

5888 cow

Leadership Montréal

Canada Développement économique Canada / Canada Economic Development

Canada

Partenaire de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain pour la publication du Tableau de bord de la Métropole.

Publié par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain Mai 1999 Volume 2 numéro 4

ÉDITORIAL
Le «modèle québécois», prise deux
éditorial 4



AGENDA
Toutes les activités de la Chambre
cahier d'activités 12-14



Montreal International
Priorités économiques de Montréal International en 1999
cahier Montréal International 15-16

Index

- forum - suite 2
- dossier - suite 3
- éditorial 4
- comité 4
- partenaires 5-6
- cahier activités 10,12-14
- agenda 13

Forum LE PORT DE MONTRÉAL : TOUJOURS L'UN DES PLUS GRANDS PORTS ATLANTIQUES DE L'AMÉRIQUE DU NORD - 1,7 MILLIARD \$ DE RETOMBÉES ANNUELLES ET 17 600 EMPLOYÉS

PAR FRANÇOY ROBERGE

S'il est une donnée que l'on oublie trop souvent lorsqu'on trace le portrait économique de la région métropolitaine de Montréal, c'est que cette ville est l'une des plus grandes villes portuaires d'Amérique du Nord. Et, corollaire de cette réalité, le port de Montréal constitue un apport économique majeur et structurant qui contribue à faire du grand Montréal un important centre de transports, sans doute le plus important au Canada.



Photo : Port de Montréal

Le port de Montréal : le terminal Racine situé dans l'est de la ville.

On aurait tendance à considérer comme des villes portuaires les villes océaniques dont les quais sont battus par les vagues déferlantes et très salées de la mer. Mais la réalité est toute autre. Si le Saint-Laurent allait jusqu'aux Grands Laes, l'activité portuaire y serait prodigieuse.

Heureusement pour Montréal, c'est ici que se termine la navigation fluviale en eau relativement profonde. Montréal, à 1 600 kilomètres de l'Atlantique, est le dernier havre ouvert à l'année pouvant accueillir des navires de grande taille.

Or, une fois un navire chargé à Anvers, Liverpool, au Havre

en France ou dans un port de la Méditerranée, il sera plus économique d'amener sa cargaison le plus loin possible en bateau que sur n'importe quel autre véhicule de transport.

C'est pourquoi, Montréal a non seulement survécu comme port important sur l'Atlantique Nord, mais s'est aussi imposé

comme le port de conteneurs le plus commode pour les marchés de l'intérieur du continent nord-américain, notamment les régions de Chicago, Détroit, de même qu'une partie des états américains voisins.

Suite, page 2



Dossier L'INGÉNIERIE DE GÉNÉRATION D'ÉLECTRICITÉ EST DEVENUE UNE INDUSTRIE MATURE LE MANUFACTURIER D'ÉQUIPEMENTS ÉLECTRIQUES ABB CANADA S'EN TIRE BIEN

PAR ALAIN KRADOLFER

Le Québec, Montréal en particulier, est la capitale canadienne de l'ingénierie. Et c'est en bonne partie Hydro-Québec qui est à la source de la vigueur du secteur de l'ingénierie-conseil, grâce à sa politique de «faire faire». Dès ses débuts, la société d'État a su confier ses grands travaux en impartition et développer de nouvelles technologies en partenariat. C'est ce qui a donné naissance à des firmes de dimension mondiale comme SNC-Lavalin et a donné un nouveau souffle à des leaders technologiques comme ABB Canada, présente ici depuis le début du siècle.



Photo : SNC-Lavalin

Manic 5, le chef-d'oeuvre québécois d'ingénierie admiré partout dans le monde.

L'époque de la Manic et de la Baie James est maintenant révolue. Hydro-Québec a bien tenté, sous le dernier gouvernement Bourassa, de lancer le méga-projet de Grande-Baleine. Mais la situation économique de l'époque, l'absence de preuves visant à démontrer que le projet

était nécessaire, ainsi que les pressions de plus en plus fortes pour préserver notre environnement et les milieux de vie des autochtones ont fait basculer cette initiative dans le néant. Il y a cinq ou six ans, les investissements d'Hydro-Québec atteignaient les 4 milliards de \$

par année. Aujourd'hui, la société d'État ne dépense plus guère qu'un milliard annuellement en immobilisations.

Suite, page 3



Quatrième édition du Tableau de bord :

Cette publication d'analyse statistique est encartée dans ce numéro de Leadership Montréal

Publié en partenariat avec

Canada Développement économique Canada / Canada Economic Development

et la participation de

Hydro Québec

Disponible sur notre site Web ccmm.qc.ca/presse/tdb



LE PORT DE MONTRÉAL...

En 1822, l'ancêtre de la Chambre avait son intervention sur l'efficacité du port de Montréal. Le Board of Trade fut à l'origine de la création du Bureau du port de Montréal, dans la seconde partie du XIX^e siècle.

Cent ans après, il faut bien reconnaître que le port est encore un moteur économique important. Avec ses quelque 17 600 employés, ses retombées annuelles

de 1,5 à 1,7 milliard \$, ses investissements constants de 20 à 30 millions \$ par année, le port de Montréal est aussi un facteur «structurant» de toute l'industrie des transports. Si l'industrie ferroviaire continue de considérer Montréal et sa région comme une ville à surveiller et à desservir avec soin, c'est qu'elle transporte annuellement plus de 12 millions de tonnes de marchandises provenant du port où destinées à ses quais.

1998, une année record - Le port de Montréal en croissance soutenue depuis 10 ans, surtout à cause du trafic de conteneurs

«On a annoncé au moins trois fois que le port de Montréal était voué à disparaître, affirme M. Dominic J. Taddeo, président-directeur général de l'Administration portuaire de Montréal», nouvelle appellation de la Société du port,

«et vous voyez, le port est toujours là et toujours dynamique!»

«À l'arrivée des porte-conteneurs, à la création des grands oléoducs et à l'ouverture de la Voie Maritime du Saint-Laurent, beaucoup de gens ont prédit la



M. Dominic J. Taddeo, président-directeur général de l'Administration portuaire de Montréal, la nouvelle appellation de la Société du port.

fin du port. Ils se sont trompés ! La géographie est avec nous. Le port de Montréal est le point le plus avancé à l'intérieur du continent pour tout le trafic de l'Atlantique Nord.

«Dans la mesure où nous sommes efficaces et compétitifs, nous sommes le choix naturel non seulement pour le centre du Canada, mais pour le centre des États-Unis. Le port de Montréal est ouvert à l'année, contrairement à la Voie maritime. Il n'y a pas d'écluses ou de canaux sur le Saint-Laurent. C'est donc un choix économique».

Et ce, d'autant plus que le port de Montréal est un port complet et polyvalent. On peut en effet recevoir, charger et décharger, et ce, très rapidement, des conteneurs, du vrac solide et liquide ainsi que des passagers.

Ses trois kilomètres de quai peuvent accommoder simultanément de 30 à 40 navires. Ses 14 grues portiques sont modernes. Enfin, pratiquement tous les quais sont directement desservis par le réseau ferroviaire interne du port. Ce réseau de plus de 100 kilomètres de voie ferrée a une capacité d'aiguillage de 1 000 wagons à conteneurs par jour et le port possède six locomotives.

En moins de 24 heures - parfois en moins d'une demi-journée -, un navire est complètement déchargé et son contenu, acheminé vers sa destination. Alors qu'il faut souvent deux jours pour que la marchandise quitte le territoire des ports concurrents du Nord-est des États-Unis, New York, Baltimore ou Hampton Roads, la marchandise déchargée à Montréal peut être parvenue à destination dans le Mid-west américain en une journée.

Le réseau intermodal de la région métropolitaine est au nombre des meilleurs du continent. Outre les transporteurs ferroviaires locaux, les deux grands transporteurs ferroviaires canadiens, CN et CP, sont présents à Montréal.

ON A LA PUISSANCE...

Voilà le CN : de la puissance à revendre à l'échelle de tout un continent.

La puissance.

Grâce à leur très grande capacité de traction, nos nouvelles locomotives sont plus rentables que jamais. Nos trains sont plus rapides, plus efficaces et plus économiques.

Un continent.

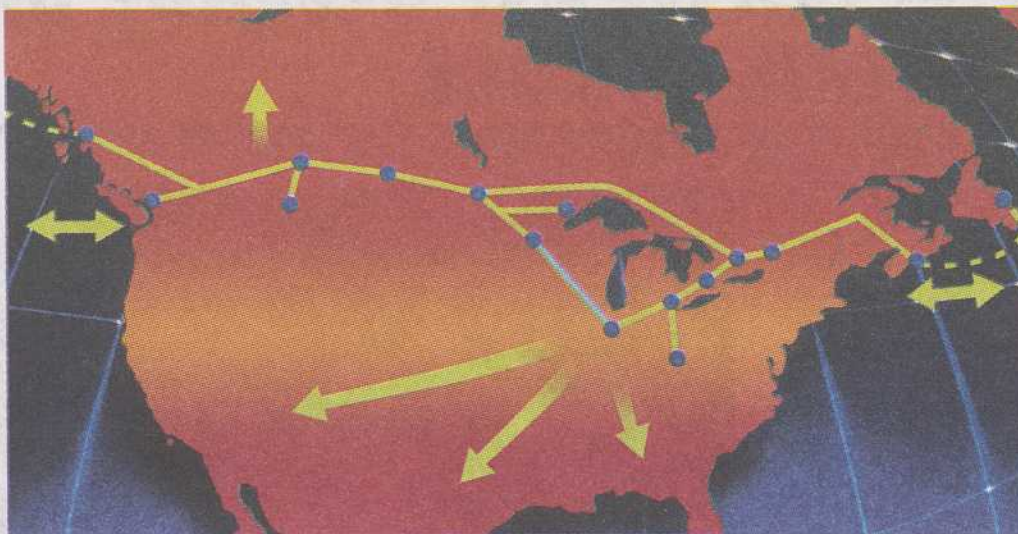
Seul réseau ferroviaire transcontinental en Amérique du Nord, le CN donne un accès direct à la plaque tournante de Chicago.

C'est bien simple, le réseau du CN s'étend de l'Atlantique au Pacifique, de l'Alaska jusqu'au Mexique.

On a la puissance... et tout un continent. Et nos clients en retirent tous les avantages stratégiques possibles. Pour tout renseignement, appelez-nous au 1 888 668-4626.



ET TOUT UN CONTINENT.



CANADIEN NATIONAL

www.cn.ca



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
Télé. : (514) 871-1255
Site Web : www.ccmq.ca
Courriel : info@ccmm.qc.ca

Président
David McAusland

Éditeur délégué
François Roberge

Rédactrice en chef
Madeleine Murdock

Assistante à la rédaction
Eileen Murphy

Secrétaire à la production et
à la publicité
Sylvie Paquette

Publicité
Johanne Gagné
Danielle St-Martin

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



dossier



Suite de la page 1

L'INGÉNIERIE DE GÉNÉRATION D'ÉLECTRICITÉ...

Grands projets : ça n'avance pas

Pendant que le Canada semait des milliards au large des côtes de Terre-Neuve pour mettre en production les réserves pétrolières d'Hibernia, le développement de l'énergie électrique devint, au fil des années 1990 à 1996, une industrie progressant à petits pas et surtout intéressée par la cogénération, les petites centrales au fil de l'eau et la réhabilitation de centrales hydroélectriques désuètes. De là à affirmer que l'ingénierie de génération d'électricité était devenue une «industrie mature», il n'y avait qu'un pas, qui fut vite franchi. Ralentie et sans projets porteurs d'innovation, l'industrie a concentré ses efforts à l'international. En attendant le démarrage espéré du projet de Churchill Falls.

Mais personne ne veut se prononcer sur l'éventuel déblocage de ce projet. La rumeur veut qu'il y ait encore deux années d'études et de négociations avant que ne s'allume le feu vert. «Pour nous, Churchill Falls, c'est un projet important. Si l'échéancier de mise en service en 2006 doit être respecté, le projet devrait démarrer dans la prochaine année», déclare le vice-président, affaires publiques d'ABB Canada, Michel Filion. «Il semble que les deux compagnies d'électricité (Québec et Terre-Neuve) s'entendent bien, certaines solutions technologiques sont identifiées et il reste à intégrer les autochtones au projet.»

«C'est un dossier complexe», renchérit Paul Dufresne, directeur général, division énergie Montréal, SNC-Lavalin. «Il faut finaliser une entente et tenir compte des enjeux aborigènes et des questions d'environnement. Il est difficile de prévoir quand le projet pourrait débloquer, mais je ne constate guère de progrès depuis une année.»

À la maison de courtage Valeurs mobilières Desjardins, l'analyste Martin Dufresne suit de près l'industrie de l'ingénierie et SNC-Lavalin en particulier. «Il n'y a guère de grands projets d'ingénierie au Canada, déclare-t-il. Mise à part la nouvelle usine d'Alcan, tout est plus ou moins en attente, qu'il s'agisse de génération d'électricité comme Churchill Falls ou de projets industriels à grande échelle comme Magnolia ou l'aluminerie Alouette au Québec, Voisey Bay à Terre-Neuve, le développement des sables bitumineux de l'Alberta, etc.»

En attendant, les ingénieurs-conseils du domaine de la production d'électricité se tournent vers la réfection et la réhabilitation de vieilles centrales hydroélectriques. «C'est là que s'exerce notre créativité et notre capacité d'innovation», déclare Paul Dufresne de SNC-Lavalin.

Génie québécois à l'international

Pendant qu'au Québec et dans l'ensemble du Canada les projets dorment sur les tablettes, les ingénieurs hydroélectriciens québécois poursuivent leur croissance sur d'autres continents, autant par goût que par nécessité. «En 1998», déclare Luc Benoit, président de Teesult, la deuxième firme d'ingénierie au Québec, «nous avons tiré 45 % de nos revenus de nos contrats internationaux, soit environ 35 millions de \$. Si nous n'avions pas eu ces projets, 1998 aurait été pour nous une année difficile», admet-il.

La véritable star internationale de l'ingénierie québécoise, c'est SNC-Lavalin. L'entreprise qui a su naguère

attirer l'attention du monde entier en construisant le barrage à voûtes le plus impressionnant du globe, celui de Manic 5, tire maintenant environ 60 % de son chiffre d'affaires de ses projets à l'étranger, soit plus de 900 000 \$ de revenus. En 1998, environ 20 % des employés de la société travaillaient à l'étranger. «SNC-Lavalin, c'est la plus importante firme d'ingénierie au Canada», confirme l'analyste Martin Dufresne. «Aux États-Unis, Fluor Corporation est huit fois plus grosse, mais elle n'est pas nécessairement aussi rentable que SNC-Lavalin», ajoute-t-il.

«Le secteur de l'énergie représente environ 9 % du chiffre d'affaires global de SNC-Lavalin», explique Paul Dufresne. Ce chiffre comprend aussi bien l'énergie hydroélectrique que l'énergie thermique et l'énergie nucléaire. On voit bien que les activités en énergie qui ont permis la croissance des formes d'ingénierie-conseil ne sont plus l'ingrédient principal de leur succès. D'autres ont pris la relève.

«Notre présence internationale, notre capacité à obtenir et exécuter des contrats, c'est surtout une question de taille de l'entreprise et de compétences spécifiques», affirme Paul Dufresne. En effet, la taille de SNC-Lavalin, l'ampleur de ses réalisations passées, l'étendue de ses réseaux et sa capacité à s'impliquer dans le financement des projets, sont autant d'avantages compétitifs que la société sait exploiter au maximum.

«Notre expertise en énergie est reconnue internationalement», poursuit le directeur général, division énergie Montréal de SNC-Lavalin. «C'est une expertise plus globale, qui couvre l'ensemble des domaines de l'énergie, qui nous donne un avantage sur les concurrents. Notre capacité d'innovation, le développement de nouvelles techniques de construction, la mise en place de montages financiers : voilà ce qui nous démarque.»

SOCIÉTÉ	Employés au Québec	Employés (total)	Revenus au Québec (000\$)	Revenus totaux (000\$)
SNC-LAVALIN	2 960	6 290	162 879	1 186 417
TECSULT	700	850	58 565	73 200
ROCHE	700	725	64 000	80 000
BPR	650	650	48 000	48 000
DESSAU	603	632	36 700	43 000

Source : Les Affaires

Suite, page 11



COMMERCE ÉLECTRONIQUE ET CONSTRUCTION

Du 12 au 17 mai prochain, se tiendra à Montréal un colloque d'un concept nouveau sur le commerce électronique dans le secteur de la construction.

Ce colloque, composé d'une conférence «réelle» et d'une exposition «virtuelle», coïncide avec la première réunion de la Commission W102 du Conseil international du bâtiment pour la recherche, l'étude et la documentation (CIB) et avec le séminaire annuel de l'Union internationale des centres du bâtiment (UICB).
Où et quand :

À l'École des Hautes études commerciales
3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine
à compter du 12 mai 1999 (inscriptions le 11 mai en après-midi)

Information :

Colin H. Davidson,
(colin.davidson@cibat.qc.ca)
Tél. : (514) 288 6121
Télé. : (514) 288-6123
ou consultez le site Web de CIBÂT :
<http://www.cibat.qc.ca/cecl/>,
pour tous les détails du programme. ■

ESPACE DE PRESTIGE

Besoin d'espace?

Montréal, Laval, Trois-Rivières, Québec :
Bureaux à louer
de 300 pi² à 55 000 pi²
1 800 463-5261

L'INDUSTRIELLE ALLIANCE
COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE



éditorial

LE «MODÈLE QUÉBÉCOIS», PRISE DEUX : PENDANT QUE NOS ENTREPRISES PROFITENT DE L'IMPARTITION EN ONTARIO, NOTRE RÉSEAU ROUTIER SE FOSSILISE



Dans la dernière livraison de Leadership Montréal, j'ai eu l'occasion, à titre de président de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, de dénoncer les conséquences néfastes et la désuétude du prétendu «modèle québécois», un mythe savamment maquillé que des politiciens et des théoriciens tentent de nous faire endosser.

Depuis, les journaux nous ont apporté de nouveaux motifs d'inquiétude face à l'administration québécoise. La mise en oeuvre problématique des politiques et des programmes d'appui à la formation de la main-d'oeuvre et à l'employabilité transférés du fédéral au Québec nous amène à nous interroger sur la capacité de l'appareil administratif du Québec, à l'exception de quelques machines bien huilées, de relever avec diligence et sens de l'innovation des défis majeurs.

On observe au contraire, comme à la Société immobilière du Québec (SIQ), une volonté de créer de nouveaux outils d'intervention directe du gouvernement dans l'économie.

En même temps, le Québec demeure rébarbatif à l'impartition ou tout simplement aux partenariats efficaces avec le secteur privé. Dans les provinces voisines, le Nouveau-Brunswick et l'Ontario, un cadre formel a été mis en place afin de faciliter l'engagement du secteur privé dans certaines tâches autrefois gérées par l'État, mais qui n'appartiennent pas naturellement à la mission fondamentale de celui-ci.

Gestion des déchets, gestion de l'eau ou du traitement et de l'épuration des eaux, gestion des immeubles, gestion et construction des écoles, gestion de l'hébergement hospitalier, gestion de routes et d'autoroutes, voilà autant de domaines où l'entreprise privée est sollicitée en Ontario ou dans les Maritimes, sans parler des États-Unis où, juste à côté de nous, cela se fait depuis plusieurs années.

Or, voici que La Presse nous apprend qu'un consortium formé, entre autres, de SNC Lavalin, la Caisse de dépôt et placement du Québec, la Banque de Montréal et de deux autres sociétés, l'une européenne et l'autre ontarienne, feront l'acquisition du droit de gestion de l'autoroute 407 dans la région de Toronto, afin de l'exploiter durant les prochaines décennies.

Même que la grande société d'ingénierie, joyau du génie-conseil québécois et la Caisse, fer de lance du «modèle québécois», pourraient permettre au gouvernement Harris, si la transaction se réalise, d'encaisser un profit de 1,5 milliard de dollars ou plus et de redistribuer ce «gâteau» aux contribuables individuels et corporatifs ontariens, accentuant encore la compétitivité fiscale et le dynamisme économique de la province voisine !

Il est fascinant de constater que des chefs de file québécois, y compris une société de la Couronne, aillent démontrer leur savoir-faire dans un dossier d'impartition majeur chez nos voisins, tandis qu'ici, au Québec, l'idée même de céder au secteur privé les activités dans lesquelles il est plus efficace semble l'objet d'une interminable valse-hésitation.

Il y a quelques mois, le ministre des Transports, M. Guy Chevrette, semblait ouvert à l'idée de céder en impartition la construction et l'entretien de tronçons

d'autoroutes. Maintenant, il semble beaucoup plus réticent.

Or, on connaît la situation du réseau routier de la région métropolitaine. Elle est lamentable. Beaucoup de nos routes et autoroutes souffrent de sous-capacité. Truffées de trous et rapiécées grossièrement, de grandes artères urbaines et inter-municipales sont des terrains minés où la circulation congestionnée stagne. Et il manque des tronçons d'autoroutes.

À titre d'exemple, l'autoroute métropolitaine est un vaste stationnement à ciel ouvert durant une grande partie de la journée de même que l'autoroute Décarie; la rue Notre-Dame devrait être aménagée en boulevard urbain dans sa partie est, afin de faciliter l'exploitation du port de Montréal; le boulevard Cavendish devrait être prolongé vers le nord; l'autoroute 30, si elle était complétée, serait une utile voie de contournement pour Montréal dans l'axe est-ouest; la jonction entre l'autoroute 25 et l'autoroute Louis-Hyppolyte-Lafontaine rendrait la circulation plus facile entre Laval, Montréal et la Rive-Sud.

Voilà quelques dossiers importants que le gouvernement du Québec n'a pas les moyens de régler simultanément et à court terme. Tous ces dossiers attendent une solution depuis déjà plusieurs années.

D'autres investissements dans le réseau ferroviaire seraient également souhaitables afin d'assurer une efficacité accrue à nos activités nord-américaines. Le grand Montréal est un haut lieu du transport. Dorval offre maintenant une gamme de destinations internationales. Le port de Montréal est le plus grand port pour les conteneurs sur la côte est de l'Amérique du Nord et le premier au Canada. Ses activités génèrent plus de 1,5 milliard \$ de retombées économiques chaque année.

Beaucoup de marchandises sont manutentionnées et transbordées à Montréal à la jonction de la Voie maritime et du Saint-Laurent. Plus de 50 % des marchandises manutentionnées au port de Montréal vont aux États-Unis ou en viennent. Le camionnage est une activité majeure et vitale de la Métropole. Le transport intermodal est une réalité quotidienne de notre économie.

Et de surcroît, la rapidité des déplacements et l'efficacité du transport en commun sont des avantages concurrentiels essentiels pour les nombreuses grandes entreprises implantées dans la région métropolitaine. Donc, on ne doit pas «jouer» avec le transport. Cette donnée fondamentale de notre économie doit être considérée très sérieusement.

Il est grand temps de voir si l'on pourrait régler quelques-uns de nos problèmes les plus fondamentaux en faisant appel au secteur privé, celui-ci dût-il s'associer à des instances publiques comme la Caisse de dépôt.

Le Québec doit revoir son «modèle» de façon urgente, afin de mettre à contribution toute la société, secteur privé inclus, pour rendre notre région métropolitaine plus efficace et plus compétitive. Le transport est un secteur tout désigné pour une action rapide. Mais il y en a plusieurs autres, y compris la santé, où l'apport du secteur privé peut contribuer à l'efficacité et à la souplesse du secteur public.

David McAusland
Président

Comité

HABITAT POUR L'HUMANITÉ : UN NOUVEL ORGANISME PRÉSENT À MONTRÉAL

PAR MARTINE PLAZIAC

Dans le cadre des activités du comité Développement urbain et habitation, l'organisme international Habitat pour l'Humanité, plus connu sous le nom *Habitat for Humanity*, est venu présenter son projet de construction de deux maisons dans le quartier Saint-Henri.

Présent dans 59 pays à travers le monde et déjà en place dans plusieurs autres provinces canadiennes, Habitat pour l'Humanité effectue cette année son entrée au Québec en commençant par Montréal.

L'objectif de cet organisme oecuménique chrétien, fondé en 1976, est d'éliminer les logements pauvres et insalubres dans le monde grâce à la cons-

truction de maisons à prix abordable pour des familles à faible revenu. Présent au Canada depuis 1985, l'organisme qui se distingue par une philosophie à long terme d'engagement dans la communauté et à déjà construit plus de 300 maisons.

Les familles qui sont choisies pour recevoir une maison doivent accepter de s'engager dans leur communauté locale en donnant des heures de bénévolat, en participant à des programmes communautaires et en payant une hypothèque proportionnelle à leur revenu pouvant s'échelonner sur une période de 7 à 30 ans. De plus, Habitat pour l'Humanité sélectionne les familles selon une politique de non-discrimination : ni la race ni la religion ne sont prises en compte dans le choix.

Financement d'Habitat

Plusieurs s'interrogeaient sur le financement de cet organisme qui n'accepte aucune subvention des gouvernements pour construire les maisons, effectuer des travaux de rénovation ou réparer d'anciens logements, sauf pour l'achat de terrains, l'installation des services ou de dépenses administratives, ou encore pour l'achat de maisons à restaurer. C'est le cas des deux maisons du quartier Saint-Henri : la Ville vend le terrain au coût d'amortissement de la valeur résiduelle.

L'organisme finance ses activités grâce à des dons de tous ordres : dons financiers de la part d'entreprises et de particuliers, mais aussi dons en services, en produits comme, par exemple, des matériaux de construction ou du temps.

Un appel aux entreprises

En approchant le comité Développe-

ment urbain et habitation, Habitat pour l'Humanité veut par le biais de la Chambre se faire connaître et sensibiliser le monde des affaires à cette cause locale, soit le droit de vivre dans un logement propre et salubre.

Deux maisons dans le quartier Saint-Henri

À Montréal, le projet de vente du terrain doit être soumis au conseil municipal le 17 mai prochain. Habitat, dans le cadre de la rencontre avec le comité Développement urbain de la Chambre, soulignait que l'organisme a reçu les dossiers d'environ 400 familles intéressées à en bénéficier.

Pour obtenir plus de renseignements, on peut communiquer avec Habitat pour l'Humanité Québec au numéro de téléphone : (514) 695-8313 ou visiter leur site Web, www.habitat.ca ■



partenaire

LA CONFÉRENCE SUR LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE : UNE RENCONTRE AVEC L'INDUSTRIE RICHE EN ÉCHANGES



Une centaine de représentants de l'industrie du commerce électronique ont participé, le 11 mars dernier à Montréal, à la conférence «Faire du Canada un centre d'excellence mondial en commerce électronique». Cette rencontre conjointe d'Industrie Canada, de CANARIE et de l'Institut du commerce électronique (ICE) avait pour objectif d'exposer les grandes lignes de la politique canadienne et de recueillir les observations des fournisseurs de technologie sur les obstacles rencontrés par les entreprises canadiennes dans leur adoption du commerce électronique.

Des représentants d'Industrie Canada, de l'entreprise privée et des consommateurs ont d'abord brossé un tableau assez large de l'orientation adoptée par le gouvernement canadien en matière de commerce électronique sur les plans local et international. Après quoi M. Richard Simpson, directeur général du Groupe de travail sur le commerce électronique à Industrie Canada, a souligné que la politique canadienne, rendue publique récemment peu avant la conférence de l'OCDE sur le commerce électronique à Ottawa, avait fortement contribué au consensus qui s'est dégagé de cette rencontre internationale. Le point majeur a été la mise en place de pratiques sur Internet qui s'inspireront des règles élaborées par l'OCDE en matière de respect de la vie privée sur les réseaux électroniques.

La directrice générale d'Action Réseau Consommateurs, Mme Nathalie St-Pierre, a entériné cette préoccupation en soulignant que 65 % des Canadiens achèteraient plus sur Internet si leurs

renseignements personnels étaient mieux protégés en ajoutant qu'il faut d'abord qu'Internet devienne accessible à l'ensemble des Canadiens.

Commentant le projet de loi C-54, Mme Lorna Higdon-Norrie, vice-présidente de BCT.Telus, a souligné que l'harmonisation à travers le Canada des lois sur la protection des renseignements personnels allait faciliter la vie des entreprises privées. Elle a aussi invité le gouvernement à n'utiliser la réglementation que pour éliminer les barrières à l'entrée du marché global en train d'éclorre.

Finalement, M. Keith Parsonage, directeur général, Technologies de l'information et des communications à Industrie Canada, a parlé du positionnement avantageux du Canada par rapport aux pays développés. Les consommateurs canadiens jouissent des plus faibles tarifs d'accès à Internet de tous les pays du G-7 et ils sont en deuxième position pour le taux d'accès par mille habitants.

Les travaux en atelier ont fait ressortir les problèmes qu'il reste à aplanir d'ici à que le Canada devienne le pays le plus branché au monde, selon l'objectif du gouvernement canadien et les remèdes concernent autant le gouvernement et les entreprises que les individus. Les observations suivantes sont ressorties :

- contrairement aux consommateurs, les entreprises canadiennes font face à des tarifs d'accès de deux à trois fois plus élevés qu'aux États-Unis;
- la nouvelle économie donne naissance à de nouvelles règles du jeu qu'il faudra assimiler sous peine de voir les entreprises américaines prendre d'assaut le marché canadien sans opposition marquée;



De gauche à droite : M. Rafik Khan, directeur, développement stratégique, CANARIE inc., M. Andrew Bjerring, président et chef de la direction, CANARIE inc., Me Johanne Gauthier, présidente du conseil d'administration, Institut du commerce électronique, Mme Dominique Levesque, présidente-directrice générale, Institut du commerce électronique, Mme Michelle D'auray, directrice exécutive, Industrie Canada, M. Keith Parsonage, directeur général, Industrie Canada.

- la sensibilisation des entreprises doit se poursuivre parce que plusieurs d'entre elles ne voient pas encore les avantages du commerce électronique;
- le gouvernement devrait être un utilisateur modèle et favoriser la dissémination de normes ouvertes;
- le gouvernement devrait mettre en valeur les aspects positifs de sa politique, notamment en matière de protection des renseignements personnels;
- les entreprises doivent prendre conscience de l'importance d'établir leur image de marque de la façon la plus indélébile possible sur le réseau;
- le gouvernement et les entreprises doivent collaborer pour renforcer la confiance des Canadiens à l'égard des achats électroniques.

De retour en plénière, Mme Michelle D'Auray, directrice exécutive du Groupe de travail sur le commerce électronique à Industrie Canada, a admis qu'il restait

beaucoup de travail sur la table. Elle a cité un sondage récent selon lequel 63 % des sociétés canadiennes n'ont aucune stratégie d'adoption du commerce électronique. Deux des priorités qu'elle a retenues :

- le gouvernement a l'intention de faire sa part : les approvisionnements gouvernementaux par voie électronique passeront de 5,3 milliards en 1998 à 80,4 milliards en 2003 et possiblement à 200 milliards;
- pour suppléer à l'absence de statistiques détaillées sur la réalité du commerce électronique au Canada, le groupe de Mme D'Auray collaborera avec Statistique Canada pour mettre en place un appareil statistique ciblé sur la nouvelle économie.

Pour sa part, Dominique Levesque, présidente-directrice générale de l'ICE, a signalé que d'après un sondage de ScienceTech, 65 % des entreprises sont branchées à Internet et que 6 % de ce nombre ont des sites transactionnels.

En conclusion, M. Andrew Bjerring, président et chef de la direction de CANARIE, a surtout retenu de la journée que les entreprises canadiennes ont besoin de s'identifier à des *success stories* locales pour contrer l'effet négatif de cas comme celui d'Amazon, modèle inaccessible pour la plupart d'entre elles. La contribution de CANARIE au développement du commerce électronique consistera à se pencher sur le problème des coûts d'accès pour les entreprises et à faciliter aux PME le développement d'applications de commerce électronique. ■

CORRECTION

L'article de l'Institut du Commerce électronique paru dans l'édition d'avril 1999 et intitulé «Le commerce électronique et les progiciels de gestion intégrée des ressources (PGR)» n'était attribué à aucun auteur. Cet article avait été rédigé par Mme Michèle Bureau-Dion, de Bureau et associés, tél. : (450) 641-9304.

PROGRAMME DE FORMATION DE L'INSTITUT DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE

Mai 1999		Juin 1999	
5 a.m.	Introduction to EDI (en anglais)	2 a.m.	Le commerce électronique : une réalité du monde des affaires
6	Implementing EDI (en anglais)		
12	Technical aspects I: X12 standards and mapping (en anglais)	2 p.m.	Introduction à l'EDI
13-14	Technical aspects II: components and integration to management information systems (en anglais)	3	Implantation de l'EDI
20 p.m.	Implementing the advance ship notice (856) (en anglais)	9	Aspects techniques I : norme X12 et réagencement
21 p.m.	Implementing EDI over the Internet (en anglais)	10-11	Aspects techniques II : composantes et intégration aux systèmes d'information de gestion
21 a.m.	Internet, intranet and extranet (en anglais)	16 a.m.	Implantation de l'EDI financier (820)
25 a.m.	(Québec)Introduction à l'EDI	16 p.m.	Implantation du préavis de livraison (856)
25 p.m.	(Québec)Implantation de l'EDI financier (820)	17 a.m.	Internet, intranet et extranet
26	(Québec)Implantation de l'EDI	17 p.m.	Implantation de l'EDI sur Internet
27	(Québec)Aspects techniques I : norme X12 et réagencement	18 a.m.	Introduction à la norme Edifact
28 a.m.	(Québec)Internet, intranet et extranet		
28 p.m.	(Québec) Implantation de l'EDI sur Internet		

Information : (514) 288-6346



partenaire

DOUBLER LES PROFESSIONNELS EN TI : LE GOUVERNEMENT DU QUÉBEC APPUIE MONTREAL TECHNOVISION

Montréal TechnoVision inc.

Le Gouvernement du Québec appuie l'objectif de doubler les diplômés en technologies de l'information (TI) et y consacrer plus de 30 millions de dollars au cours des deux prochaines années. Montréal TechnoVision a publié en février dernier une importante étude sur l'offre de professionnels en technologies de l'information (TI). Cette étude mettait en évidence un écart important et croissant entre les besoins de professionnels en TI au sein de l'industrie et le nombre de diplômés qui sortent des universités et des collèges du Québec. TechnoVision formulait un ensemble de recommandations pour corriger la situation, dont un engagement du Gouvernement du Québec d'investir 150 millions de dollars additionnels au cours des 4 prochaines années pour aider les universités et collèges qui s'engagent dans des projets de formation répondant aux besoins de l'industrie.

Le budget déposé par le ministre des Finances retient les objectifs et mesures suivantes :

Le ministère de l'Éducation entend doubler en 6 ans le nombre de diplômes d'études collégiales (DEC) et de baccalauréats dans les disciplines reliées aux technologies de l'information. Les collèges et universités qui participeront à ce programme recevront une aide financière correspondant à 100 % des coûts reliés à la formation des étudiants additionnels.

Un programme de bourses sera offert pour attirer les étudiants en TI et pour les inciter à terminer leur formation à l'intérieur du délai normal de trois ans.

Un programme de tutorats permettra aux meilleurs étudiants en TI de seconder leurs collègues dans la poursuite de leurs études en sciences et technologie.

De plus, le gouvernement financera des programmes de formation de courte durée pour faciliter les transitions de carrière.

Au plan budgétaire, les chiffres annoncés cadrent avec les recommandations de MTI puisque les budgets prévus pour les deux premières années correspondent globalement avec les évaluations qui ont permis d'établir l'objectif de 150 millions de dollars en 4 ou 5 ans (voir tableau 1).

Il faut maintenant passer à l'action et transformer ces engagements en des projets effectifs qui pourront être offerts aux étudiants à compter de septembre 1999. Pour y arriver, le ministre de l'Éducation a décidé de confier le mandat de «suivi systématique» à un comité spécial formé de représentants du ministère, des institutions d'enseignement et de l'industrie.

TechnoVision a déjà signifié son intention de participer activement à la constitution de ce comité ainsi qu'à la définition de son mandat et de ses règles de fonctionnement.

Pour répondre aux besoins de l'industrie des TI et de l'ensemble des entreprises, il faut doubler le nombre des diplômés en TI qui sortent des collèges et des universités du Québec. C'est un défi stratégique qu'il nous faut relever afin de poursuivre avec succès la construction d'une technopole de classe mondiale dans la région de Montréal. ■

Principales mesures du budget relatives à l'offre de professionnels en TI

Mesures	1 ^{ère} année	2 ^e année
Doubler les diplômés en TI	10 M \$	14 M \$
bourses et financements par étudiant	4,8 M \$	
projets (Équipement, etc.)	5,2 M \$	
Orientation des cégépiens vers les sciences et technologies	1 M \$	1 M \$
Tutorats en sciences et technologies	1,5 M \$	1,5 M \$
Formations courtes	1,5 M \$	4 M \$
Total des mesures nouvelles du budget	14 M \$	20,5 M \$
dont exclusivement TI	10 M \$	14 M \$
Financement régulier des étudiants additionnels*	3,3 M \$	7,7 M \$
Grand total	17,3 M \$	28,2 M \$
dont exclusivement TI	13,3 M \$	21,7 M \$

* dans l'hypothèse d'un accroissement des inscriptions de 30 %
Source : Montréal TechnoVision



forum



Suite de la page 2

LE PORT DE MONTRÉAL...

Les acquisitions récentes du CN aux États-Unis lui permettent de desservir directement, par ses propres trains, tout le centre du pays voisin avec un maximum d'efficacité.

D'autres facteurs favorisent le port de Montréal. Il est efficace et sécuritaire. Les grands ports américains connaissent des problèmes de criminalité et d'encombrement. Cependant, le port de la côte est qui gagne le plus de terrain est celui de Hampton Road, éloigné de grands bassins urbains comme ceux de New York et de Baltimore.

Enfin, la faiblesse de la devise canadienne est un avantage supplémentaire qui rend Montréal encore plus concurrentiel face aux autres ports américains.

Voilà pourquoi, pour le trafic de conteneurs, entre autres, qui constitue l'avenir pour la plupart des installations portuaires, Montréal connaît une croissance soutenue. Depuis 5 ans, la croissance moyenne de volume conteneurisé manutentionné est de 7,9 % pour Montréal, moins de 7 % pour Hampton Roads, mais de seulement 3,6 % pour New York, et 0,7 % pour Halifax.

C'est ce qui explique que pratiquement tous les grands transporteurs internationaux actifs sur l'Atlantique Nord soient maintenant implantés à Montréal : B.O.L.T. Canada Line, Canada Maritime, CAST, DSR-Senator Lines, Hapag-Lloyd, Maersk, OOCL, Sea-Land, UAL Atlantica ainsi que Oceanex, Metz Container et quelques autres desservent l'Europe et la Méditerranée à partir ou à destination de Montréal. Plusieurs de ces transporteurs, et notamment Canada Maritime et OOCL, ont mis en service depuis un an des porte-conteneurs de toute nouvelle génération capables de charger jusqu'à 2 800 conteneurs. Ces navires exigent un tirant d'eau supérieur et il est maintenant nécessaire de s'assurer en tout temps que le chenal du Saint-Laurent est libre d'obstacle jusqu'à sa capacité maximale.

C'est pourquoi des opérations de dragage sont en voie d'être complétées pour dégager ce corridor au centre du fleuve de certaines scories charriées par les flots et qui peuvent en réduire la profondeur à certains endroits. Le port de Montréal est le cœur d'une activité économique immense. Une artère partiellement bloquée serait lourde de conséquences !

Plusieurs transporteurs sont associés au sein du Service coordonné du Saint-Laurent qui permet des ententes et des échanges de services entre transporteurs

afin d'assurer des liaisons plus régulières avec les quelque 200 ports internationaux que dessert Montréal.

Mais ce n'est pas la seule alliance qui distingue les activités du port de Montréal. Transporteurs, agents de transports et de douanes, armateurs et arrimeurs sont unis par un esprit de collaboration qui dépasse le cadre de la concurrence, pourtant vive entre les entreprises. Cet esprit de corps, développé au cours des dernières décennies, n'est pas étranger à l'efficacité du port de Montréal. En tout cas, il est à l'origine de la modernisation constante des équipements portuaires.

Vrac liquide, vrac solide, céréales

Le port de Montréal a déjà manutentionné plus de 25 millions de tonnes de marchandises en une seule année, alors qu'il en traite maintenant 21 millions, un record pour les huit dernières années.

C'est que, dans un passé récent, il y a trente ans, par exemple, Montréal comptait 5 raffineries de pétrole qui vendaient des produits raffinés hors du Québec et achetaient le brut des pays arabes, surtout. On y transbordait aussi à partir des immenses élévateurs à grains dont un seul, le plus moderne du Saint-Laurent, a survécu.

Pétrole et céréales représentaient alors jusqu'à 16 ou 17 millions de tonnes de marchandises manutentionnées, tandis que les conteneurs n'en constituaient que 3 millions ou moins. À cette époque, l'Europe et surtout la Russie et ses pays satellites achetaient du blé canadien par millions de tonnes. Aujourd'hui, il ne reste que deux raffineries à Montréal, les cultures céréalières ont été réduites dans l'Ouest canadien, au profit d'une agriculture plus diversifiée, et les pays autrefois forts demandeurs de blé ont graduellement accru leur volume de culture. L'Europe et même l'Inde, disposent aujourd'hui d'une capacité supplémentaire.

Pendant ce temps, en outre, le marché mondial des métaux s'est modifié. Les automobiles utilisent beaucoup plus d'aluminium que d'acier et on recycle beaucoup plus. Si bien que ce secteur du vrac n'est pas sujet à une expansion.

Néanmoins, le port de Montréal demeure un port très moderne pour toutes ces marchandises. Avec ses 30 postes à quai, dont quatre dotés de ram-

Suite, page 7



Répartition des marchandises transportées en 1997

Partenaires commerciaux	Marchandises diverses		Vrac		Céréales
	conten.	non conten.	solide	liquide	
R.-U. et continent	6 097	342	423	798	44
Méditerranée	1 721	103	114	129	623
Afrique	61	95	126	0	42
Amérique latine	20	52	822	493	357
Asie/Extrême-Orient	45	17	86	63	76
Océanie	0	3	154	17	0
États-Unis (côtier)	0	0	745	1 437	38
Canada (intérieur)	274	81	2 188	1 338	1 629
Total	8 218	693	4 658	4 325	2 809

Source : Port de Montréal



Suite de la page 6

LE PORT DE MONTRÉAL...

pes pour le déchargement des navires rouliers, ses 20 hangars de transit dont l'un réfrigéré, il traite avec efficacité les marchandises non réfrigérées.

En matière de vrac liquide, il peut accueillir jusqu'à 14 navires simultanément. Enfin, il dispose de trois terminaux spécialisés pour le chargement et le déchargement de vrac solide.

Plus de 32 000 passagers par année

Enfin, le port de Montréal est aussi un port de passagers. Certes, peu de gens traversent aujourd'hui l'Atlantique en bateau pour des voyages de tourisme. Mais jamais les croisières n'ont été aussi populaires.

La gare maritime Iberville a accueilli en 1998 plus de 32 000 passagers et, bien sûr, quelques milliers d'entre eux se sont embarqués à Montréal pour l'une des centaines de croisières qui, chaque année, parcourent le Saint-Laurent et le Saguenay de même que la côte est des États-Unis.

Cependant, c'est le trafic de conteneurs qui offre la possibilité de croissance la plus substantielle pour le port de Montréal. En 1998, on y a manutentionné 8,7 millions de tonnes de marchandises conteneurisées, 800 000 tonnes de marchandises non conteneurisées, 5,4 millions de tonnes de vrac liquide et 6,2 millions de tonnes de vrac solide, pour un total de plus de 21 millions de tonnes.

En 2003, l'Administration portuaire prévoit un volume total de 22,6 millions de tonnes ou plus, grâce surtout à une croissance du volume de marchandises conteneurisées. Le pdg de l'Administration portuaire, M. Taddeo, ne craint pas outre mesure la venue dans des ports océaniques de nouveaux super porte-conteneurs de plus de 6 000 conteneurs. «Rien ne prouve jusqu'ici qu'il y ait un marché important pour d'aussi forts regroupements de conteneurs. Et rien ne prouve qu'il est plus rentable d'acheminer 6 000 conteneurs sur un seul navire, dans un port de l'Atlantique, pour leur faire ensuite franchir 1 600 kilomètres ou 500 kilomètres de plus en train ou en camion vers le centre du continent».

Port-aéroports : des liens à renforcer

La région métropolitaine compte non seulement un port desservant 200 ports dans le monde, mais deux aéroports offrant plus de 57 destinations internationales, le plus grand nombre en Amérique du Nord après New York et Atlanta. Avec les récentes mesures fiscales québécoises visant à faire de la métropole une région privilégiée pour les activités de logistique et distribution de classe mondiale, l'Administration portuaire et Aéroports de Montréal considèrent attentivement toutes les avenues leur permettant de partager des avantages afin d'élargir l'offre aux clients du Canada, des États-Unis et d'ailleurs.

«Je crois que nous pouvons tirer parti d'une action concertée», commente M. Taddeo. Il faut cependant garder en mémoire que, le plus souvent, les

marchandises qui voyagent en avion sont coûteuses et nécessitent une livraison urgente, tandis que le transport maritime est le plus économique au monde (mais pas le plus rapide). Mais je crois qu'une partie des marchandises manutentionnées peut utiliser les deux moyens de transport.»

Le port : au centre de l'industrie des transports

Le port de Montréal est en soi une activité économique très importante : il est absolument vital pour le dynamisme de toute l'activité de transport intermodal.

Si le secteur ferroviaire et si le transport routier sont aussi actifs et présents dans la région métropolitaine, c'est en

bonne partie parce que Montréal a su demeurer, au fil des ans, un grand centre portuaire.

Toutefois, il reste encore des progrès à accomplir dans la desserte routière du port. Depuis au moins 10 ans, il est question de transformer la rue Notre-Dame est, qui est le prolongement de l'autoroute Ville-Marie, en boulevard urbain afin de désenclaver le port de Montréal où s'accumulent les camions lourds en attente de «décollage» sur des artères encombrées.

Il est urgent d'agir à ce sujet, si le port, dans son espace de travail étroit, veut conserver ou améliorer son efficacité.

En même temps, l'espace d'entreposage sur l'île de Montréal demeure très limité. «Il est évident que nous possédons de vastes terrains sur la Rive-Sud, conclut M. Taddeo. Tôt ou tard, passé un certain seuil, une partie de nos activités va se dérouler plutôt à Contrecoeur. C'est prévu, normal et cela ne causera pas de surprises ni de difficultés particulières.»

Le port de Montréal devrait donc poursuivre son expansion et ses investissements réguliers dans une activité bien gérée, lucrative et structurante !

Suite, page 8



UNE TONNE DE RAISONS DE L'AFFICHER.

Sur la route de l'Atlantique Nord, le Port de Montréal manutentionne plus de marchandises en conteneurs que tout autre port de la côte est nord-américaine.

C'est l'évidence même. Lorsque vous expédiez via Montréal, vous optez pour le trajet le plus court entre le coeur industriel de l'Amérique du Nord et l'Europe et la Méditerranée. Nos installations ultramodernes prennent tous les types de fret, en toute saison. Ajoutez à cela des arrivées et départs fréquents, des temps de transit abrégés, un service personnalisé et des frais d'expédition plus bas, et vous verrez qu'on a toutes les raisons de l'afficher.

Et vous, toutes les raisons de choisir le Port de Montréal.

Port de Montréal
Port of Montreal

Édifice du Port de Montréal, Cité du Havre, Montréal (Québec) H3C 3R5 Tél. : (514) 283-8585 Fax : (514) 283-0829
Internet : <http://www.port-montreal.com> Adresse électronique : info@port-montreal.com



LE PORT DE MONTRÉAL...

LE TRANSPORT MARITIME : PLUS QUE DES NAVIRES

Les entreprises résidentes du port de Montréal sont proches les unes des autres. Non seulement profitent-elles d'avantages par la proximité du réseau de transport - car le port est sillonné de voies ferrées et d'accès pour les camions, mais ces compagnies sont souvent apparentées. Par exemple, CP Navigation comprend six flottes marchandes et une société exploitant un terminal, la Montreal Terminals formée par Cast et Racine. Cette société de terminal, qui compte 90 employés, se taille la part du lion dans le trafic de conteneurs puisqu'elle manipule 85 % de tous ceux qui s'arrêtent au port de Montréal. «Nous sommes capables de vider et charger un navire en deux jours», déclare Kevin Doherty, vice-président et directeur général de Montreal Terminals. Sa compagnie peut traiter 3 000 conteneurs par jour, soit une moyenne annuelle de 270 000 TEU. Pour les non-initiés, un TEU est une unité équivalant à 20 pieds. Ça fait beaucoup de fret. Vouloir manipuler toujours plus de conteneurs plus rapidement demande de nouvelles technologies. C'est quelque chose que Kevin Doherty prend très au sérieux. «Ces trois dernières années, nous avons investi quelque 80 millions \$ dans des portiques de levage et autres équipements de terminal», explique-t-il. La société ne manque pas de muscles avec ses quatre portiques de levage à haute vitesse pour le chargement et le déchargement des navires, chacun capable de transporter 40 tonnes métriques.

Bien que le port de Montréal se soit distingué par l'énergie déployée dans le domaine du transport par conteneurs, la manutention de marchandises en vrac et vrac dégroupé joue aussi un rôle très significatif dans la vitalité du port. «C'est nous qui transportons cinquante pour cent de tout ce qui bouge à la surface des Grands Lacs», déclare Jean Lemay, premier vice-président de Fednav, le plus important groupe canadien de transport maritime et nolisé, basé à Montréal. Cette entreprise, qui affiche un chiffre d'affaires annuel de 750 millions \$, transporte surtout des céréales et de l'acier. Pour cette activité, Fednav a investi 100 000 \$US dans la construction de sept navires sur des plans dessinés au Japon. Sur les 70 navires de sa flotte, certains sont la propriété de la société et d'autres sont nolisés. Une des choses qui font la réputation de Fednav, c'est que c'est le seul armateur capable de voyager dans l'Arctique, grâce à ses navires brise-glace de Classe 1. Les Grands Lacs et le Saint-Laurent font aussi partie de ses créneaux de marché.

Jean Lemay est dans le transport maritime depuis quelque 35 ans,

presque aussi longtemps que Fednav dont les activités ont débuté il y a cinquante ans. «Le transport maritime, c'est l'une des formes les plus pures de la loi de l'offre et de la demande», fait-il observer. Et c'est aussi une entreprise difficile. Les aléas ne manquent pas : qu'on imagine les effets d'une vive sécheresse ou, au contraire, d'inondations qui détruiraient les récoltes de céréales nord-américaines. Ou bien, qu'il y ait de forts surplus d'acier sur les marchés. L'effet d'entraînement pourrait être désastreux pour les armateurs qui transportent des denrées alors que les marchés sont sujets à de vives fluctuations. Par ailleurs, la hausse soudaine de l'activité dans les ports de l'Atlantique est le contrecoup direct de la crise asiatique qui a frappé durement les ports du Pacifique.

Lorsqu'un chargement arrive au port, le navire, une fois déchargé, doit continuer son voyage vers sa destination finale. C'est là que Logistique CP Navigation intervient. Cette entité se charge des transports terrestres dont la plupart s'effectuent par chemin de fer (de 60 à 65 %), puis par camions. Leur clientèle, c'est CP Navigation dont font partie Canada Maritime et Cast. «Puisque nous sommes une société complètement intégrée, avec des routes de transport, des terminaux et des services logistiques, nous sommes capables de regrouper des volumes de cargaisons pour ainsi obtenir de meilleurs avantages opérationnels et fiscaux», explique Michel Tosini, vice-président de Logistique CP Navigation (Amérique du Nord).

Mais pour en donner plus au client, dans cette industrie compétitive, il faut l'aide de l'automatisation. M. Tosini siège au sein de deux comités au port de Montréal dont le mandat est d'améliorer la transparence de l'intermodal par des révisions de l'exploitation et de la compétitivité. «En tant qu'industrie, nous examinons les bons endroits et nous investissons pour assurer notre position concurrentielle. L'automatisation demande que l'on soit à la fine pointe des affaires car une grande partie des activités se fait toujours manuellement», dit-il.

Les milieux portuaires forment une communauté aux liens étroits. «Je n'ai jamais vu un port où règne un tel esprit d'appartenance à une communauté. Et je n'en connais aucun où les dirigeants de l'industrie se soient regroupés, comme ici, pour examiner ensemble (par l'entremise du comité portuaire) nos activités afin d'assurer le maintien de notre succès», conclut M. Tosini. ■

INFO ENTREPRENEURS, UN PARTENARIAT QUI A DÉJÀ 5 ANS

PAR YVAN DESLAURIERS

Un des rôles d'une chambre de commerce c'est de créer un environnement favorable à la réalisation d'affaires. Depuis maintenant cinq ans, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain travaille de façon étroite avec Développement économique Canada et avec le soutien du ministère de la Métropole et de Communication Québec pour offrir le service d'information aux gens d'affaires qu'est Info entrepreneurs.

C'était le 27 mars 1994

En effet, c'est le 27 mars 1994 que la Chambre et ses partenaires ouvraient ce service qui aura permis aux gens d'affaires d'avoir accès facilement à l'information sur les programmes et services gouvernementaux les concernant et ce, à chaque étape de développement de l'entreprise. Depuis la création d'Info entrepreneurs, les gens d'affaires ont pu obtenir de l'information pertinente à l'avancement de leur projet que ce soit par téléphone; par des capsules téléphoniques pré-enregistrées; en se présentant sur place au 5, Place Ville Marie; par la télécopie interactive (service Info-fax) ou encore par Internet. Jusqu'à ce jour, plus de 700 000 questions ont obtenu réponse.

Info entrepreneurs a fait des petits

Le 27 mars 1994, on ne comptait

qu'un seul centre Info entrepreneurs qui embauchait 13 employés (dont 7 provenaient du gouvernement du Canada). Aujourd'hui, 25 personnes y travaillent à Montréal et 12 autres offrent le service à partir d'un organisme du nom de Ressources Entreprises à Québec et 30 autres chambres à travers la province sont maintenant devenus des fournisseurs de ce service.

Au poste jusqu'en 2004

Ce projet, dont l'horizon était d'abord de trois ans, a maintenant cinq ans et le gouvernement du Canada, le principal partenaire, a prolongé sa partie de financement pour cinq autres années. On devrait donc pouvoir se parler jusqu'en... au moins 2004. Pour bien démontrer leur sérieux et le dynamisme du service, le personnel d'Info entrepreneurs ont même entrepris une démarche de certification ISO 9000 qui devrait être complétée au moment où vous lirez ces lignes.

Une chambre qui s'implique, des gouvernements qui croient au partenariat, des employés qui investissent leur compétence et leur créativité au service de leurs clients, voilà les principaux éléments qui ont fait d'Info entrepreneurs ce fournisseur de services aux entreprises depuis cinq ans avec une garantie d'un service de qualité prolongé pour les cinq prochaines années. ■

LA CERTIFICATION DE DOCUMENTS D'EXPORTATION : UN DES SERVICES D'INFO ENTREPRENEURS*

En plus de fournir de l'information de première ligne aux entrepreneurs de la région de Montréal, du Québec et du Canada, savez-vous qu'Info entrepreneurs offre, entre autres services, aux membres de la Chambre et au grand public, la certification de documents d'exportation à des taux concurrentiels ?

Certificat d'origine

Pour exporter leurs produits à l'étranger, les sociétés (ou les agents) ont besoin du certificat d'origine¹, le document le plus couramment utilisé par les exportateurs. On obtient ces certificats directement à Info entrepreneurs ou chez la plupart des fournisseurs de papeterie commerciale.

Tarifs préférentiels pour les membres : 9 \$ pour les membres

Les entreprises membres du Réseau du leadership métropolitain (la Chambre, le World Trade Centre Montréal et l'Institut du commerce électronique) bénéficient du tarif préférentiel de 9 \$ (taxes incluses) pour faire certifier la

documentation de base. Le tarif est de 18,40 \$ (taxes incluses) pour les entreprises non-membres.

Information sur la procédure

Pour tout savoir sur la procédure de la certification de documents à l'exportation, on s'adresse à :

Info entrepreneurs
5, Place Ville Marie
Bureau 12 500, niveau plaza
Montréal (Québec) H3B 4Y2
Tél. : (514) 496-4636
Télec. : (514) 496-5934
Site Web : <http://infoentrepreneurs.org>
Courriel : infoentrepreneurs@cbcs.ic.gc.ca ■

*Info entrepreneurs est membre de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, de la Chambre de commerce du Canada, d'Équipe Canada Inc et du World Trade Centre Montréal.

¹ Les Certificats d'origine sont fondés sur les règlements des pays importateurs en matière de documentation et ne reflètent pas la politique du gouvernement du Canada.

STATIONNEMENT DE MONTRÉAL NE FAIT PAS DU SUR-PLACE !

«Après une année où elle a vu ses revenus approcher du cap des 25 millions de dollars, Stationnement de Montréal mettra l'accent sur le client.» Voilà l'essentiel des commentaires de la présidente du conseil d'administration d'Accesum inc., Me Nicole Forêt c.r., alors qu'elle rendait publics les résultats de la Société en commandite Stationnement de Montréal dont Accesum est le commandité.

Au 31 décembre 1998, Stationnement de Montréal affichait des revenus de 24 865 815 \$ et un bénéfice avant redevances de 1 580 550 \$, une augmentation de 11 % par rapport à 1997.

L'augmentation des revenus est due principalement à l'augmentation des recettes des parcomètres et à la mise en place de mesures réduisant leur utilisation frauduleuse.

Les dépenses de l'entreprise se sont chiffrées à 23 285 265 \$, en hausse de 1 277 881 \$ (ou 6 %) par rapport à l'exercice précédent. L'augmentation de la compensation versée à la Ville de Montréal, en hausse de 491 340 \$, et une radiation de frais reportés de 554 466 \$ en sont principalement la cause.

Ces frais radiés correspondent aux sommes engagées par Stationnement de Montréal dans le projet d'implantation de bornes informatisées conçues et développées par la société Parcoflex inc. Comme cette société a déposé un avis d'intention de soumettre une proposition en vertu de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité, Stationnement de Montréal a décidé de radier ces sommes malgré la possibilité d'une récupération partielle de sa créance.

Vers une redéfinition de l'entreprise axée sur le client, un passage obligé

Cinq ans après sa fondation, l'entreprise fait maintenant le point sur ses orientations stratégiques. L'exercice a débuté à l'été 1998 et se terminera en 1999.

Trois grandes conclusions s'imposent déjà.

L'objectif : d'abord et avant tout, le client

Qui sont-ils, ces clients? Comment répondre à leurs attentes? Quelle structure organisationnelle et quelles technologies choisir pour mieux les servir? Des questions fondamentales pour Stationnement de Montréal qui est, encore aujourd'hui, l'un des premiers laboratoires de la privatisation d'un service public au Québec.

La stratégie : répondre aux attentes de la clientèle

Les activités de Stationnement de Montréal doivent être axées exclusivement sur la fourniture d'un service, celui du stationnement. Elle prendra donc les moyens qu'il faut pour que son parc d'équipements soit à la hauteur. Elle les trouvera au carrefour de l'informatique et des technologies de l'information.

Mais dans le cadre d'un contrat de concession révisé

La réorientation stratégique de Stationnement de Montréal emporte la révision du contrat de concession conclu avec la Ville de Montréal. L'entente à l'origine de la concession n'avait pas de précédent et, si les parties ont fait oeuvre de pionnier, il faut maintenant la revoir.

Toutes les conditions seront alors réunies pour faire du stationnement sur rue un service vraiment à l'avantage de l'automobiliste et du commerçant montréalais et ce, pour des années à venir. ■

Société en commandite Stationnement de Montréal

Attribution des revenus (en milliers de dollars)	1998	1997
Ville de Montréal	9 900	9 170
Financement	3 079	3 210
Amortissement et radiation	3 953	3 450
Dépenses d'exploitation et autres dépenses non compensées	7 218	6 921
Chambre de commerce du Montréal métropolitain	400	400
Fonds Ville-Marie	221	200
Fonds d'investissement	95	86
Total	24 866	23 437

Pour obtenir un exemplaire du rapport annuel d'Accesum inc. et de ses compagnies affiliées, veuillez en faire la demande en composant le (514) 868-3731

Vers une technologie de l'an 2000

Depuis son invention en 1933, le parcomètre n'a guère changé...

À l'aube du nouveau millénaire, ce dinosaure ne répond plus aux attentes des usagers.

Flexibilité du mode de paiement, données de gestion informatisées, fiabilité accrue: les nouveaux appareils n'ont plus rien à voir avec le parcomètre traditionnel.

L'an 2000 verra donc s'amorcer le renouvellement complet de l'équipement de Stationnement de Montréal. Il s'agit d'une vaste entreprise puisqu'il faut identifier, dès cette année, la technologie qui répondra aux attentes de la clientèle pour au moins une décennie, tout en tenant compte des défis technologiques particuliers aux rigueurs du climat d'une cité nordique comme la nôtre.

C'est pourquoi l'équipe de Stationnement de Montréal explore présentement toutes les technologies de pointe en matière de stationnement informatisé sur rue et ce, à l'échelle internationale.

De nouvelles solutions en stationnement adaptées aux besoins des automobilistes du XXI^e siècle? Stationnement de Montréal y travaille.



Publicité à l'honneur

La dernière campagne publicitaire de Stationnement de Montréal a rafilé deux prix internationaux pour la qualité exceptionnelle de ses affiches mettant en vedette le parcomètre: les Summit Creative Awards 1999 d'argent et de bronze. Conçue et réalisée par l'agence montréalaise Tequila, la campagne « Payez-vous du bon temps! » a séduit les juges malgré une forte concurrence venant des quatre coins du globe.

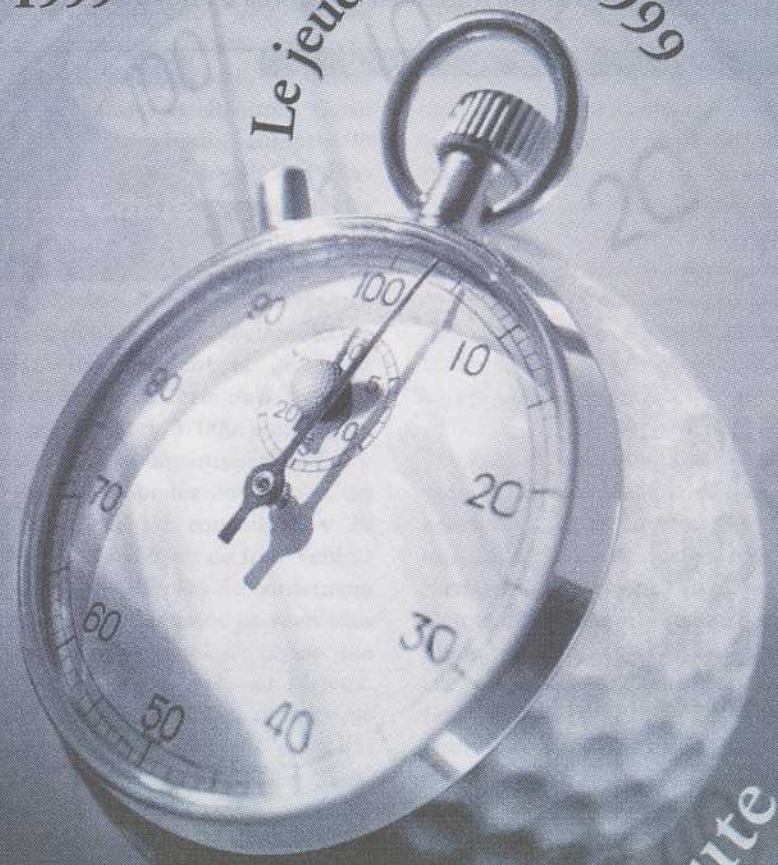


Chambre de commerce
du Montréal métropolitain
Board of Trade
of Metropolitan Montreal

Le dernier BON COUP du siècle

TOURNOI DE
GOLF-BÉNÉFICE
ANNUEL
1999

Le jeudi, 27 mai 1999



Club de golf Lachute

- Une journée mémorable pour 350 golfeurs
 - Formule shotgun et Vegas
 - Des cadeaux pour tous, des prix, des trophées, etc.
- Prix : membre 195 \$
non-membre 280 \$
(TPS 7 % et TVQ 7,5 % en sus)

Pour information et réservations :
Ghislaine Larose
(514) 871-4000, poste 4001

VOUS VOULEZ FAIRE PARTIE DE
CET ÉVÉNEMENT À SUCCÈS EN
TANT QUE COMMANDITAIRE ?
DIFFÉRENTS TYPES DE
COMMANDITES SONT OFFERTS :

BRUNCH
TROPHÉES
PRIX DE PRÉSENCE
TROUS

VEUILLEZ COMMUNIQUER
AVEC JOHANNE GAGNÉ AU
(514) 871-4000, POSTE 4016

Capsule touristique

SAVIEZ-VOUS QUE...

Le Centre interactif des Sciences de Montréal (ou Centre iSci) situé sur le site du Vieux-Port de Montréal ouvrira ses portes le 1^{er} mai 2000. En phase de construction, le Centre permettra de créer un total de 585 emplois-année et en phase d'exploitation, quelque 200 emplois permanents.

Et les touristes venus le visiter laisseront des millions en argent neuf dans l'économie de la province. Des nouveaux emplois seront ainsi créés et les gouvernements provincial et fédéral profiteront de retours fiscaux récurrents. ■

DEUX COMITÉS DE LA CHAMBRE REÇOIVENT CONJOINTEMENT DEUX ANCIENS PRÉSIDENTS DE LA CHAMBRE

PAR JEANNE WOJAS

Le Carrefour du 24 février dernier, organisé conjointement par le comité Action femmes d'affaires et le comité Accès 51, a attiré près de 100 femmes et hommes d'affaires venus entendre deux conférenciers - en l'occurrence deux anciens présidents de la Chambre - sur «L'accès des femmes à des conseils d'administration : quand, comment et pourquoi?»

M. Pierre Brunet, président du conseil et président et chef de la direction de Lévesque, Beaubien Geoffrion inc., de même que Mme Nycol Pageau-Goyette, présidente du conseil d'administration et chef de la direction, Aéroports de Montréal, et présidente de Pageau-Goyette & Associés, sont venus démontrer que la difficulté qu'ont les femmes à défoncer le plafond de verre et à accéder à des conseils était sensiblement la même que pour les hommes francophones au début des années 60, ces postes étant la chasse-gardée de la communauté anglophone.

L'évolution dans la composition des conseils au cours des 25 dernières années est attribuable à de multiples facteurs dont les contextes politique et économique, l'augmentation de finissants francophones à l'université et, maintenant, les règles de régie d'entreprise qui poussent les conseils à évaluer la performance de ses membres.

Ces facteurs s'appliquent également à la nomination de femmes à des conseils puisqu'elles sont de plus en plus scolarisées, que les finissants universitaires sont majoritairement des femmes et qu'il est maintenant bien vu d'avoir une femme à son conseil. M. Brunet a rappelé à l'auditoire qu'à compétence égale, les femmes devraient être choisies, et que, tant au Canada qu'au Québec, ce sont souvent les mêmes cercles

d'hommes et de femmes dont les compétences et la réputation sont déjà faites qui composent les conseils, et que pour chaque femme désireuse de siéger à un conseil, il y a un homme qui a le même souhait.

Mme Nycol Pageau-Goyette a démontré, pour sa part, l'importance pour une femme désirant siéger à un conseil de développer son réseau pour être connue puisque la sélection se fait souvent par référence.

Leurs témoignages ont été unanimes : leur présence à la présidence de la Chambre leur a demandé beaucoup de temps mais ce fut pour chacun une expérience enrichissante sur le plan personnel et professionnel.

«Les sociétés sans but lucratif sont un tremplin et la meilleure école pour acquérir l'expérience d'un conseil, d'en connaître les rouages, les devoirs et les responsabilités de chacun.»

L'accession des femmes au sein de conseils d'administration d'entreprises est une démarche à long terme. Il faut y croire, y travailler et ne rien bousculer. Est-ce l'histoire des femmes ou celle de la fable qui dit que... tout vient à point à qui sait attendre ?

Le comité planifie pour l'exercice prochain des démarches concrètes pour augmenter la notoriété de cet outil de promotion qu'est Accès 51, former les femmes afin d'améliorer leurs compétences en tant qu'administrateurs et promouvoir leur nomination au sein de conseils d'entreprises.

N.D.L.R. Cette conférence était le premier événement du Comité Accès 51 depuis la nomination de la nouvelle présidente, Me Jeanne Wojas. ■

LE RÉPERTOIRE 1999-2000 DES MEMBRES DE LA CHAMBRE : UNE EXCELLENTE VITRINE POUR LES ANNONCEURS

Le nouveau Répertoire 1999-2000 des membres de la Chambre est déjà en préparation et, en octobre prochain, il sera tiré à plus de 8 000 exemplaires. Pour toute entreprise désireuse de rejoindre un public cible, cet outil de communication de prestige représente un excellent véhicule pour diffuser son image corporative ou pour annoncer ses produits et services.

Peu importe le genre d'industrie ou d'entreprise dans laquelle vous évoluez, les pages du Répertoire vous sont ouvertes et les représentants de Publica-

tions Anchor-Harper inc. vous conseilleront et vous informeront quant aux différents formats et tarifs.

Si votre objectif est de rejoindre un public cible dans le milieu des affaires tout en vous garantissant une belle diffusion de votre image corporative, le Répertoire représente un outil de prestige et une source de référence utile tout au long de l'année.

Pour annoncer ou pour avoir votre inscription en gras dans le Répertoire des membres de la Chambre, un seul numéro de téléphone :

(514) 393-1878



L'INGÉNIERIE DE GÉNÉRATION D'ÉLECTRICITÉ...

La dimension internationale des firmes d'ingénierie québécoises les rend moins vulnérables aux fluctuations des marchés locaux.

Équipements électriques : ABB ne se plaint pas

Si les ingénieurs-conseil, sans le dire ouvertement, trouvent néanmoins que les affaires vont peu rondement au Québec et au Canada, ABB, à Saint-Laurent, l'un des principaux fournisseurs d'équipements électriques canadiens, ne se plaint pas.

ABB Canada se définit comme une entreprise multi-domestique avec un siège social à Zurich en Suisse, 1 000 filiales, 214 000 employés dans 147 pays et un chiffre d'affaires de 35 milliards de \$US.

À l'instar des SNC-Lavalin et autres firmes d'ingénierie, ABB Canada a su tisser des liens privilégiés avec Hydro-Québec.

En 1996, ABB Canada a investi au Québec plus de 23 millions de \$ en R&D, plus de 78 millions de \$ en salaires et près de 160 millions de \$ en dépenses de capital et achats de biens et services.

Un exemple typique des partenariats que favorise ABB : le Citeq (Centre d'innovation de transport en énergie du Québec) est une entreprise en copropriété avec Hydro-Québec, dont le mandat est de trouver rapidement des réponses à des problèmes à court terme concernant les réseaux de transport et de distribution d'électricité.

Le futur : rien n'est clair

Les ingénieurs sont-ils les mieux placés pour nous dire ce que le futur nous réserve ? Dans le domaine de la génération d'électricité, ce n'est pas sûr.

«Il y a une concurrence réelle entre la production hydroélectrique, nucléaire et thermique (gaz ou charbon), et il me semble que les avantages globaux de l'hydroélectricité sont injustement mal perçus», fait remarquer le directeur général de la division énergie Montréal à SNC-Lavalin, Paul Dufresne.

Toutes les sources d'électricité se heurtent à des objections, surtout environnementales : charbon et nucléaire soulèvent de vives protestations; l'hydroélectricité aussi, reste le gaz naturel.

Mais si un beau jour, tout le monde roulait en automobile propulsée par un moteur électrique, la demande d'électricité doublerait-elle ? Et comment cette demande serait-elle comblée ?

«Il n'y a pas du tout de crise d'approvisionnement pour nos besoins en Amérique du Nord dans les 10 à 20 prochaines années, y compris la croissance anticipée. Il n'y a pas de pénurie à l'horizon», déclare Paul Dufresne.

«leur capacité de production demeure limitée».

«Oui, on se préoccupe de ces questions chez SNC-Lavalin», ajoute-t-il. Mais la liste des nouvelles technologies qui pourraient émerger n'est pas très convaincante : batteries et autres procédés à hydrogène, miroirs lancés dans l'espace (pour alimenter quoi ou qui, demande Paul Dufresne), fusion nucléaire (depuis 40 ans, on estime que cela sera réalisé dans 20 ans et on n'a toujours aucune preuve que ça peut fonctionner).

La question reste entière. Mais la prochaine génération d'ingénieurs fournira peut-être des réponses. «Présentement, nous sommes en mode d'embauche, dit Luc Benoît, président de TecSult. Il est difficile de trouver des ingénieurs-conseil. Or, jusqu'il y a trois ans environ, il y avait beaucoup de chercheurs d'emploi dans notre profession.

«Le rôle de l'ingénieur, c'est de participer à l'amélioration de la qualité de la vie», conclut Paul Dufresne. Il reste à leur faire confiance. Après tout, les ingénieurs-conseil québécois ont prouvé qu'ils savaient réussir. ■



FORMATION CONTINUE

Vous êtes à la recherche d'un partenaire À L'ÉCOUTE de vos besoins? Nous vous offrons des services SUR MESURE.

Que ce soit pour élaborer une stratégie globale de formation ou concevoir et animer une activité de formation, nos experts-conseils vous conduiront à des résultats.

Tirez profit de nos 20 années d'expérience en formation auprès des entreprises dans des domaines tels que

- Leadership, Gestionnaire coach, Gestion des conflits, Gestion du changement, Travail d'équipe, Gestion du temps, Communication interpersonnelle, Créativité et innovation, Gestion du stress, Plans de formation, Relations publiques, publicité et marketing, Cours de langues et communication écrite

Ces activités de formation donnent droit à des unités de formation continue.

Renseignements : (514) 343-5680 1 800 363-8876



Université de Montréal Faculté de l'éducation permanente



PROCÉDURE DE MISE EN CANDIDATURE 1999-2000 POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA CHAMBRE

Voici le texte de l'article 35 des Règlements généraux concernant la procédure de mise en candidature au conseil d'administration :

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

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

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

COMITÉ DES NOMINATIONS POUR L'EXERCICE 1999-2000

PRÉSIDENT DU COMITÉ

David McAusland
Président de la Chambre

PREMIER VICE-PRÉSIDENT

Pierre Laferrère
Premier vice-président de la Chambre

ANCIENS PRÉSIDENTS

André D. Godbout
Président du conseil de la Chambre

Manon Vennat
Présidente du conseil
SpencerStuart

AUTRES MEMBRES

Daniel Denis
Président-directeur général
Secor conseil inc.

Réal Mimeault
Vice-président, entreprises commerciales, Banque Royale du Canada

Jeanne Wojas
Vice-présidente et secrétaire
Société de gestion Roche inc.

POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA FONDATION

La procédure et les dates de mise en candidature au conseil d'administration pour la fondation de la Chambre sont les mêmes que celles du conseil d'administration de la Chambre à la différence que les propositions de candidats pour le comité de direction ou pour le conseil de la Fondation doivent être faites au président du conseil de la Fondation.

(Règlements généraux, article 31)

COMITÉ DES NOMINATIONS POUR LA FONDATION, EXERCICE 1999-2000

PRÉSIDENT DU COMITÉ :

M. J. Marcel Daoust
Président du conseil de la Fondation

MEMBRES :

M. Stephen Cheasley
M. Ronald T. Riley
Président de la Fondation
Mme Manon Vennat ■

UN ACTIF POUR LES MEMBRES : L'ASSURANCE COLLECTIVE POUR ATTIRER ET RETENIR DU PERSONNEL DE QUALITÉ

PAR JEAN R. FABI, C.L.U.

Les petites entreprises doivent constamment concurrencer avec d'autres de toutes dimensions - surtout avec des moyennes et grandes entreprises - pour attirer et retenir du personnel de qualité.

Les employés potentiels ont un attrait naturel pour les entreprises qui projettent une image de sécurité, offrant des avantages sociaux, de la formation et des possibilités de carrière. En retour, les PME offrent plus de flexibilité, l'occasion d'être créatifs de même que la chance d'accéder à un poste de direction. Pour un nombre croissant d'employés, leur sécurité et celle de leur famille est un élément d'importance. Outre la sécurité d'emploi, les employés potentiels recherchent d'autres avantages, dont l'assurance collective à couvertures variées.

Suite, page 13



la Faculté de l'éducation permanente

Université de Montréal

CERTIFICATS de perfectionnement pour gens d'affaires

Automne 1999

Choisir d'élargir ses compétences, c'est multiplier ses possibilités de choix professionnels.

Droit
Relations industrielles
Intervention dans les groupes et les organisations
Micro-informatique
Santé et sécurité du travail

DATE LIMITE D'ADMISSION
1^{er} JUIN 1999

Renseignements

(514) 343-6090

1 800 363-8876
<http://www.umontreal.ca>
info@fep.umontreal.ca

la faculté d'évoluer!

CONCOURS DEVENEZ ENTREPRENEUR-E ÉDITION 1998-1999

Le Regroupement des collèges du Montréal métropolitain (RCMM) et ses partenaires principaux, le Conseil régional de développement de l'île de Montréal et Emploi-Québec, tiennent à nouveau cette année leur concours Devenez entrepreneur-e. Ce concours, qui existe depuis 1990, s'adresse à toute personne de 18 ans et plus qui désire se lancer en affaires et s'inscrit dans un objectif de partenariat entre les cégeps et la communauté économique.

Cette année, les collèges Ahuntsic, André-Laurendeau, Dawson, Rosemont et Vieux-Montréal appuient les futurs entrepreneurs en leur offrant des ateliers de formation et des activités de consultation pour les aider à produire un plan d'affaires «gagnant». Une centaine de plans d'affaires ont été déposés au 31 mars dernier et sont évalués par un jury présidé par M. Robert Nault, président de Marke-Tech, qui déterminera les lauréats et évaluera les plans

d'affaires présentés par les universités, les collèges publics et privés et les commissions scolaires de l'île. Les finalistes représenteront la région de Montréal au Concours québécois en entrepreneurship.

Ces lauréats et finalistes seront honorés le mercredi 9 juin au cours d'une cérémonie qui fera partie de l'événement Objectif entrepreneurship 1999 organisé par le Conseil régional de développement de l'île de Montréal (Palais des congrès les 9 et 10 juin) avec la collaboration d'un grand nombre d'organismes et d'entrepreneurs montrealais.

La cérémonie de remise de prix du concours Devenez entrepreneur-e est parrainée par la Chambre sous la présidence d'honneur de son président, M. David McAusland. ■



activités et services

L'ASSURANCE COLLECTIVE...



Suite de la page 12

Évidemment, les grandes entreprises profitent de leur pouvoir d'achat pour offrir des garanties variées au prix le plus concurrentiel. La Chambre de commerce du Montréal métropolitain offre justement à ses membres un régime «grande entreprise», incluant toutes les couvertures possibles à des prix concurrentiels.

Grâce au régime disponible exclusivement aux membres de la Chambre, les entreprises du Montréal métropolitain ont accès à un vaste éventail de bénéfices à des coûts compétitifs et très stables puisque leur pouvoir d'achat sera associé à celui de 19 000 entreprises réparties à travers le Canada. Ce pouvoir d'achat, jumelé à une stabilité de taux permet à toute entreprise ou société de se prévaloir, à un coût raisonnable, de cette sécurité financière tout comme le font de grandes sociétés.

Ainsi, peu importe la taille de votre entreprise, vos employés seront sécurisés financièrement par le régime de la Chambre. Toute PME peut finalement offrir le meilleur des deux mondes.

Pour en savoir davantage, demandez un formulaire explicatif au (514) 842-8791. Vous pourrez obtenir, en 48 heures, une soumission sans frais ni obligation. ■

L'auteur est président de GROUPE ASSURVIE, conseillers choisis par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain pour le service en assurance collective auprès des membres.

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

A G E N D A

M A I - J U I N 1 9 9 9

MAI 1999		JUN 1999	
4	12 h à 14 h Déjeuner-causerie M. Pierre-Karl Péladeau Président et chef de la direction Quebecor inc. Palais des Congrès de Montréal	*12	12 h à 14 h Déjeuner-causerie - ICE Endroit à confirmer
4	17 h à 19 h Les 5 à 7 du mardi Endroit à confirmer	18	8 h à 12 h Atelier de formation Comité Travailleurs autonomes et micro-entreprises Me Richard Tétreault et Me Jean Lanctôt Me Richard Tétreault, avocat Locaux de la Chambre
5	7 h 30 à 9 h 30 Club-contact Locaux de la Chambre	19	7 h 30 à 9 h 30 Club-contact Locaux de la Chambre
6	7 h 30 à 9 h Perspectives Comité Action femmes d'affaires Mme Anne Darche Vice-présidente, planification stratégique Allard et associés Club Saint-James de Montréal	20	7 h 30 à 9 h Perspectives Comité Énergie M. André Caillé Président-directeur général Hydro-Québec Hôtel Omni Montréal
11	12 h à 14 h Déjeuner-causerie M. Robert Lacroix Recteur Université de Montréal Le Centre Sheraton Dévoilement des lauréats Prix d'excellence secondaire V et formation professionnelle	20	17 h 30 à 19 h 30 Réunion d'orientation et cocktail pour les nouveaux membres Locaux de la Chambre
		26	12 h à 14 h Déjeuner-causerie hors-série M. Pierre Bourque Maire de Montréal Le Centre Sheraton
		27	9 h à 22 h Tournoi de golf-bénéfice annuel Club de golf de Lachute
			JUN 1999
		2	7 h 30 à 9 h 30 Club-contact Locaux de la Chambre
		*2	12 h à 14 h Déjeuner-causerie - ICE Endroit à confirmer
		3	17 h 30 à 19 h 30 Cocktail-réseau Comité Action femmes d'affaires Endroit à confirmer
		8	8 h à 12 h Atelier de formation Comité Travailleurs autonomes et micro-entreprises Mme Diane Leclerc, conseillère Marketing sans frontière - développe- ment de marché local et international Locaux de la Chambre
		10	18 h à 22 h Gala des Grands Montréalais Hôtel Omni Montréal

Les activités marquées d'un * sont organisées par:



Renseignements et réservations :
Ghislaine Larose
Tél. : (514) 871-4000, poste 4001

Clubs-contact :
Marie-Claude Ainey
Tél. : (514) 871-4000, poste 4021

Activités ICE :
Nolie Imprévert
Tél. : (514) 871-4000, poste 4020

«5 à 7 du mardi»
Christiane Pitre
Tél. : (514) 871-4000, poste 4067



BYERS CASGRAIN

AVOCATS ET CONSEILLERS D'AFFAIRES



Fiducie
Desjardins



Pratt & Whitney Canada
Une société de United Technologies



SNC-LAVALIN



Développement économique Canada / GPC Concordia Communication
IBM / KLM - Lignes aériennes royales néerlandaises / Meloche Monnex /
Standard Life / VIA Rail Canada

LES ACTIVITÉS DU WORLD TRADE CENTRE MONTRÉAL

MAI 1999		JUN 1999	
du 4 mai au 13 mai	18 h 30 à 21 h 30 (les mardis et jeudis) Cours de formation Le transport dans la mise en marché Salle VIA Rail de la Chambre	28	8 h 30 à 14 h 30 Séminaire Contacts-export Équipe Canada Ville St-Laurent (endroit à confirmer)
14	8 h 30 à 16 h 30 Cours de formation Comment préparer un voyage d'affaires ? M. André Aura Président Marketing Six Continents Salle VIA Rail de la Chambre		
21	8 h 30 à 12 h Atelier de formation Gestion du risque international M. Claude Lamarre Directeur, développement des	3	8 h 30 à 12 h Atelier de formation Tirer profit des différents mécanismes de paiement à l'international Mme Suzelle Bélanger-Légault Banque Royale du Canada Salle VIA Rail de la Chambre
		4	8 h 30 à 12 h Atelier de formation Présentation des services offerts par la Corporation commerciale canadienne (CCC) et la Société pour l'expansion des exportations (SEE) M. José Nicolas Directeur Équipe des exportateurs en essor et M. Benoit Raby Gestionnaire, Bureau de liaison du Québec Corporation commerciale canadienne Salle VIA Rail de la Chambre
		11	8 h 30 à 16 h Séminaire Exposer à une foire commerciale M. Gérard Laurin Salle VIA Rail de la Chambre
		15	8 h 30 à 16 h Séminaire Le transport international Salle VIA Rail de la Chambre

commanditaire principal :



TELEGLOBE

Les services de communication Téléglobe inc.

Ces activités peuvent faire l'objet d'une dépense admissible dans le cadre de la loi 90.
Information et inscription : Nolie Imprévert - (514) 871-4000, poste 4020.



LE BILAN SOCIAL DES ENTREPRISES

«En cette fin du millénaire, avez-vous fait votre bilan social ? La communauté d'affaires ne doit pas seulement faire des affaires, elle a aussi une responsabilité sociale.»
Jean Monty, président, BCE.

La Chambre de commerce du Montréal métropolitain et la Jeune Chambre de commerce de Montréal présentent une conférence conjointe sur le thème du bilan social des entreprises.

Les organisations sont des agents sociaux importants. Elles contribuent de plusieurs façons au développement social des communautés que ce soit en créant des emplois, en participant au développement des habiletés de leurs ressources humaines, en commanditant des dons, en investissant de leur temps, etc.

De plus, depuis le début de la présente ère du savoir, la capacité humaine des entreprises détermine de plus en plus le potentiel de réussite. Les bilans financiers traditionnels ne comptabilisent pas ce savoir et ces investissements intangibles qui sont difficilement mesurables.

Alors, comment communiquer ces bonnes nouvelles à nos partenaires, nos employés, nos fournisseurs, nos investisseurs, etc...? Nous tenterons de répondre à ces questions au cours de la conférence.

Objectifs :

- Définir le bilan social
- Informer les participants de l'importance du bilan social
- Les informer sur les différents enjeux, défis et pratiques en matière de bilan social, surtout dans les organisations de services où les actifs les plus précieux sont les ressources humaines et les clients
- Augmenter l'intérêt des participants pour la préparation d'un bilan social de leur entreprise dans l'avenir.

Quatre conférenciers chevronnés, dont M. André Lesage, président, Samson Bélair Deloitte & Touche (le nom des autres conférenciers reste à confirmer).

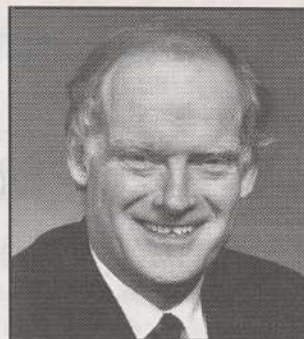
Date : Le jeudi 3 juin 1999
Heure : Inscription : 7 h
Conférence : 7 h 30 à 9 h 30
Endroit : Club St. James de Montréal
1145, avenue Union,
Montréal

Coût :
28 \$ - membre
(+ TPS 7 % et TVQ 7,5 %) = 32,21 \$
40 \$ - non-membre
(+ TPS 7 % et TVQ 7,5 %) = 46,01 \$ ■

**Samson Bélair
Deloitte &
Touche**

À LA CHAMBRE, ON PENSE...

ÉNERGIE



M. André Caillé

Le jeudi 6 mai 1999 - «Hydro-Québec, un héritage à faire fructifier pour les générations à venir»

Le conférencier invité sera M. André Caillé, président-directeur général

Hydro Québec
Commanditaire principal

Brouillette Charpentier Fortin
AGENTS DE BREVETS ET MARQUES DE COMMERCE
PATENT AND TRADE MARK AGENTS

**Gagné, Morin
Associés**

d'Hydro-Québec. Il présentera sa vision des orientations qu'il entend donner à l'entreprise au cours des prochaines années. M. Caillé fera également un bilan des réalisations d'Hydro-Québec au cours de 1998 : bilan satisfaisant compte tenu que l'année a été marquée par des conditions climatiques exceptionnelles et une fluctuation importante des marchés financiers.

En plus d'être forte de ces résultats, Hydro-Québec dispose d'atouts importants qui lui permettent de se positionner comme chef de file non seulement sur le marché nord-américain mais également le marché mondial de l'énergie.

Ce petit déjeuner se tiendra à compter de 7 h 30, à l'hôtel Omni Montréal. ■

BANQUE ROYALE

Bell

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

COMMERCE

MERCK FROSST
Merck Frosst Canada Inc, Kirkland, Québec



TROIS NOUVEAUX GRANDS MONTRÉALAIS SERONT HONORÉS

Depuis 1978, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain et l'Académie des Grands Montréalais offrent au milieu d'affaires de Montréal une occasion unique d'honorer trois concitoyens qui ont marqué l'histoire de Montréal - chacun dans leur sphère d'activité - tant par leur contribution à la collectivité que par leur initiative. Le gala se tiendra sous la présidence d'honneur du maire de Montréal, M. Pierre Bourque, coprésidé par le président de l'Académie des Grands Montréalais, M. Serge Saucier, et le président de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, M. David McAusland.

L'Académie profite aussi de cette occasion pour rendre publics les noms de trois lauréats finissants au doctorat, diplômés des universités montréalaises ou de leurs écoles affiliées, qui méritent un Prix d'excellence pour la qualité de leur recherche.

Hôtel Omni Montréal, le jeudi 10 juin 1999, à compter de 18 h 15

Le coût du billet est de 185 \$* pour les membres et de 250 \$* pour les non-membres

Prix de présence : un laissez-passer pour deux personnes sur le réseau **Canadi** offert par les Lignes aériennes Canadien international.

Inscrivez-vous auprès de Mme Ghislaine Larose au (514) 871-4000, poste 4001

Tenue : cravate noire

* taxes en sus

Bourse
de Montréal
Depuis 1874

CN

Développement
économique Canada
Canada Economic
Development

Canada

**AÉROPORTS
DE MONTRÉAL**

ALSTOM

COMMERCE

ATELIERS DE FORMATION POUR TRAVAILLEURS AUTONOMES ET MICRO-ENTREPRISES

Thème : LES CONTRATS ET LITIGES
Date : le jeudi 18 mai 1999

Conférenciers :

Me Richard Tétreault et
Me Jean Lanctôt, avocats
Me Richard Tétreault avocat

L'aspect légal de vos transactions d'affaires vous préoccupent ? Cet atelier d'information saura répondre aux questions les plus courantes que vous vous posez.

Me Richard Tétreault traitera des éléments essentiels à prendre en considération dans une relation contractuelle. Il abordera aussi les discussions préliminaires, l'objet du contrat et les dispositions particulières à inclure au contrat.

Me Jean Lanctôt se penchera sur les recours possibles pour régler un différend. Il parlera des divers tribunaux et de leur rôle dans l'interprétation des contrats de même que du recours à d'autres mesures légales.

Thème : LA PLANIFICATION MARKETING... POUR PRÉVENIR LE SYNDROME DE LA «POULE SANS TÊTE»
Date : le mardi 8 juin 1999

Conférencière :

Madame Diane Leclerc, conseillère Marketing sans frontière - développement de marché local et international

Besoin de plus de 24 heures dans une journée ? Douze dossiers à terminer pour «hier» ? On vous fait toujours courir ? N'avez-vous pas choisi de travailler à votre compte pour améliorer votre qualité de vie du moins au travail ? Quel est le lien entre le succès de votre entreprise et les différentes techniques de planification marketing ?

Venez découvrir les composantes et les étapes d'une planification gagnante. Apprenez à définir des objectifs clairs, à effectuer la recherche de l'information nécessaire à la prise de bonnes décisions, à choisir les meilleures stratégies marketing et à utiliser la planification comme moyen essentiel de réussite.

Heure : Inscription et
petit déjeuner- 7 h 30 :
Atelier - 8 h à 12 h
Lieu : Locaux de la Chambre
5, Place Ville Marie,
niveau plaza, bureau 12500,
salle VIA Rail

Coût par atelier :

50 \$ - membre
(+ TPS de 7 % et TVQ de 7,5 %) = 57,51 \$
73 \$ - non-membre
(+ TPS de 7 % et TVQ de 7,5 %) = 83,97 \$

Renseignements et inscription : Ghislaine Larose, téléphone
(514) 871-4000, poste 4001 Par télécopieur : (514) 871-5971
Par courriel : glarose@cemmm.qc.ca

PRIORITÉS ÉCONOMIQUES DE MONTRÉAL INTERNATIONAL EN 1999 : ACTIVITÉS ET MISSIONS CIBLÉES DANS LES SECTEURS DE POINTE DE LA MÉTROPOLE

Au cours des deux premières années de son existence, Montréal International (MI) a mis en place les principaux instruments lui permettant d'appuyer son action. Celle-ci vise notamment à promouvoir les atouts stratégiques de la région métropolitaine de Montréal auprès des décideurs étrangers, à organiser et à participer à des missions commerciales, et à accueillir missions d'affaires et journalistes dans le but d'attirer dans la région des investissements étrangers.

Des partenaires du développement économique

Notre plan d'action annuel est développé en étroite synergie avec les acteurs principaux de la scène métropolitaine, ce qui nous permet de concentrer nos efforts sur des objectifs largement partagés par la communauté métropolitaine. À cet égard, nous avons mis sur pied un Comité des partenaires économiques qui regroupe Industrie Canada, le ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec, Laval Technopole, l'Office de développement économique de la CUM, auxquels se sont joints Développement économique Canada, Investissement-Québec, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, la Ville de Montréal, le Conseil Régional de Développement de l'Île de Montréal, le Consortium multimédia CESAM, le World Trade Centre Montréal, Montréal Techno-Vision, Vision Québec, le Centre financier international de Montréal et Tourisme Montréal.

De concert avec ces partenaires et à la suite de nos rencontres mensuelles, MI a reconfirmé ses objectifs d'action, ses secteurs d'intervention et ses cibles géographiques où son action sera plus fructueuse.

Nos principaux secteurs d'intervention sont les secteurs de pointe qui jouent un rôle dominant dans le grand Montréal : aérospatiale, biopharmaceutique, télécommunications et technologies de l'information incluant le multimédia. Nous faisons aussi la promotion de la région métropolitaine comme centre névralgique de l'industrie des transports.

Parmi les interventions qui ont marqué son action en 1998, l'équipe économique de MI a fait la promotion des avantages concurrentiels de la région métropolitaine dans de nombreux forums de haut niveau, dont la foire aérospatiale à Farnborough (GB) et le salon annuel de la *National Business Aircraft Association* à Las Vegas, le salon Bio 98 à New-York, le salon des affaires Multimédia à New-York et le MIM à Montréal.

Deux tournées promotionnelles mettant en vedette le secteur biotechnologique métropolitain nous ont permis de nouer des contacts prometteurs en France (Paris, Toulouse), en Allemagne (Francfort, Munich, Heidelberg) et dans l'ensemble de

la «Bio-Vallée» européenne, de l'Alsace à la Bavière en passant par la Suisse.



Un autre secteur économique clé a retenu notre attention, celui des transports. Nous avons mis sur pied un Groupe de travail public/privé. À sa demande, MI a commandé et publié une étude sur «Le transport, un secteur stratégique pour la région de Montréal» puis élaboré un programme de

promotion destiné à développer ici les centres de logistique et de distribution à valeur ajoutée de classe mondiale. Un document promotionnel sera bientôt disponible afin de promouvoir les avantages de Montréal comme carrefour stratégique d'expertise en transport.

Afin de soutenir notre action de manière constante, d'autres instruments promotionnels ont été élaborés avec la collaboration de nos partenaires de la Table de communications, à laquelle siègent des représentants des gouvernements du Canada et du Québec, des offices de développement régionaux et de la Ville de Montréal.

Des outils de promotion de haut calibre

Tout effort de promotion international doit reposer sur des outils de promotion de haut calibre. Nous avons consacré des efforts importants à l'élaboration de ces outils promotionnels offrant pour la première fois une image globale de la réalité économique du grand Montréal.

Un site Web et un CDROM en cinq langues mettant en valeur les forces de la région ont été couronnés par plusieurs prix. Nous avons ensuite produit des brochures, dépliants et une vidéo vantant les avantages de la Métropole, qui furent complétés par une série de profils et de brochures sur l'aérospatiale, les biotechnologies, les télécommunications et les technologies de l'information. Ces outils sont largement utilisés tant par nos équipes internes que par nos partenaires du secteur privé, des gouvernements, des municipalités et nos membres du Cercle des ambassadeurs.

Nos ambassadeurs : une force de frappe unique

Une organisation vouée à l'essor et à la promotion de la région métropolitaine ne saurait obtenir des résultats optimaux sans l'appui local et concerté du secteur privé. Elle doit ainsi miser sur l'effet multiplicateur que peuvent entraîner les centaines de chefs de file du milieu des affaires, de l'éducation, de la culture et du sport qui font partie de réseaux internationaux, voyagent régulièrement et qui sont en mesure de refléter de façon convaincante le dynamisme de l'économie métropolitaine.

C'est pour obtenir le concours de ces chefs de file que nous avons mis sur pied le Cercle des ambassadeurs. Celui-ci compte aujourd'hui au delà de 500 personnes. Une centaine d'entre elles ont participé aux

missions à l'étranger et aux activités visant la promotion du grand Montréal ici-même, qu'il s'agisse de grands congrès, de colloques, foires ou de l'accueil de délégations étrangères.

Un guichet unique pour les travailleurs étrangers stratégiques

Enfin, pour soutenir l'activité et l'essor des secteurs privilégiés de la nouvelle économie, qu'il s'agisse d'entreprises déjà bien implantées ici ou de nouvelles venues, il est nécessaire de faciliter l'établissement des travailleurs stratégiques étrangers, c'est-à-dire les gestionnaires des compagnies et les travailleurs hautement spécialisés.

Le guichet d'accueil pour les travailleurs étrangers stratégiques de MI s'occupe de l'obtention rapide des visas d'immigration, des permis de travail pour les conjoints, de l'inscription des enfants à l'école tout en répondant aux nombreuses questions concernant l'établissement dans la région de Montréal (permis de conduire, RAMQ, douanes, etc.).

Près de 125 compagnies ont utilisé les

services du guichet d'accueil depuis février 1998, ce qui a impliqué quelque 250 à 300 personnes.

Nos priorités en 1999 : Aérospatiale

Nanti d'une documentation promotionnelle de qualité, MI poursuivra en 1999 ses activités de promotion de la région métropolitaine. Le grand Montréal accueillera du 25 au 27 mai 1999 le Congrès de l'*American Helicopter Society* (AHS) qui, pour la première fois, se déroulera en dehors des États-Unis. Plus de 4 500 participants et exposants, venus du monde entier, représentant l'industrie du vol vertical au Palais des congrès. MI travaille étroitement avec Bell Helicopter Textron Canada, Industrie Canada et Investissement-Québec afin d'assurer le succès de cet événement majeur.

Après Farnborough en 1998, nous participerons en juin à l'exposition aérospatiale du Bourget (France). Ces deux salons tenus en alternance représentent les plus importants événements de l'aérospatiale internationale.

Suite, page suivante



CINQ MUNICIPALITÉS DE LA RIVE-SUD DE MONTRÉAL ADHÉRENT À MONTRÉAL INTERNATIONAL

Le 22 mars dernier, cinq importantes municipalités de la Rive-Sud de Montréal : Boucherville, Brossard, Chambly, Longueuil et Saint-Hubert, représentant quelque 340 000 personnes, ont confirmé leur adhésion à Montréal International (MI), confiant à l'organisme des responsabilités en matière de promotion internationale et de prospection des investissements.

L'appui du gouvernement du Québec face à cette décision fut notamment souligné par la présence du Vice-premier ministre et ministre d'État à l'Économie et aux Finances, M. Bernard Landry, du ministre d'État aux Affaires municipales et à la Métropole, Mme Louise Harel, et du ministre d'État à la Santé et aux Services sociaux et ministre responsable de la Montérégie, Mme Pauline Marois.

Mme Harel soulignait notamment que «la dure compétition internationale exige que l'on mette fin à la compétition inter-régionale et à la multiplication désordonnée des activités de promotion».

Le Vice-premier ministre Landry s'est, pour sa part, permis de rajouter que «les municipalités de la Rive-Sud ont agi en suivant le bon sens», que ce geste démontre du «courage et de la lucidité», et il a exhorté les autres municipalités de la région à emboîter le pas.

À son tour, le maire de Brossard, M. Paul Leduc, affirmait que «c'est le temps de prendre le virage de la métropole, [...] nous n'avons pas le choix et MI nous permet d'effectuer ce virage de concert avec l'entreprise privée».

M. Francis Fox, président du conseil d'administration de MI, a également souligné l'importante contribution financière de 1,6 million de dollars sur 4 ans du gouvernement du Québec, octroyée par le ministère de la Métropole aux différents municipalités de la région afin de faciliter leur adhésion à notre organisme. Mme Harel ajoutait à cet effet qu'«investir dans MI, c'est investir dans la



CONFÉRENCE DE PRESSE ANNONÇANT L'ADHÉSION DE 5 MUNICIPALITÉS À MI

Michel Latendresse (St-Hubert); Paul Leduc (Brossard); Jacques Girard (président-directeur général, MI); Claude Gladu (Longueuil); France Gadbois (Boucherville); Pierre Bourbonnais (Chambly); Francis Fox (président du conseil, MI); Louise Harel (ministre d'État aux Affaires municipales et de la Métropole); Bernard Landry (Vice-premier ministre et ministre d'État à l'Économie et aux Finances); Pauline Marois (ministre d'État à la Santé et aux Services sociaux et ministre responsable de la Montérégie)



Suite de la page précédente

En octobre 1999, Montréal International participera de nouveau activement au congrès annuel de la NBAA (*National Business Aircraft Association*) avec, comme objectif, de préparer le terrain à la tenue éventuelle de cet important congrès américain à Montréal.

Nous travaillons étroitement ici-même avec tous les partenaires de cette industrie afin d'en améliorer encore la notoriété, le rayonnement et aussi les conditions de succès. Membre de l'Association québécoise de l'aérospatiale, MI défend activement les dossiers de l'industrie, dont l'établissement dans la région de Montréal d'un centre de recherche et de développement des technologies de fabrication dans le secteur de l'aérospatiale.

Technologies de l'information et télécommunications

La région métropolitaine possède de nombreux atouts dans ces deux domaines connexes. Elle recèle une masse critique d'expertise et d'entreprises appartenant à plusieurs secteurs d'activité tels que la fabrication de composantes pour ordinateurs; la production de cartes électroniques, de puces, de logiciels, de centrales et systèmes de communication par téléphone ou ondes courtes et longues; ainsi que des entreprises de services-conseil de classe mondiale.

Or, elle demeure couramment méconnue des médias et de certains intervenants de l'industrie, à l'échelle mondiale. Nous

disposerons cette année d'un document promotionnel et d'un CDROM décrivant ce double secteur ainsi que celui du multimédia, en croissance très rapide.

Notre action visera entre autres à faire l'inventaire des fabricants de composantes et de systèmes de taille mondiale et de tenter d'en convaincre une partie de s'implanter chez nous, bénéficiant d'une industrie intégrée et de ressources hautement réputées.

Une tournée nord-américaine nous amènera à Boston, Atlanta et Dallas dans le but de rencontrer des investisseurs dans ce secteur. Nous organiserons aussi des visites de journalistes étrangers afin de les familiariser avec l'industrie locale.

Nous participerons également à des salons et événements internationaux portant sur des secteurs liés aux technologies de l'information et à l'informatique, dont CanApple à New-York, Canada Multimédia à Paris et le Printemps du Québec en France.

Biotechnologies : renforcer les liens amorcés et faire la promotion de l'industrie métropolitaine

L'industrie mondiale des biotechnologies représentera en l'an 2000 près de 150 milliards de \$ à l'échelle mondiale. La région de Montréal connaît une croissance soutenue dans ce secteur, alimentée par la force traditionnelle de l'industrie des médicaments à haut contenu de recherche.

MI mettra l'accent cette année sur un certain nombre d'actions et de projets visant à créer des liens durables entre le

milieu métropolitain et des organismes et entreprises étrangers du secteur des biotechnologies. Nous contribuerons à accroître la notoriété de notre industrie des biotechnologies sur la scène mondiale.

En collaboration avec divers partenaires : l'Office de développement économique de la CUM, (ODECUM), Laval Technopole, la SGF, l'Institut de recherche en biotechnologies (IRB), etc, nous poursuivons avec nos partenaires allemands l'opération amorcée l'an dernier pour développer des alliances stratégiques, des associations et des investissements.

Enfin, nous serons étroitement associés à la délégation métropolitaine au plus influent événement tenu aux États-Unis dans le domaine des biotechnologies, un événement de portée mondiale, BIO-99, qui aura lieu à Seattle.

Ici même, à Montréal, nous continuerons de soutenir d'importantes conférences comme «Innovation et tendances en biotechnologies» qui a eu lieu en avril à Laval et «Montréal : plaque tournante de la biotechnologie» organisée par l'IRB et qui se déroulera à l'automne 1999.

Positionner la région métropolitaine sur la carte des experts en choix d'emplacements industriels

Les entreprises qui décident d'implanter des divisions, des succursales, des laboratoires, ailleurs que dans leur ville d'origine, et parfois même d'y déplacer leur siège social, recourent très massivement aux conseils d'experts en choix d'emplacements industriels. Aux États-Unis, près de la moitié des décisions se prennent sur avis de ces experts, réunis au sein d'as-

sociations professionnelles. MI aura recours à ses ambassadeurs, en particulier les dirigeants locaux de grandes firmes étrangères, pour rencontrer privément, au cours de l'année, plus d'une vingtaine de consultants parmi les plus influents à New-York, Chicago, Atlanta, Los Angeles et San Francisco.

Nous avons sélectionné cette année une série de journalistes d'affaires américains de médias influents qui seront invités à venir constater *de visu* le dynamisme de la région montréalaise.

Dans le secteur des transports, MI continuera de rechercher avec vigueur des partenaires désireux d'implanter dans le grand Montréal des centres de logistique et de distribution à vocation mondiale. Aéroports de Montréal, le Port de Montréal et Investissement-Québec sont des partenaires actifs dans ce dossier.

Dans l'ensemble, notre nouveau plan stratégique 1999 nous amènera aux endroits les plus «chauds» du monde pour y faire la promotion de la région métropolitaine, de ses forces industrielles et de ses services. Nous souhaitons ainsi multiplier les alliances stratégiques avec les entreprises d'ici, publier articles et reportages dans des médias étrangers vantant les atouts et la viabilité de la région comme place d'affaires en pleine essor, dotée d'infrastructures exceptionnelles et d'une qualité de vie incomparable.

Une véritable métropole, dont la force d'attraction dépasse celle de chacune de ses composantes ! ■

Jacques Girard
Président-directeur général

LE LIBRE-ÉCHANGE 10 ANS PLUS TARD : MM. BUSH ET MULRONEY INVITÉS D'UNE CONFÉRENCE À MCGILL

L'ancien Premier ministre du Canada, M. Brian Mulroney, et l'ancien président des États-Unis, M. George Bush, seront parmi les conférenciers invités à un colloque de haut niveau qui aura lieu à Montréal pour évaluer dix années de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et cinq ans de libre-échange entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

La conférence qui a pour titre «Le libre-échange a 10 ans» sera organisée par l'Institut d'études canadiennes de McGill les 4 et 5 juin prochain à l'Hôtel du Parc de Montréal.

«Après 10 ans de libre-échange, le moment est venu de nous pencher sur les résultats obtenus et de nous demander vers quoi nous nous dirigeons», déclare M. Desmond Morton, directeur de l'Institut à l'Université McGill.

«La particularité de cette conférence», toujours selon M. Morton, «tient au fait que ceux qui ont signé l'ALE participeront à cette rétrospective».

L'ancien secrétaire du Trésor américain, M. James A. Baker III, fera lui aussi partie des conférenciers, comme les ex-ministres canadiens du Commerce, MM. Michael Wilson et John Crosbie, sans oublier M. Derek Burney, ancien ambassadeur du Canada aux États-Unis. Le Vice-premier ministre, M. Bernard Landry, un partisan du libre-échange dès la première heure, représentera le gouvernement du Québec à une discussion consacrée à l'impact du libre-échange sur les régions. L'ancien Premier ministre ontarien, M. Bob Rae, participera aussi à cette discussion. L'ancien ministre du Commerce mexicain, M. Jaime Serra Puche, sera au nombre des illustres participants, au même titre que Victor Lichtinger, ancien directeur général de la Commission de coopération environnementale de l'ALENA, qui a son siège à Montréal.

Un comité de PDG, composé entre autres du président d'Hydro-Québec, M. L. Jacques Ménard, et du président de BCE, M. L.R. Wilson, analysera l'impact sectoriel du libre-échange sur d'importants secteurs de l'économie comme l'énergie et les télécommunications.

Ce comité sera présidé par M. Francis Fox, président du conseil de Montréal International, partenaire de la conférence, et président de Rogers Cantel, Québec et Est du Canada. Un nombre limité de places ont été réservées pour les membres de Montréal International et son Cercle des ambassadeurs au prix spécial de 350 \$.

«L'une des questions les plus passionnantes qui se pose aux PDG et aux chefs d'entreprise», déclare M. Fox, lui-même ancien ministre du Commerce international, «est de déterminer comment le libre-échange a modifié l'état d'esprit du milieu des affaires au Québec et au Canada».

M. Fox fait observer que Montréal a toujours été une ville marchande depuis sa création quand elle se livrait au négoce des fourrures et des produits forestiers il y a déjà plus de deux siècles. Il est incontestable que la région de Montréal a été l'un des éléments moteurs du libre-échange, puisqu'elle compte pour près de 75 % des exportations du Québec vers les États-Unis, qui ont plus que doublé en 10 ans pour atteindre 50 milliards de dollars par an.

Les exportations de marchandises du Canada vers les États-Unis sont passées de 101 milliards de dollars en 1988, dernière année avant l'entrée en vigueur de l'Accord, à environ 275 milliards de dollars en 1998.

La conférence «Le libre-échange a 10 ans» réunira des décideurs actuels et passés, des chefs d'entreprise et des leaders gouvernementaux, des universitaires et des étudiants. Le nombre de places étant limité à 300 personnes, nous invitons les membres de Montréal International à profiter de l'occasion qui leur est donnée de s'inscrire à l'avance.

Renseignements et inscription :
www.libreechangea10.com

Institut d'études canadiennes de McGill

Lynne Darroch
(514) 398-2658

Courriel :
ldarroch@leacock.lan.mcgill.ca

Natalie Zenga
(514) 398-2605

Courriel :
nzenga@leacock.lan.mcgill.ca