désire pas se simplifier la vie ? Pour Pierre Jadoul, vice-président du Groupe grand client Canada chez Nortel, une chose est sûre : les progrès observés dans l'industrie des télécommunications modifient le paysage de la communication. Imaginez le scénario suivant : vous appelez à un magasin et demandez un rayon particulier, mais sans avoir à composer un seul numéro, explique M. Jadoul. Une «boîte noire» capte votre voix et fait le travail pour vous. C'est ce qu'on appelle la reconnaissance de la parole.

different technologies together. In the near future, Personal Communications Services (PCS) will be the norm. They are telephone look-alikes that will integrate fax machines, pagers and cellular telephones.

It's all about making the world a smaller place. "A major benefit of the information highway is the ability for companies in far away regions to be in contact with the major centres. Also, companies can have clients come to them, not just bringing them to clients, through the magic of the Internet," says Normand Toupin, General Manager, Communication Information Highway and Multimedia at Bell Québec.

Toupin uses the analogy of a highway, "the cars, trucks and containers represent information in different forms (voice, data, images) that can be transmitted. The vehicles can get off the highway at any exit and traffic goes in two directions. We are in a knowledge-based society and the role of telecommunications is to make information readily accessible."

Who doesn't want to simplify their lives. One thing is clear to Pierre Jadoul, Group Vice-President, Major Accounts Canada at Nortel, the advances that are currently being made in telecommunications are shaping the landscape of communication. Imagine calling a store to request a specific department without having to dial, explains Jadoul. A "black box" picks up your voice and does the work for you. It's called voice recognition.

Nortel, the equipment backbone of Canada's telecommunications infrastructure, has seen record profits over the last two years. Profits for 1995 were \$469 million. Nortel exports 90% of its products outside Quebec and 70% outside Canada. Asia and Europe are the most promising markets.

The recent signing of the American Telecommunications Bill means that regulatory barriers are down and local telephone, long-distance service and cable television is open to new competition. Nortel has the infrastructure and

**AU SERVICE DE LA
COMMUNAUTÉ D'AFFAIRES
QUÉBÉCOISES DEPUIS
PLUS DE 20 ANS**

Qualité. Flexibilité. Valeur sûre.
Disponibles chez

 **Shaw
MobileComm**

**CHEZ SHAW MOBILECOMM, LE TÉLÉAPPEL ÉTANT
NOTRE SEUL PRODUIT, NOUS SOMMES ENTIÈREMENT
DÉDIÉS À VOUS FOURNIR LE MEILLEUR
SERVICE POSSIBLE.**

NOUS OFFRONS UNE VASTE GAMME DE SERVICES, Y COMPRIS:

- Services de téléappel numérique et alphanumérique
- Couverture nationale
- Des produits à la fine pointe de la technologie
- D'excellents services additionnels, dont boîte vocale avec message d'accueil personnalisé
- Mode de facturation selon vos besoins

MONTRÉAL
2350, boul. Marcel-Laurin
St-Laurent (Montréal), Québec H4R 1J9
(514) 336-3333





Notre vision de l'avenir est
manifeste dans le monde entier.

■ À Nortel, notre rôle est de créer
des réseaux de télécommunications
à l'échelle de la planète. Mais nous nous
soucions tout autant de la communauté
où nous sommes établis. Car c'est ici que
nous avons grandi en tant qu'entreprise
et senti votre appui. **Mais sa source est ici.**

■ À Nortel, nos affaires nous amènent à
parcourir le monde, mais il est clair que
notre vision part d'ici. ■

NORTEL
NORTHERN TELECOM

*Réseaux d'entreprise • Réseaux sans fil
Réseaux très large bande • Réseaux de transporteurs publics*



Nortel, le principal fournisseur de matériel constituant la base de l'infrastructure des télécommunications au Canada, a enregistré des profits records au cours des deux dernières années. En 1995, ils s'élevaient à 469 millions de dollars. Nortel exporte 90 p. 100 de ses produits à l'extérieur du Québec et 70 p. 100 à l'extérieur du Canada. L'Asie et l'Europe représentent les marchés les plus prometteurs.

La signature récente d'un projet de loi américain sur les télécommunications (American Telecommunications Bill) a entraîné l'abolition des barrières réglementaires

et le début d'une nouvelle concurrence sur les marchés des services téléphoniques locaux, interurbains et de câblodistribution. Nortel possède l'infrastructure nécessaire et se dit prête à répondre aux besoins croissants de nos voisins du Sud en matière de matériel.

Téleglobe est un autre joueur qui surveille de près les États-Unis. Actuellement, l'entreprise ne peut y exporter ses produits, mais lorsqu'elle le pourra, elle sera intéressée à conclure des alliances stratégiques avec certains partenaires américains, explique **Serge Fortin**, vice-président exécutif, Marché canadien et Opérations, Téleglobe.

Comment les gens d'affaires peuvent-ils suivre cette évolution constante ? «Il faut être à l'écoute de toutes les applications possibles afin de demeurer plus concurrentiels. Nous sous-estimons les télécommunications comme outil. Les progrès dans ce domaine nous aident à mieux servir nos clients», conclut-il.

Téleglobe est la seule société d'exploitation de télécommunications à transmettre, par satellite ou par câble, à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Son monopole sera remis en question par le CRTC (Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes) en 1997. Téleglobe est très favorable à l'entrée de la concurrence sur le marché. Un bon exemple d'utilisation d'un produit Téleglobe : les câbles nécessaires à la transmission, dans le moindre détail, d'une intervention chirurgicale se déroulant dans un centre, en Autriche, à un deuxième, au Canada.

La révolution des télécommunications est sur le point de rapprocher davantage les gens, ce qui représente, pour les entreprises, une économie de temps et d'argent. La tenue de réunions dans deux villes à la fois sans qu'aucun des participants n'ait à prendre l'avion pour y assister ne constitue qu'un des nombreux avantages de la vidéoconférence. Cependant, très peu d'entreprises sont équipées de salles

is ready to meet the increased equipment needs for our neighbours south of the border.

Teleglobe is another Canadian player who is keeping a watchful eye on the United States. They currently cannot export their products to the US but when they do, they will be interested in making strategic alliances with some American partners, explains **Serge Fortin**, Vice-President Canadian Market and Network Operations at Teleglobe.

How can businesspeople keep up with the constant evolution? "Listen to all the possible applications so as to be more competitive. We underestimate telecommunications as a tool. Advances in telecommunications helps us to better serve our clients," says Fortin.

Teleglobe is the sole transporter, via satellite or cable, of communication outside of North America. Their monopoly status will be put to question by the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (CRTC) in 1997. Teleglobe strongly supports opening the market to competition. A good example of a Teleglobe product in use would be the cables needed to connect two centres for a medical operation that was done in Austria and seen, to the finest detail, in Canada.

The telecommunications revolution is about bringing people closer together and for business it means saving time and money. Having meetings between two cities without getting on an airplane is one of the benefits of videoconferencing. But very few companies are equipped with videoconference rooms. Companies, like **Corpav Adcom Presentation Group** and **Telav Services Audio-Visuals**, provide a multitude of services including equipment rentals for videoconferences. They will ensure the proper set-up of that important meeting that will link different cities.

It took ten years in the making, but Canada has the longest cellular corridor in the world. Communication by cellular telephone stretches from Windsor, Ontario all the way to Sydney, Nova Scotia. But not everyone is located in this corridor. There is a total of 3 million Canadians living on 90% of Canadian territory who had, until January of this year, no way of communicating by telephone. **Bell Mobility**, part of Mobile Canada, was one of the players responsible for setting up a new satellite telephone service. Now they can make and receive calls from anywhere in the world. Industries such as mining, off-shore drilling and forestry will greatly benefit from this breakthrough.

Cellular phones have penetrated 7% of the Canadian



photo : Nortel

forum

conçues à cette fin. Certaines, comme Le groupe de présentation Corpav Adcom et interprétation simultanée, et Telav Services Audio-Visuels, offrent une multitude de services, y compris la location de systèmes de vidéoconférence. Elles s'assurent de la mise en place appropriée de réunions importantes qui permettent de relier des villes entre elles.

Après plus de dix ans de gestation, le Canada possède le plus long corridor cellulaire au monde. Les communications par téléphone cellulaire s'étendent de Windsor, en Ontario, jusqu'à Sydney, en Nouvelle-Écosse. Mais ce ne sont pas tous les usagers qui empruntent ce corridor. Au total, trois millions de Canadiens vivant sur 90 p. 100 du territoire n'avaient, jusqu'à janvier de cette année, aucun moyen de communiquer par téléphone. Bell Mobilité, qui fait partie de Mobilité Canada, a été l'une des entreprises responsables de la mise en place d'un nouveau service de communication téléphonique par satellite. Maintenant, ils peuvent faire et recevoir des appels vers et depuis n'importe quelle région du globe. Les industries minière, pétrolière et forestière, notamment, profiteront énormément de cette percée.

Les téléphones cellulaires occupent 7 p. 100 du marché canadien, et les téléavertisseurs, 3 p. 100. Nous nous situons au même niveau que les États-Unis en ce qui a trait à la part de marché détenue par les téléphones cellulaires, mais chez les Américains, 10 p. 100 possèdent des téléavertisseurs et «sont tenus en laisse électronique». «Parfois, les gens ne savent pas pourquoi ils ont besoin d'un téléavertisseur ou comment cet appareil pourrait améliorer leur quotidien», explique Craig Polecrone, vice-président, Marketing et expansion commerciale, chez Shaw MobileComm Inc. «Un programme énergique de marketing et d'information du public pourrait augmenter cette part de marché. Certains professionnels, comme les médecins, les plombiers et les charpentiers, sont des utilisateurs types du téléavertisseur. Cependant, le marché consommateur constitue le segment dont la croissance est la plus rapide», enchaîne M. Polecrone.

Shaw MobileComm vend du «temps d'appel». Un fabricant fournit le téléavertisseur, puis Shaw loue les ondes. Les téléavertisseurs ont l'avantage de permettre la visualisation des appels. Avec une croissance annuelle moyenne de 25 p. 100 au cours des trois dernières années, Shaw figure au troisième rang des fournisseurs de téléavertisseurs au Canada.

«Peu importe le secteur d'activité, nous voulons tous améliorer nos rapports avec les clients et, à mesure que le monde devient plus mobile, la capacité de garder le contact devient vitale», conclut M. Polecrone.

market whereas pagers have reached 3% of the population. We are at the same level as the United States in cellular phone use but, 10% of Americans are hooked onto pagers and trapped on an "electronic lease". "People sometimes cannot see why they need a pager or how a pager could enhance their day-to-day lives," says Craig Polecrone, Vice-President, Marketing and Business Development at Shaw MobileComm Inc. Aggressive marketing and public education could increase the market share. "Certain professionals such as doctors, plumbers and carpenters are typical users of pagers. However, the consumer market is the fastest growing segment," explains Polecrone.

Shaw MobileComm sells "air time". A manufacturer supplies the actual pager and then Shaw rents the air waves. The advantage of pagers is the ability to screen your calls. With an average growth rate of 25% per year over the past three years, Shaw is the number three supplier of pagers in Canada.

"It doesn't matter what business you are in, we are all interested in enhancing customer relations and as our world becomes more mobile, the ability to remain in touch becomes vital," says Polecrone.

**Vous recherchez
ce qu'il y a de mieux!?**
(Nous aussi!)

TELAV
SERVICES AUDIO-VISUELS

*Un personnel qualifié, de l'équipement de qualité,
le souci du détail, le tout appuyé de l'inventaire
audio-visuel le plus important au Canada.*

- | | |
|---|---|
| ▶ location et vente d'équipement audio-visuel | ▶ conception de décors et mise en place |
| ▶ projection vidéo | ▶ téléconférences |
| ▶ projection de données informatiques | ▶ vidéoconférences |
| ▶ services multimédia | ▶ sonorisation |
| ▶ services de congrès | ▶ interprétation simultanée |

MONTRÉAL (514) 340-1821 QUÉBEC (418) 687-9055

VANCOUVER WHISTLER BANFF CALGARY WINNIPEG LONDON HAMILTON
TORONTO OTTAWA MONTRÉAL QUÉBEC FRÉDÉRICTON SAINT JOHN MONCTON HALIFAX

Une filiale de **I.S.T.S.** les spécialistes de l'interprétation simultanée

Le forfait **FLEX**

Invariablement

FLEXIBLE

Flexible...

*Fini les minutes à
tarif fixe ! Avec le forfait
Flex, le coût par minute
diminue au fur et à mesure
que votre utilisation
mensuelle augmente.*

*Un assouplisseur de
facture en quelque sorte.*



...invariablement.

Seulement 29,95 \$
par mois : 30 minutes
incluses, tous les mois.*

**Passez voir
votre dépositaire
Bell Mobilité.**

*Forfait Flex, 29,95 \$ par mois, sous contrat de 12, 24 ou 36 mois. Frais annuels d'accès au réseau de 48 \$, frais d'activation de 25 \$, taxes, options additionnelles, frais d'interurbain et d'itinérance en sus. Ne peut être jumelée à aucune autre offre. Sous réserve d'approbation de crédit. L'appareil peut différer du modèle illustré. Disponible chez les dépositaires participants.

Bell Mobilité^{MD}

agenda



date

date

MARS-MARCH 1996

12 h à 14 h
Déjeuner-causerie
 M. Claude Lemay
 Président et chef de la direction
 Alis Technologies inc.
 • Le Méridien Montréal

8 h à 17 h
Rendez-vous d'affaires et séminaires
 «Démarrage et expansion d'entreprises»
 • Palais des Congrès de Montréal

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

12

Noon to 2 p.m.
Business Luncheon
 Mr. Claude Lemay
 President and Chief Executive Officer
 Alis Technologies inc.
 • Le Méridien Montréal

19

8 a.m. to 5 p.m.
Business Rendez-vous and Seminars
 "Business Start-ups and Company Expansion"
 • Montréal Convention Centre

20

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

12 h à 14 h
Déjeuner-causerie
 M. Rémi Marcoux
 Président du conseil, président et chef de la direction
 Groupe Transcontinental G.T.C. Itée
 • Montréal Bonaventure Hilton

7 h 30 à 9 h
Série «Perspectives» - Comité Action femmes d'affaires
 Mme Marie Dumas, M.Sc. Crim.
 Directrice
 GICAT
 • Le Club Saint-Denis

12 h à 14 h
Déjeuner-causerie hors-série
 M. Lucien Bouchard
 Premier ministre du Québec
 • Montréal Bonaventure Hilton

26

Noon to 2 p.m.
Business Luncheon
 Mr. Rémi Marcoux
 Chairman of the Board, President and Chief Executive Officer
 G.T.C. Transcontinental Group Ltd.
 • Montréal Bonaventure Hilton

25

7:30 to 9 a.m.
"Perspectives" Series - Businesswomen in Action Committee
 Ms. Marie Dumas, M.Sc. Crim.
 Director
 GICAT
 • Le Club Saint-Denis

29

Noon to 2 p.m.
Special Business Luncheon
 Mr. Lucien Bouchard
 Premier of Quebec
 • Montréal Bonaventure Hilton



CORPAV

à votre service...

Fournisseur officiel du :

Palais des congrès de Montréal
 Centre des congrès du
 Sheraton Laval
 Centre des congrès de Québec

Montréal
 siège social

Tel. : (514) 842-1440
 Fax : (514) 499-1463

Palais des congrès

Tel. : (514) 871-1159 ou
 871-8122 poste 244
 Fax : (514) 871-1713

Laval

Centre des congrès
 Tel. : 687-2440 poste 155
 Fax : 687-0655

Québec

Tel. : (418) 688-0807
 Fax : (418) 688-0829

Pour un service professionnel

- Location d'équipement audio-visuel
- Projection de données informatiques
- Interprétation simultanée
- Présentation électronique et Multimédia
- Mise en scène
- Système de vote sans fil
- Vidéoconférence
- Service congrès

LE GROUPE DE PRÉSENTATION
CORPAV ADCOM

Dîner-réseau 1996

8^e édition

Le réseautage
UN LEVIER D'AFFAIRES!

Le Dîner-réseau est un événement de prestige organisé par le comité Action femmes d'affaires (CAFA) de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.

Quelque 350 femmes d'affaires s'y donnent rendez-vous chaque

année. C'est une occasion unique pour elles de «réseauter».

AU MENU: DES RENCONTRES INTÉRESSANTES, DES ÉCHANGES ANIMÉS ET DES CONTACTS FRUCTUEUX.

UN RENDEZ-VOUS À INSCRIRE DÈS MAINTENANT À VOTRE AGENDA!
LE JEUDI 18 AVRIL 1996
18 H
HÔTEL WESTIN-MONT-ROYAL

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS: ISABELLE SCAFFIDI

date

AVRIL-APRIL 1996

12 h à 14 h

Déjeuner-causerie
M. Robert R. Dutton
Président et chef de la direction
Le Groupe Ro-Na Dismat inc.
• Palais des Congrès de Montréal



Noon to 2 p.m.
Business Luncheon

Mr. Robert R. Dutton
President and Chief Executive Officer
Le Groupe Ro-Na Dismat inc.
• Montréal Convention Centre

16 h 45 à 19 h

«Club Contact»
• Locaux de la Chambre



4:45 to 7 p.m.

«Contact Club»
• Board of Trade



Renseignements et réservations

Déjeuners-causeries : Ghislaine Larose (514) 871-4001
«Club Contact» : Nathalie Geoffroy (514) 871-4021
Rendez-vous d'affaires : Sylvia Essiembre (514) 871-4007
Série «Perspectives» : Ghislaine Larose (514) 871-4001

Télécopieur : (514) 871-1255

Information and reservations

Business Luncheons: Ghislaine Larose (514) 871-4001
Business Rendez-vous: Sylvia Essiembre (514) 871-4007
«Contact Club»: Nathalie Geoffroy (514) 871-4021
«Perspectives» Series: Ghislaine Larose (514) 871-4001

Fax: (514) 871-1255



LANGLOIS
ROBERT
AVOCATS



Sylco Express

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

**Banque de développement
du Canada**

**Chambre de commerce
du Montréal métropolitain**

Loto-Québec

Métro Richelieu

téléphone : 529-6290

DÉJEUNER-CAUSERIE HORS-SÉRIE

La Chambre accueillera
Monsieur Lucien Bouchard
Premier ministre du Québec

Le vendredi 29 mars 1996
De midi à 14 h

Montréal Bonaventure Hilton

Billets : 60 \$ membre / 70 \$ non-membre
(TPS 7 % et TVQ 6,5 % en sus)

Réservations : Ghislaine Larose
Téléphone : 871-4001



SPECIAL BUSINESS LUNCHEON

Mr. Lucien Bouchard
Premier of Quebec

Friday, March 29, 1996
Noon to 2 p.m.

Montréal Bonaventure Hilton

Tickets: \$60 member / \$70 non-member
(Plus GST 7% and QST 6.5%)

Registration: Ghislaine Larose
Telephone: 871-4001



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

THE ARGUMENTS FOR STRATEGIC ALLIANCES

Do you want to reduce your operating costs? Take full advantage of business opportunities both here and abroad? In this age of technological upheaval and the globalization of markets, our ability to adapt to changing conditions is being sorely tested. As an SMB manager, it is sometimes difficult to meet the rising expectations of clients and find the capital needed for growth. But there is a solution: forming alliances with business partners. This is the strategic reflex proposed by Denis Tremblay, Senior Partner with CFC Alliance, a company that specializes in developing corporate networks.

Before entering the field of strategic alliances, Denis earned a degree in industrial relations and began his career as a manager in the transportation sector - civil aviation, to be exact. Industry restructuring prompted him to change career paths and in 1991 he founded his own company, Consultation DTC Inc., a business-management and human-resources consultancy where he made his debut in the field of strategic alliance with a roster of European and Canadian clients.

Denis practices what he preaches. In 1993, his company was doing well and he could have continued alone, but he chose to join forces with Groupe CFC, a company offering human resources consulting and training services. "The need to pool knowledge was a key deciding factor. Groupe CFC, which has been in business for more than thirty years, offers a complete range of services. I supplied complementary expertise and an innovative approach; thus the creation of CFC Alliances, a joint venture owned equally by Consultation DTC and Groupe CFC."

What exactly does he do? Denis guides entrepreneurs through the process of establishing partnerships. A typical case involves an SMB manager who wants to save money by streamlining his company's operations. He might choose to entrust one of his company's non-strategic functions, such as data processing, to another company. Or he may decide to farm out other peripheral services such as payroll, supply, packaging, or delivery. Creating a joint venture or consortium enables each member of the network to benefit from the resources of the other partners while concentrating on its own area of expertise.



"I help entrepreneurs to identify the most likely "zone" in their organization for this type of split, analyze the feasibility of the project, find and meet potential partners, negotiate and draw up a partnership protocol - including legal and accounting considerations - and follow up once the partnership has been concluded," explains Denis. But can a small business afford his services? Yes - and the time is ripe to take advantage of them. In fact, an MICST program called the Sectorial Partnership Fund will pay 50% of his consultant fees.

"These days, it's not the big companies that gobble up the little ones, but the "speedy" ones that eat the "slow" ones!" exclaims Denis. This is particularly true in the export business. "Another typical client is the high-tech company that doesn't have the capital it needs to export. By cooperating with other entrepreneurs, the company increases its chances for success. Often, companies that are competitors here can be partners on international markets. And it's more profitable that way." Unlike mergers, which are very expensive and don't always generate the promised results, networks or alliances enable each company to retain its distinctive character while creating a synergy between the partners that benefits a specific project.

The network reflex. Denis Tremblay would like to see it developed in Quebec. "Here, we tend to wait until the horse is gone before shutting the barn door - to react when we feel threatened by competitors rather than to adopt a strategic, proactive approach. For generations, we've valued entrepreneurship and individual success; it's almost counter-cultural to speak about corporate networks," he notes. Denis will be a guest speaker at the Business Start-ups and Company Expansion Rendez-vous on March 19 at the Montréal Convention Centre. A great opportunity to find out how you, too, can get in on the action!

"For generations, we've valued entrepreneurship and individual success; it's almost counter-cultural to speak about corporate networks." Denis Tremblay, CFC Alliance

DES ALLIANCES STRATÉGIQUES POUR QUOI FAIRE ?

Vous voulez réduire vos coûts d'exploitation ? Saisir les occasions d'affaires qui se présentent ici comme à l'étranger ? Dans le contexte de la mondialisation des marchés et des bouleversements technologiques, la capacité d'adaptation des entreprises est rudement mise à l'épreuve. En tant que dirigeant de PME, il vous est parfois difficile de répondre aux exigences grandissantes des clients et d'avoir les capitaux nécessaires pour assurer sa croissance. Mais il existe une solution : l'alliance avec des partenaires d'affaires. C'est le réflexe stratégique que propose Denis Tremblay, associé principal de CFC Alliance, une société spécialisée en implantation de réseaux d'entreprises.

Avant d'œuvrer dans le domaine des alliances stratégiques, Denis Tremblay, diplômé en relations industrielles, a commencé sa carrière dans le secteur du transport, plus particulièrement, en aviation civile où il a occupé des postes de direction. La restructuration de l'industrie l'a amené à bifurquer et, en 1991, il fonde sa propre entreprise, Consultation DTC inc., une société-conseil en gestion d'entreprise et en ressources humaines où il a fait ses premières armes dans le domaine des alliances stratégiques avec des clients européens et canadiens.

Denis Tremblay prêche par l'exemple. En 1993, son entreprise avait atteint un rythme de croissance intéressant. Il aurait pu poursuivre seul, mais il a préféré se joindre au Groupe CFC, une entreprise qui offre des services-conseils et des activités de formation dans le domaine des ressources humaines. «Le besoin de partager des connaissances a été un déclencheur important. Le Groupe CFC, en affaires depuis plus de trente ans, offre un éventail complet de services. De mon côté, j'offre une expertise complémentaire et novatrice d'où la création de CFC Alliance, une coentreprise détenue à part égale par Consultation DTC et le Groupe CFC».

Que fait-il au juste ? Il accompagne les entrepreneurs dans leur démarche. Prenons l'exemple d'un dirigeant de PME type qui veut faire des économies en allégeant sa structure interne. Il peut, soit confier une de ses activités non stratégique, comme la fonction informatique, à une autre entreprise, soit choisir d'impartir d'autres services périphériques de son entreprise comme le service de la paie, l'approvisionnement, l'emballage ou la livraison. Créer une coentreprise ou consortium permet à chaque mem-

bre du réseau de bénéficier des ressources des autres et de se concentrer sur ses compétences de base.

«Je vais aider l'entrepreneur à trouver la meilleure "zone" dans son organisation pour faire ce partage, à analyser la faisabilité du projet, à trouver et à rencontrer des partenaires éventuels, à négocier et à élaborer son protocole de partenariat, incluant les aspects juridiques et comptables, de même que le suivi de gestion une fois le partenariat conclu», explique Denis Tremblay. Mais une petite entreprise peut-elle se payer ses services ? Oui, et il est temps d'en profiter. Une programme du MICST, le fonds de partenariat sectoriel, assure le remboursement de 50 % des honoraires des consultants.

«De nos jours, ce ne sont plus les gros qui mangent les petits, mais les *vites* qui mangent les *lents*!», s'exclame Denis Tremblay. Cela est particulièrement vrai en exportation. «Un autre de mes clients type est l'entreprise du secteur technologique qui ne dispose pas des capitaux nécessaires pour exporter. Le fait de s'associer à d'autres entrepreneurs dans son projet augmente ses chances de réussite. Souvent, des entrepreneurs qui sont compétiteurs ici peuvent être partenaires sur les marchés internationaux. Et c'est plus payant...»

Contrairement à la fusion qui coûte cher et qui ne génère pas toujours les résultats promis, la constitution de réseaux ou d'alliances permet à chaque entreprise de garder son caractère distinctif tout en créant une synergie entre les partenaires autour d'un projet précis.

Le «réflexe réseau», Denis Tremblay souhaite le voir se développer au Québec. «Ici, on réagit quand il y le feu dans la grange, quand on se sent menacé par la concurrence plutôt que d'être stratégique et proactif. Depuis des générations, on valorise l'entrepreneurship, la réussite individuelle, c'est presque contre-culturel de parler de réseaux d'entreprises», affirme-t-il. Denis sera conférencier au Rendez-vous «**Démarrage et expansion**» du 19 mars prochain au Palais des Congrès. Profitez de cette activité de formation pour mettre vos pendules à l'heure!

«De nos jours, ce ne sont plus les plus gros qui mangent les petits, mais les vites qui mangent les lents!» Denis Tremblay, CFC Alliance

LE SENS DES AFFAIRES... ÇA S'APPREND !

Vous désirez donner un nouvel essor à votre entreprise ? Vous avez une bonne idée d'affaires à exploiter ? Rendez-vous au Palais des Congrès, le 19 mars prochain. Vous pouvez vous inscrire dès maintenant au volet démarrage ou au volet expansion de notre activité, à votre choix. Nous vous signalons que tous les participants seront regroupés pour les deux conférences suivantes :

Qui n'a pas encore goûté au pain de l'équipe du Fromentier, la boulangerie artisanale la plus fréquentée du Plateau Mont-Royal ? Son propriétaire, **Benoît Fradette**, sera notre conférencier d'ouverture de la matinée. Son sujet : «L'exploitation d'une bonne idée - un son de cloche singulier».

Pour ouvrir l'après-midi, nul autre que **Jean-Luc Beaudoin**, président et chef de la direction du Groupe Image Buzz inc., spécialistes des effets visuels par ordinateur que le film «Screamers» a propulsé au sommet de l'actualité. Son sujet : «Groupe Image Buzz - un succès bien planifié».

SÉMINAIRES - VOLET DÉMARRAGE

«Démarrer à bon droit - le droit de bien démarrer» -
Francine St-Onge, c.g.a., Bélanger Sauvé

«La communication séductrice-persuasive qui satisfait» -
Yvon Perreault, Ph.D., UQAM

«Transformer son emploi en entreprise» -
Ginette Salvat, Groupe entreprendre Inc.

«Convaincre un étranger de vous prêter de l'argent sans mendier» -
Jacques Hudon, Banque Laurentienne, et **Yves Fortin**, Corporation de développement de l'Est de Montréal

SÉMINAIRES - VOLET EXPANSION

«Marketing sur Internet» -
Paul Laurent, Société JAC Communications

«De l'entreprise «îlot» à l'entreprise «réseau» -
Denis Tremblay, CFC Alliance, Le Groupe CFC

«Gérer sa croissance» -
Richard Bourque, Banque de développement du Canada

«Pour éviter l'ISOLEMENT... mieux vaut prendre le virage ISO» -
Pierre Gadbois, Banque de développement du Canada

Séminaires : 75 \$
La visite de l'exposition complétera la journée.
À noter que l'exposition est ouverte au public,
sans frais, de 9 h 30 à 17 h.

Pour vous inscrire au volet de votre choix :
Tél. : 871-4000 ou 871-4001,
télééc. : 871-1255 ou 871-5971.



«Screamers» ça vous dit
quelque chose ?
Does the film Screamers
ring a bell?

EN COLLABORATION AVEC
INFO ENTREPRENEURS ET
L'ORDRE DES
CGA - SECTION
MONTRÉAL

SUCCESSFUL ENTREPRENEURS ARE MADE, NOT BORN!

Thinking of expanding your company? Have a good business idea that you would like to exploit? Expert advice is at hand. Join our Business Rendez-vous on **March 19** at the Montréal Convention Centre. You can register for either the business start-up or the company expansion seminars. Also, all participants are invited to attend the two following conferences:

Who has not sampled bread from Le Fromentier team, the most popular "home-style" bakery of the Plateau Mont-Royal area? The owner, **Benoît Fradette**, will be our opening guest speaker. His subject, "Capitalizing on a Good Idea - A Unique Vision."

To start the afternoon, none other than **Jean-Luc Beaudoin**, President of the Groupe Image Buzz inc., the computer visual effects specialists who did the recent film *Screamers*. His subject: "Groupe Image Buzz: a Well Planned Success."

SEMINARS ON BUSINESS START-UP

"Starting out on the Right Foot" -

Francine St-Onge, c.g.a., Bélanger Sauvé

"Good Communication: Seductive, Persuasive, and Effective" -
Yvon Perreault, Ph.D., UQAM

"From Employee to Entrepreneur" -
Ginette Salvat, Groupe entreprendre Inc.

"Convincing a Stranger to Lend you Money Without Begging" -
Jacques Hudon, Laurentian Bank, and **Yves Fortin**, Corporation de développement de l'Est de Montréal

SEMINARS ON COMPANY EXPANSION

"Marketing on the Internet" -
Paul Laurent, Société JAC Communications

"No Business is an Island" -
Denis Tremblay, CFC Alliance, Le Groupe CFC.

"Growth Management" -
Richard Bourque, Business Development Bank of Canada

"To avoid ISOLation - Climb on the ISO bandwagon" -
Pierre Gadbois, Business Development Bank of Canada

IN COLLABORATION WITH
INFO ENTREPRENEURS
AND L'ORDRE
DES CGA -
MONTRÉAL
DIVISION

Seminars: \$75
The day will end with the visit of the exhibition.
Please note that the exhibition will be open free of charge
to the public from 9:30 a.m. to 5 p.m.
To register for the business start-up or
company expansion sessions:
Tel.: 871-4000 or 871-4001,
Fax. 871-1255 or 871-5971.

Dans cette chronique, les experts du groupe stratégique en commerce international de Samson Bélair/Deloitte & Touche abordent les nombreux et nouveaux défis auxquels vous faites face dans le présent contexte international.

In this column, experts from the international trade strategic group at Samson Bélair/Deloitte & Touche will discuss the many emerging challenges of today's global market.

Samson Bélair
Deloitte &
Touche



commerce
international
trade

ATTENTION À LA TPS!

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

La TPS taxe les biens consommés au Canada. Si une entreprise livre des marchandises à l'étranger, la TPS ne s'appliquera pas. Par contre, il arrive aussi qu'une entreprise livre, au Canada, des marchandises à une personne qui désire les exporter. Dans ce cas, la vente peut être exempte de la TPS si certaines conditions sont remplies. L'acheteur des biens ne doit pas les consommer, les utiliser ni les fournir à nouveau au Canada avant leur exportation. Les biens ne doivent pas avoir fait l'objet de transformations ni de modifications autres que celles jugées essentielles à l'exportation. Enfin, l'acheteur doit les exporter dans un délai raisonnable compte tenu des circonstances et pratiques commerciales.

En outre le vendeur doit obtenir des preuves suffisantes de l'exportation du bien par l'acheteur. Ces preuves doivent permettre de retracer l'envoi du point d'origine au Canada jusqu'à ce qu'il quitte le pays vers l'étranger.

Il est donc recommandé aux entreprises effectuant de telles transactions d'obtenir de leurs clients toute la documentation nécessaire et, s'il y a lieu, une confirmation écrite de leur part attestant qu'ils respectent toutes les conditions énoncées dans la loi.

Si une entreprise exporte au moins 90 % de ses ventes, elle peut aussi demander au ministre du Revenu fédéral un certificat d'exportation lui permettant de ne pas payer la TPS à l'achat des biens destinés à l'exportation. Au moment de l'acquisition des biens, le détenteur d'un tel certificat doit le présenter au vendeur pour prouver que les biens seront exportés; le vendeur n'a alors pas à percevoir la taxe.

Vente à un non-résident

Lorsqu'une personne vend des biens à un non-résident, mais que celui-ci demande à son fournisseur de les livrer au Canada à un tiers, cette vente est taxable, car les biens ne sont pas exportés. Quant au non-résident, pour sa part, il ne pourra récupérer la taxe que s'il est inscrit à la TPS.

Toutefois, si le non-résident n'est pas consommateur du bien et que le tiers, ayant reçu la marchandise, est inscrit aux fins de la TPS et qu'il remet au vendeur un certificat indiquant son numéro d'inscription et prévoyant, à la prise de possession, qu'il assumera l'obligation de verser la taxe pouvant devenir payable sur les biens, le vendeur n'a pas à percevoir la TPS.

Ce mécanisme s'applique aussi lorsqu'un fournisseur

WATCH OUT FOR GST!

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

Goods consumed in Canada are subject to GST. GST will not apply where a business delivers goods outside of Canada. However, there may be circumstances in which a business delivers, in Canada, goods to a person who will subsequently export them. In this case, the sale may be exempt from GST if certain conditions are satisfied. The purchaser of the goods must not consume, use or resupply the goods in Canada before their exportation. The goods must not have been further processed, transformed or altered in Canada except to the extent reasonably necessary or incidental to transportation. Finally, the purchaser must export the goods within a reasonable delay having regard to the circumstances and normal business practices.

Furthermore, the vendor must obtain satisfactory evidence of the exportation of the goods by the purchaser. The evidence must trace the shipment from its point of origin in Canada until it leaves the country for a foreign destination.

It is strongly recommended that businesses involved in such transactions obtain the required documentation from their clients, and as the case may be, a written confirmation that all the conditions set by the legislation for zero-rating have been satisfied.

A business that exports at least 90% of its total sales may also file a request for an export certificate with the minister of Revenue. This certificate will allow the exporting business not to pay the GST on its purchases of goods for export. At the time the goods are acquired, the certificate holder must present the certificate to the supplier in order to certify that the goods will be exported. The supplier will not, in this situation, have to collect the tax.

Sale to a non-resident

Where a person sells goods to a non-resident who requests that they be delivered to a third party in Canada, the sale is considered a taxable sale because the goods are not exported. Since the non-resident is not registered, there will be no recovery of tax.

However, if the non-resident is not the consumer of the goods and the third party, who has received these goods, is a GST registrant and gives the supplier a certificate which indicates his registration number and which provides that tax which may become payable on the goods will be



Robert Demers

effectue un service (réparation, entretien) pour le compte d'un non-résident sur des biens en usage au Canada.

Exportation de services

En règle générale, les services à un non-résident ne sont pas taxables s'ils sont rendus à une personne autre qu'un particulier et s'ils ne sont pas destinés principalement à la consommation ou à l'utilisation au Canada.

L'interprétation du ministère du Revenu est relativement stricte lorsqu'il faut déterminer si les services sont consommés ou utilisés au Canada. Par exemple, des cours donnés aux employés d'une entreprise non résidente sont considérés avoir été consommés au Canada même si les employés n'y ont séjourné que quelques semaines. Les services de promotion (autres que la publicité) d'un produit au Canada sont aussi réputés avoir été consommés au Canada, même si le non-résident n'y a jamais mis les pieds.

Il existe néanmoins des exemptions particulières pour certains services, sans égard au lieu où ils sont consommés ou utilisés.

* Cet article a été rédigé en collaboration avec Michelle Clermont, directrice en fiscalité de Samson Bélaïr/Deloitte & Touche

remitted, the supplier does not need to collect the GST.

This situation also applies when a supplier provides a service (repair, maintenance) on goods in Canada on behalf of a non-resident. Nevertheless, this is only possible upon satisfying certain conditions.

Export of services

As a general rule, services to a non-resident are not taxable if they are rendered to a person other than individual and if they are not primarily for use or consumption in Canada.

The Revenue Canada's interpretation is quite strict when determining if the services are used or consumed in Canada. For example, courses given to employees of a non-resident company are considered as being consumed in Canada even though the employees were in Canada for only a few weeks.

Marketing services (other than advertising) of a product in Canada are also deemed to have been consumed in Canada even though the non-resident was not in Canada.

There are, however, specific exemptions for certain types of services regardless of the place of use or consumption.

* This article was written in collaboration with Michelle Clermont, Tax Senior Manager at Samson Bélaïr/Deloitte & Touche.

Rendez-vous «High-tech» ou le savoir québécois en action

Le domaine de la haute technologie représente l'un des secteurs les plus dynamiques de l'économie québécoise et la grande région de Montréal est au premier rang en densité d'emplois technologiques en Amérique du Nord.

La Chambre et le TechnoClub d'Inno-Centre ont décidé de mettre en valeur l'expertise en haute technologie des cinquante meilleures entreprises du secteur au cours d'un **Rendez-vous Haute technologie**. Cette exposition, jumelée au colloque du Groupe Innovation «Gérer la révolution du savoir», aura lieu le **17 avril** prochain au **Palais des Congrès de Montréal**.

En prime, un café Internet sera mis à la disposition des visiteurs. Naviguez avec nous! C'est un rendez-vous à petit prix : 10 \$ taxes incluses!

(pour exposition seulement)

Pour information, 871-4007.

«High-Tech» Rendez-vous: Quebec Know-How In Action

High technology is one of Quebec's most dynamic sectors and Greater Montreal is a leading North American centre for high-tech jobs.

The Board of Trade and Inno-Centre's TechnoClub have decided to highlight the expertise of the region's top fifty high-tech companies at a **High-Tech Rendez-vous**. This exhibition will be staged in conjunction with a conference organized by Groupe Innovation called "Managing the Knowledge Revolution," to be held on **April 17** at the **Montréal Convention Centre**.

As a bonus, an Internet Café will also be open to visitors. So come and surf with us! The cost is just \$10, including taxes (for the exhibition only)!

For more information, call 871-4007.

Rendez-vous **HAUTE TECHNOLOGIE**
HIGH-TECH
 Rendez-vous

CGI

Gouvernement du Québec
 Ministère de l'Industrie et du Commerce

Hydro Québec

PRATT & WHITNEY CANADA

3M

Brouillette Charpentier Fournier
 LES AVOCATS D'AFFAIRES
 THE BUSINESS LAWYERS

BANQUE ROYALE
 ROYAL BANK

Hydro
 Québec

PME**perspectives**

ET SI LE STRESS ÉTAIT MON ALLIÉ ?

Tous, autant que nous sommes, nous avons acquis une certaine «expertise» en matière de stress et nous en avons de multiples exemples dans notre famille, avec nos collègues de travail et nos relations sociales. Pour mieux comprendre le stress, la Chambre et le comité Action femmes d'affaires (CAFA) ont invité madame Marie Dumas à un petit déjeuner de la série «Perspectives» le 28 mars prochain. Dans sa conférence, madame Dumas expliquera ce paradoxe du stress : faut-il l'éviter ou le provoquer ? Comment y arriver ?

- Le stress peut-il devenir notre allié et notre partenaire ?
- Peut-on l'utiliser comme un agent de changement et d'adaptation ?
- Peut-on le vivre autrement ?

Madame Dumas termine présentement son doctorat à l'Université de Montréal et elle travaille auprès des entreprises dans le développement d'apprentissages d'adaptation aux nouveaux défis organisationnels.

Nous vous attendons au Club Saint-Denis le 28 mars, de 7 h 30 à 9 h. Pour renseignements et pour réserver une place : 871-4001.



COULD STRESS BE YOUR ALLY?

Today's hectic pace has given us all a certain amount of "expertise" with regard to stress, and we could all quote numerous examples from the lives of our families, friends, and colleagues. To give us better insight into this important component of our daily lives, the Board of Trade and the Businesswomen in Action (CAFA) Committee have invited Marie Dumas to address a breakfast meeting on March 28 as part of the "Perspectives series". Ms. Dumas will discuss these thought-provoking questions: Should we attempt to avoid - or generate - stress? And how?

- Can stress become our partner and ally?
- Can it be used as an agent for change and adaptation?
- How can we handle it more effectively?

Ms. Dumas is currently finishing her doctorate at the Université de Montréal and is working with companies to develop training programs to help employees adapt to new organizational challenges.

We look forward to seeing you at the Club Saint-Denis from 7:30 to 9 a.m. on March 28, 1996. For information or reservations, call 871-4001.

REMISE DES PRIX D'EXCELLENCE À DES FINISSANTS EXCEPTIONNELS

Pour la 14e année consécutive, la Chambre soulignera l'excellence des élèves de 5e année secondaire et des finissants en formation professionnelle qui se sont classés finalistes à notre concours.

- QUAND?
 Au **déjeuner-causerie** du mardi 7 mai - Montréal Bonaventure Hilton
 Conférencier : Alain Latry, président, Famic inc.;
- réservez votre place dès maintenant pour encourager nos dirigeants de demain;
- pour ce premier contact avec le milieu des affaires, n'hésitez pas à inviter un ou plusieurs finalistes à votre table.

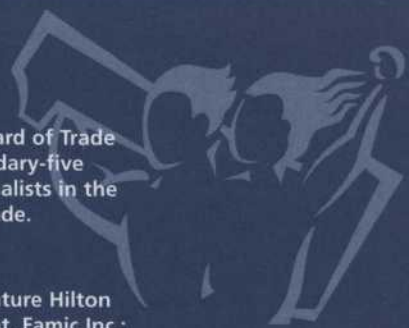
Pour information et réservation, communiquez avec Ghislaine Larose au (514) 871-4001

OUTSTANDING STUDENTS AWARDED

For the 14th consecutive year, the Board of Trade will pay tribute to outstanding secondary-five and vocational program students - finalists in the contest organized by the Board of Trade.

- WHEN?
 At a **business luncheon** on Tuesday, May 7 - Montréal Bonaventure Hilton
 Guest speaker: Alain Latry, President, Famic Inc.;
- Reserve as soon as possible in order to encourage our leaders of tomorrow;
- For their first contact with the business community, do not hesitate to invite one or more finalists to sit at your table.

For more information or to register, contact Ghislaine Larose at (514) 871-4001



Desjardins

GEC ALSTHOM
 CANADA

MERCK FROSST

The Gazette



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

Winning Contacts! Des contacts gagnants!



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

Nombreux prix
de présence!

Many
Door Prizes!



Golf Lachute
le jeudi 30 mai 1996
Formule Shotgun

Lachute Golf
Thursday, May 30, 1996
Tee-off Atlantic Shotgun

Prix / price:
195 \$ membre / member
235 \$ non-membre / non-member
(TPS 7 % et TVQ 6,5 % en sus, Plus GST 7% and QST 6,5%)



Gagnant 1995 du « trou d'un coup »,
M. Pierre Mainguy se méritait une voiture
Cavalier 1995 de Chevrolet, offerte par Park
Avenue Location.

Winner of the "1995 Hole in One", Mr. Pierre
Mainguy in his brand new 1995 Cavalier,
courtesy of Park Avenue Leasing.

Une commandite
vous intéresse? *Many types of sponsorships are
available. Interested? Call!*
(names & numbers below)

Choisissez parmi les
différentes commandites possibles.
Veuillez communiquer avec Louise Desrosiers au (514) 871-4009
ou Johanne Gagné au (514) 871-4016

Pour information et réservation - *Information and Reservations:*
● **Ghislaine Larose (514) 871-4001**

TOURNOI DE GOLF-BÉNÉFICE ANNUEL * ANNUAL BENEFIT GOLF TOURNAMENT

EcoSolutions[®]

DES PAPIERS NON ACIDES, CONTENANT 20% DE FIBRES DÉSECHÉES ET RECYCLÉES

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



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

Une gamme de papiers blancs recyclés.

LaserSolution[™], CopySolution[™], FaxSolution[™],
OffsetSolution[™], BriteWhiteSolution[™]



Avenor

"MAÎTRISEZ L'ANGLAIS" IMMERSION POUR PROFESSIONNELS

- Avez-vous besoin de vous perfectionner ?
- Avez-vous un horaire chargé ?
- Voulez-vous des résultats rapides et efficaces ?

LA SOLUTION : M L S
LES SPÉCIALISTES EN FORMATION
LINGUISTIQUE

Programmes sur mesure offerts à
Montréal, à Ottawa, en Estrie et à Toronto

*French immersions offered in Montreal, Québec
City and Ottawa*

MLS
MULTI-LANGUES
SERVICES

Appelez: Brigitte Giguère
ou Yves Marc Coutu
500, René-Lévesque Ouest
Bureau 802
Montréal (Québec) H2Z 1W7
Tél.: (514) 397-1736
Télec.: (514) 397-9007



ARE YOU
CONNECTED?

INTERNET

ÊTES-VOUS BRANCHÉS ?

SONDAGE

La Chambre et son magazine, **Montréal plus**, ont récemment fait parvenir aux délégués clés un questionnaire pour connaître leur intérêt en ce qui concerne l'autoroute de l'information. Vous n'avez pas été rejoint ? Alors voici l'occasion de nous communiquer vos adresses.

Votre entreprise a-t-elle accès au réseau Internet ?

oui non

Si oui, quelle est votre adresse de courrier électronique ?

_____ @ _____

(lettres moulées s.v.p.)

Votre entreprise a-t-elle un site WEB ?

oui non

Si oui, quelle est l'adresse de votre site ?

http://www _____

(lettres moulées s.v.p.)

Si non, avez-vous l'intention d'avoir un site ?

oui non

Quand ? _____ *(communiquiez-nous votre adresse dès que possible)*

Seriez-vous intéressé par des sessions de formation en multimédia ?

oui non

Nous vous remercions de votre participation.

Veuillez nous retourner ce questionnaire par télécopieur au (514) 871-5971

Nous publierons les adresses WEB dans le numéro de MAI de **Montréal plus**.

VOS COORDONNÉES

Nom _____

Entreprise _____

Téléphone _____

QUESTIONNAIRE

The Board of Trade and its magazine **Montréal plus**, recently sent a questionnaire to our principal representatives in order to learn about their interest in the information highway. You were not contacted? Benefit from this occasion by providing us with your addresses.

Does your business have access to the Internet?

yes no

If yes, what is your E-mail address?

_____ @ _____

(Please print)

Does your company have a WEB site?

yes no

If yes, what is your WEB address?

http://www _____

(Please print)

If no, do you intend to get a site?

yes no

When? _____ *(please send us your address as soon as possible)*

Would you be interested in multimedia training sessions?

yes no

Thank you for your participation.

Please complete this questionnaire and fax it to us at (514) 871-5971

We will publish the WEB site addresses in the **MAY** issue of **Montréal plus**.

YOUR DETAILS

Name _____

Company _____

Telephone _____

5, Place Ville Marie, Niveau Plaza, bureau 12500

Montréal (Québec) H3B 4Y2

Sylvie Paquette, (514) 871-4000



L'OPTOÉLECTRONIQUE

Les entreprises de photonique, comme **M. Jonasz Consultants**, évoluent plus vite que la vitesse de la lumière. Elles dévoilent les mystères des photons, l'énergie de la lumière. Les disques compacts et les télécommunications par fibres optiques sont deux exemples d'application de cette énergie dans notre vie quotidienne. Il en existe bien d'autres : affichage et visualisation haute résolution, stockage de l'information à une densité dépassant de très loin celle des disques compacts, reconnaissance et traitement informatique des formes optiques, capteurs intégrés dans les aéronefs, les ponts et les bâtiments, qui assurent le contrôle de la sécurité de leur structure. Vous êtes aveuglés par toute cette science ? Appelez Docteur Jonasz au (514) 630-6513.

OPTICAL SENSING TECHNOLOGY

Photonics companies, like **M. Jonasz Consultants**, are moving faster than the speed of light. These companies tap into the mysteries of light energy. Compact disks and communication via optical fibers are examples of how this energy is used in our everyday lives. Emerging applications include; high-density imaging and display, information storage with capacity exceeding by many orders of magnitude that of the compact disk, optical pattern recognition and computing, and sensory systems imbedded in aircrafts, bridges and buildings for continuous monitoring of integrity of such structures. Blinded by science? Call Dr. Jonasz at (514) 630-6513.

LE PORT DE MONTRÉAL TIENT LE CAP

Malgré un conflit de travail qui a paralysé les activités du port de Montréal au mois de mars dernier, la **Société du port de Montréal** a rapporté, pour une 16^e année d'affilée, un bénéfice net qui s'élève, en 1995, à 9,3 M\$. Le président de la Société du port de Montréal, **M. Dominic J. Taddeo**, s'est montré optimiste quant à l'avenir, particulièrement en ce qui a trait au trafic des marchandises en conteneurs. Parmi les projets en développement de la société portuaire, M. Taddeo a annoncé que le port va inaugurer, ce printemps, un centre de formation pour les débardeurs qui sera équipé d'un simulateur ultra-moderne de grues à portique et autres engins de manutention.



SMOOTH SAILING FOR THE PORT OF MONTREAL

Even though last March a strike paralysed activity at the Port of Montreal, the port saw an increase in their 1995 net profit, for the 16th consecutive year, to the tune of \$9.3 million. **Mr. Dominic J. Taddeo**, President of the **Port of Montreal**, is optimistic about the future particularly about the container traffic sector. Among the projects that are being developed, Mr. Taddeo has announced that the port will open this spring a state-of-the-art portainer crane and other handling equipment.

CERTIFICATION ISO... RÉPANDEZ LA NOUVELLE!

Avez-vous obtenu récemment votre certification de qualité ISO ? Faites-nous parvenir une copie de votre certificat par télécopieur et nous publierons votre nom dans **Montréal plus!**
Télé. (514) 871-1255

ISO CERTIFICATION ... SPREAD THE WORD

We would like to know if your company has recently received the total quality bill of good health - ISO certification. Just fax us your certificate and we will publish your name in **Montréal plus.**
Fax (514) 871-1255

CERTIFICAT D'ENREGISTREMENT

Ce certificat atteste que le système qualité de :

Rousseau Sauvé Warren Inc.
Montréal (Québec)

a été évalué et enregistré par
Les Services professionnels Warnock Hersey Ltée
comme étant conforme aux exigences de la norme :

ISO 9001 : 1994

Le système qualité s'applique aux activités suivantes :

Pratique du génie-conseil pour la réalisation d'études, la conception détaillée, la gestion de projets, incluant la planification, le contrôle des coûts et l'approvisionnement.

CERTIFICATE OF REGISTRATION

This is to certify that the Quality Management System of:

Rousseau Sauvé Warren Inc.
Montréal, Québec

has been assessed and registered by
Warnock Hersey Professional Services Limited
as conforming to the requirements of the
following standard:

ISO 9001 : 1994

The Quality Management System is applicable to:

Consulting engineering for studies, detailed design and project management, including planning, cost control and procurement.

PIN'S À VENDRE

Vous aimez le logo de la Chambre ? Vous désirez afficher vos couleurs ? Pourquoi ne pas porter notre nouvelle épinglette ? Produit «Qualité Québec», nos épinglettes dorées vous sont offertes à chacune des activités de la Chambre pour la modique somme de 3 \$.

PIN'S FOR SALE

Do you like the Board of Trade's logo? Then why not show your colors and wear our new pin! A Quebec-made product, our pins are sold at each Board of Trade activity for the small sum of \$3.

**VOUS VOYAGEZ
PAR AFFAIRES ENTRE
MONTREAL ET
QUEBEC ?**

Autocars Orléans Express offre un nouveau service «Grand Express» entre Montréal et Québec. Ses autocars de 35 sièges offrent plus de confort aux passagers qui peuvent profiter d'une table de travail individuelle, d'une prise électrique pour y brancher un ordinateur portatif, de conditions d'éclairage amélioré, d'un service de repas léger, d'un casque d'écoute pour la télévision, la radio ou les disques compacts ainsi que d'oreillers et couvertures. Il est aussi possible de réserver une table pour quatre personnes. Pour plus de renseignements, adressez-vous au 1-800-419-8735.



**DO YOU TRAVEL FOR
BUSINESS BETWEEN
MONTREAL AND
QUEBEC CITY?**

Autocars Orléans Express provides a new business service between Montreal and Quebec City. The 35 seat buses offers more comfort to passengers as well many specialised services: individual work tables, electrical outlets to plug in a portable computer, improved lighting, a light meal service, ear phones for television, radio or CD's, pillows and blankets. It is also possible to reserve a table for four. For more information, call 1-800-419-8735.

**UN MEMBRE DU
COMITÉ ALLIANCES
STRATÉGIQUES PREND
L'INFOROUTE**

M. Marcel Messier vient d'être nommé au poste de vice-président - Inforoute et multimédia chez BELL. Il aura la responsabilité de l'ensemble des activités de la société reliées au développement et à l'implantation de l'inforoute et du secteur multimédia au Québec. À l'emploi de BELL depuis 1975, il était jusqu'à tout récemment vice-président Exploitation. Diplômé en génie électrique, M. Messier joue un rôle actif dans de nombreuses associations d'affaires. Il a notamment participé à l'élaboration du mémoire de la Chambre, publié en octobre 1995, qui porte sur les alliances stratégiques entre les secteurs public et privé.

**A MEMBER OF THE
STRATEGIC ALLIANCES
COMMITTEE HITS
THE INFORMATION
HIGHWAY**

Marcel Messier has just been appointed to the position of Vice-President, Information Highway and Multimedia at BELL. Mr. Messier will assume responsibility for all activities in the development and implementation of the information highway and the multimedia sector in Quebec. A BELL employee since 1975, he until recently served as vice-president, operations. With a degree in electrical engineering, Mr. Messier plays an active role in several business associations. He was involved with a Board of Trade brief that was published in October 1995 dealing with strategic alliances between the public and private sectors.

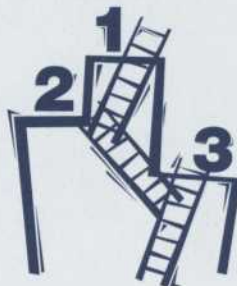


**L'UNIVERSITÉ
CONCORDIA GAGNE LE
GRAND TROPHÉE AUX
JEUX DU COMMERCE
1996**

Près d'une centaine d'étudiants des facultés de commerce de treize universités québécoises et de l'Université d'Ottawa ont participé, en janvier dernier, à la huitième édition des Jeux du Commerce qui s'est déroulée à l'Université Laval. Ces Jeux permettent aux meilleurs étudiants de premier cycle de se mesurer dans diverses disciplines et activités sportives. Dans la catégorie concours d'études de cas, la faculté de commerce de l'Université Concordia a rafilé cinq médailles dans les six activités inscrites au programme. L'Université a également obtenu le titre de Meilleure faculté de commerce de 1996, une première pour une université anglophone aux Jeux du Commerce.

**CONCORDIA UNIVER-
SITY WON THE GRAND
TROPHY AT THE 1996
COMMERCE GAMES**

In January, close to one hundred commerce students from thirteen universities across Quebec and the University of Ottawa participated in the 8th edition of the Commerce Games held at Université Laval. These games allowed the best undergraduate students to compete in academic and sports events. In the Academic Case Competitions, Concordia University captured five medals out of a possible six and won the award Best Commerce Faculty for 1996, the first English university to win this award.



le Choix total

en location de véhicules

un service de location exceptionnel pour une clientèle exceptionnelle.

Profitez du "CHOIX TOTAL" vous donnant accès à toutes marques de véhicules (nord-américains ou importés). Épargnez en moyenne entre 700 \$ et 2000 \$ selon le type de véhicule. Exigez votre garantie de "satisfaction totale".

Pour une transaction personnalisée, rapide et efficace, contactez Alain Latour dès aujourd'hui.

» Park Avenue Location

5000, Jean-Talon Est, Montréal (Québec) H1S 1K6
Tél.: (514) 376-7312 Fax: (514) 376-0883
Sans frais: 1 800 363-7312

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

Entreprises • Businesses

Association Canadienne de la Paix
289-0115

Coulombe, Gilles
Donohue, Normand
St-Hilaire, Jacques

Cargair Itée

464-1161
Prud'Homme, Guy
Prud'Homme, Marco
Tousignant, Nathalie

Comité relations internationales - Parti Québécois

526-0020
Quintin, Paul-André
Simard, Monique

Conciergerie Speico inc.

939-8036
Lopes, Laudalino
Tremblay, Jacques-Roger
Tremblay, Stéfán

Entreprises JACREL Itée (Les)

766-2714
Lapointe, Alphonse
Lapointe, Louis
Vergès, Jean-Bruno

Graphiques Buscom inc. (Les)

848-1110
Fillion, Denis
Fillion, Jean-Marc
Laporte, Alexandre

Micro Tempus inc.

848-0803
Krakower, Mark

Parkorama international inc.

328-9719
Lebel, Maurice

Postale Plus inc.

766-6995
Chute, Brian

Promotional Products Association of Canada

489-5359
Reckziegel, Kurt R.

Samson Bélair/Deloitte & Touche

393-5029
Martini, Susan
Perluzzo, Angela
Starna, Stéphanie

Technilab inc.

433-7673
Bélanger, Joël
Larrea, Jose M.
Taillefer, Vincent

Traders Point (The)

279-2500
Brillantes, Conrad David
Madewell, Ron
Serrano, Mia

NOUVEAUX MEMBRES INDIVIDUELS NEW INDIVIDUAL MEMBERS

Bilodeau, Lynn

Air Liquide Canada Itée
846-7754

Boyer, Francine

Promotions Francine L. Boyer (Les)
649-2570

Comtois, Robert

Robert Comtois Capital inc.
987-4997

DaSilva, Manuel

Cofin Financial
848-9044

Durand, François

Illsley, Bourbonnais inc.
397-9655

Fleury, Jean

Hydro-Québec
289-6609

Fortin, Julie

Stratégie GBS inc.
937-2911

Gallizzi, Silvio E.

Cogex S.A. inc.
879-4970

Gaumont, Richard

Richard Gaumont Martine Lemire
Courtiers en Loisirs inc.
922-5445

Gingras, Gracia

Wise Blackman
352-6447

Guerra, Francine

681-1165

Jonasz, Miroslaw

M. Jonasz Consultants
630-6513

Lecompte, Robert

Import-Export Robert Lecompte Itée
462-1679

Leroux, Hubert

Voyages Union Travel
274-2455

Lipowski, Lisa

Pinnacle Enterprises
487-5174

Mahi, Hamza

Mahimpex international inc.
276-5551

Marchessault, Jacques V.

871-9770

Matumona, Augustine

Afrique au Féminin
448-8462

Padilla, Luis

Network Sciences International Ltd.
278-6301

Pham, Quynh Anh

Clinique dentaire de l'île
626-9939

Pilon, Alain, CGA

337-6662

BESOIN D'ESPACE?

BUREAUX À LOUER
DE 300 PI² A 55 000 PI²
DISPONIBLES

MONTREAL • LAVAL • QUEBEC



**L'INDUSTRIELLE
ALLIANCE**

CONTACTEZ
PAULE ROUSSEAU
OU DONALD COMEAU
1 800 463-5261

Pinard, Lise

Publifactum inc.
393-1311

Ragonese, Frank

Poste Continental Itée
337-3755

Rivest, Louis Stéphane

Groupe Forces S.E.N.C. (Le)
288-4282

Rousseau, France

France Rousseau Notaire
285-1341

Simard, Hubert

UBR Montréal
526-4815

**Cet espace
publicitaire
vous
intéresse ?**

Veuillez contacter
Sylvie Paquette au (514) 871-4000



**This
advertising
spot could
be yours...**

Contact
Sylvie Paquette at (514) 871-4000



Grâce aux produits de formation autodidacte
CBT SystemsTM exclusifs à Informatique MultiHexa,
apprendre à maîtriser un logiciel complexe
est presque devenu un jeu d'enfant !

Microsoft[®]
Lotus Education[®]
Oracle[®]
Novell[®]
PowersoftTM
GuptaTM

Formation autodidacte assistée par ordinateur pour les gens occupés
désirant **apprendre à leur rythme** dans la quiétude de leur foyer
ou sur une *plage ensoleillée**...

**sable et accessoires de plage non compris.*

874-4067

Vous êtes ici.



Le service *Avantage Vidéoconférence*^{MC} de Bell vous permet d'être partout à la fois sans vous déplacer. C'est aussi simple que ça. Plus pratique et moins cher que l'avion, c'est l'outil parfait pour organiser une réunion d'affaires, présenter un produit, consulter un spécialiste ou faire de la formation à distance. Vous pouvez aussi réunir plusieurs intervenants de différentes villes au Canada,

AVANTAGE Vidéoconférence

aux États-Unis et outre-mer. Jusqu'à 15 sites simultanément. De plus, un service de réservation de salles de vidéoconférence vous est offert gratuitement. Pourquoi voyager en classe affaires quand on peut communiquer en 1^{re} classe? Économisez temps et argent avec le service *Avantage Vidéoconférence*. Appelez-nous au 1 800 265-0005 et révolutionnez vos télécommunications d'affaires.

