

**CAHIER
DÉTACHABLE**

LES AFFAIRES\$

Le No 1
de la finance
et de
l'économie
au Québec

MONTRÉAL, SAMEDI LE 21 SEPTEMBRE 1991

CAHIER P 28 PAGES

*Les quatre journées les plus importantes de toute votre année...
quatre jours pour prospecter !*

LE MONDE DES AFFAIRES®

3 AU 6 OCTOBRE 1991 / PLACE BONAVENTURE / MONTRÉAL

Le Salon de la Relance 1991 est le plus important salon du genre au Canada — spécialement conçu pour les gens d'affaires. Visiteurs ou exposants, toutes les personnes présentes au Salon profitent de ces quatre journées uniques pour venir s'enrichir dans cette gigantesque «boîte à idées» composée de 10 salons thématiques. On y traite de tout, on y rejoint plus de 25 000 gens d'affaires, on y fait des contacts, on y trouve des acheteurs, on s'y positionne: c'est l'outil privilégié du monde des affaires!

7^e

ÉDITION

L'interurbain

Bell

vous invite au

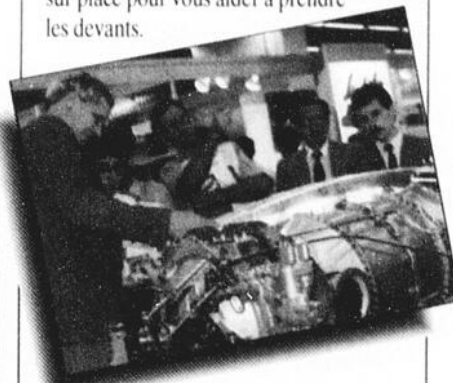
**SALON
DE LA
RELANCE**



NOUVEAU

SALON DE L'INNOVATION

D'ici cinq ans, vos produits deviendront périmés. Voyez comment innover et avec qui. Étudiez des cas vécus d'entreprises à succès. Découvrez des produits extraordinaires offerts sous licence. Les centres de recherche et le gouvernement sont sur place pour vous aider à prendre les devants.



NOUVEAU

**SALON PROVINCIAL
DE LA COMPTABILITÉ**

Un véritable supermarché de logiciels comptables et de systèmes informatiques qui fera la joie des comptables, contrôleurs et vice-présidents financiers. Ici, vous saurez tout sur le financement, le recouvrement, la télé-trésorerie. De plus, vous assisterez à une clinique de consultation sur l'impôt, la TPS et la TVQ.



NOUVEAU

**SALON AUTOS ET
TRANSPORT**

Vous pouvez magasiner ici même: une nouvelle voiture, des services de transport, de messagerie ou de cellulaire. Laissez-vous tenter par les nouveaux modèles 92 dont certains sont lancés ici même, en grande première américaine! Apprenez à faire de votre voiture un outil efficace: achat, location, déductions fiscales, concessionnaires, garanties, etc.



La haute-technologie agro-alimentaire:

Saint-Hyacinthe!

Pour obtenir plus d'informations
sur le Campus Haute-technologie
Agro-alimentaire

CONTACTEZ: Jean-Claude Messier, commissaire industriel • CDEI
780, Avenue de l'Hôtel-de-Ville • Saint-Hyacinthe, Québec J2S 5B2
(514) 773-4232 • de Montréal: (514) 464-0383 • Télécopieur: (514) 773-6767

35 milliards de dollars,

La relance commence par la conquête du marché domestique. Tous les pays l'ont compris, du moins ceux qui réussissent comme le Japon et l'Allemagne. Il faut faire le plein de contrats locaux si l'on veut que nos entreprises puissent développer le volume d'affaires nécessaire pour devenir compétitives sur les marchés internationaux. D'où l'importance de la sous-traitance et des approvisionnements locaux pour tout État qui veut assurer la prospérité de ses entreprises dans les années 1990.

Pour stimuler la relance, le Québec et le Canada ont décidé de prendre les grands moyens en réunissant sous le même toit 50 acheteurs qui représentent un pouvoir d'achat de 35 milliards de dollars. Voilà une occasion extraordinaire de faire des affaires pour vous qui lisez ces lignes, que vous représentiez une petite ou une grande entreprise, que vous oeuvriez dans le secteur des



Quelle entreprise au Québec peut se payer le luxe de manquer le Salon des Achats ? Quelque 50 acheteurs et 35 milliards de dollars de contrats sont à votre portée. Inutile de courir aux quatre coins du Canada et des États-Unis pour rencontrer les acheteurs du gouvernement et de la grande entreprise : ils sont sur place, disponibles, accessibles, et cherchant intensément à faire affaire avec des fournisseurs locaux. Y serez-vous ?

services ou de la fabrication, que votre produit soit simple ou complexe.

Les gouvernements achètent chaque année des milliards de dollars et ils vous

lancent un message on ne peut plus clair : nous voulons faire affaires avec vous !

Les grandes entreprises partagent la même volonté de vous favoriser com-

me fournisseur local. Il en va de leur intérêt puisqu'ils veulent

Comment peut-on trier 2 tonnes de bleuets sans devenir maboul ?

Le service Question-Réponse d'Industrie Information répond à ce genre de question et plus encore.

Équipements, techniques de fabrication, fournisseurs, matériaux, procédés, normes, règlements, brevets, données de marché, expositions, surveillance de l'information...

Industrie Information vous fournit des noms, des adresses, des numéros de téléphone, des descriptions, des explications, des statistiques, des listes vérifiées, bref, tout ce qui vous manque pour aller de l'avant!

Demandez votre carte client.



On répond à vos questions et à vos besoins de tous les jours en information.

Québec (418) 659-1558
Montréal (514) 383-3240
1-800-463-3390

INDUSTRIE INFORMATION

CRIQ

**SALON
DES
ACHATS**

UNE PRODUCTION



**MARTIN
INTERNATIONAL**

50 acheteurs

remplacer les importations étrangères par des produits fabriqués au Québec. Ils recherchent des entreprises qui peuvent leur livrer leur matériel.

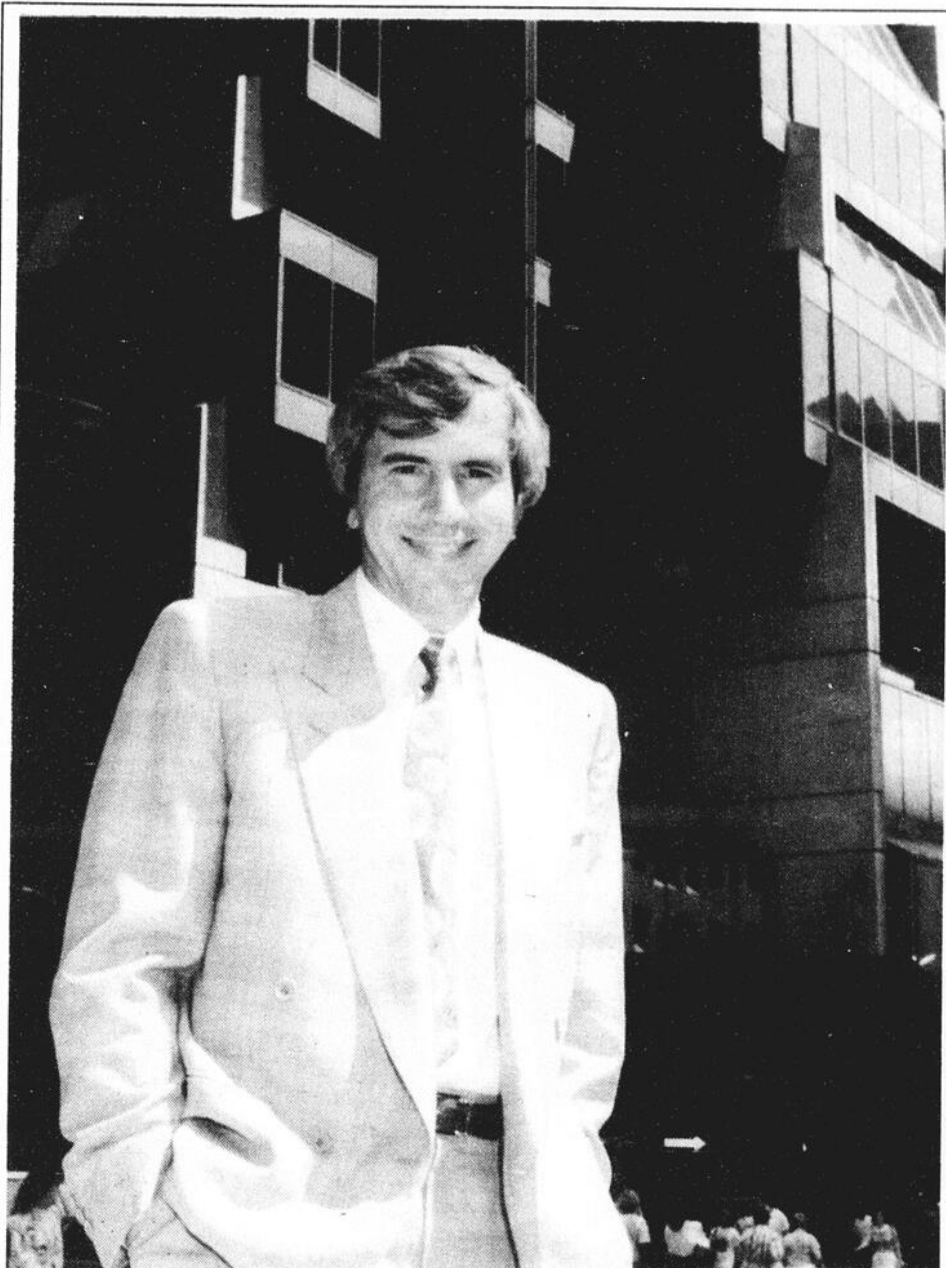
Quatre jours pour prospecter de façon intensive

Si vous manquez le rendez-vous du *Salon des Achats*, vous manquez l'occasion de rencontrer sous le même toit 50 grands acheteurs qui signent pour plus de 35 milliards de commande. C'est la preuve que vous n'avez pas tout à fait saisi l'extraordinaire outil de travail qui est à votre disposition.

Imaginez le temps, les énergies et l'argent qu'il vous faudra au cours des prochains mois pour aller rencontrer individuellement chacun de ces acheteurs à leurs bureaux respectifs. Ces 50 exposants du *Salon des Achats* sont dispersés sur l'ensemble du territoire québécois, en Ontario, à Terre-Neuve et même aux États-Unis.

Vous devrez faire un kilométrage insensé pour les rejoindre à Québec, Bécancour, Sainte-Claire de Dorchester, Saint-Jérôme, Montréal, Ottawa, Toronto, Cleveland, Washington, Hinse en Illinois ou encore Saint-Jean de Terre-Neuve.

Imaginez la surprise de ces acheteurs de vous voir arriver dans leur bureau avec votre mallette et vos catalogues alors qu'ils vous ont donné un rendez-vous collectif à la *Place Bonaventure*. Ils avaient apporté au *Salon des Achats* des produits et des pièces qu'ils cherchent à se procurer au Québec. Ils avaient de la documentation sur leur politique d'achat. Ils avaient installé leur banque de données



Serge Martin, président du Salon International Le Monde des Affaires : « La récession est terminée ! C'est le temps de la relance et elle sera d'autant plus vigoureuse que nous apprendrons à travailler ensemble au Québec. En réunissant au même endroit 25 000 gens d'affaires et 500 exposants, nous créons un forum extraordinaire d'échanges et d'occasions d'affaires qui peut relancer la machine. Nous sommes désormais à l'heure des complicités et du maillage à la japonaise. »

WordPerfect 5.1

Niveau I - 21 & 22 oct
Niveau II - 30 sept & 1 oct

\$195

Lotus 123

Intro. - 23 & 24 sept ou 24 & 25 oct

\$265

dBASE IV

Module I - 19 & 20 sept
Module II - 24 & 25 oct

\$265
\$250

Microsoft Word pour Windows

21 & 22 oct ou 14 & 15 nov

\$195

Autres cours disponibles :

- Microsoft WORD
- Microsoft Windows
- Symphony
- Lotus Freelance PLUS
- Harvard Graphics 2.3
- Microsoft Excel (Windows)
- RapidFile
- AccPac plus
- Bedford Accounting
- Multimate
- Foxpro
- Hard Disk Mgmt

Frais de formation admissibles à un crédit d'impôt remboursable.

848-9900

Vanier Seminar Centre

425, de Maisonneuve ouest, Suite 1006, Montréal, QC H3A 3G5

Centre de ski plus modeste

Petite-Rivière: 10 millions \$ pour le Massif

Finis les rêves de grandeur au Massif de Petite-Rivière-Saint-François. Plutôt que d'un méga-projet de 300 millions \$, tel que suggéré par les études gouvernementales, les élus du milieu et les représentants

A court terme, cela se traduira par l'élimination des remontées en autobus au profit, en 1992-1993, de la construction de deux remontées mécaniques.

Tout

«Charlevoix, c'est l'omniprésence du fleuve et des montagnes, la gastronomie, le plein air...»
«Le Massif, c'est 13 à 20 pieds de poudreuse chaque hiver et le plus haut dénivelé au Québec: 770 mètres.»

Investissez au Hameau tout près du centre de ski Le Massif, à 20 minutes du Mont Ste-Anne. Développement de 320 immenses terrains traversés d'une rivière. Très grand potentiel de plus-value.

**TERRAINS 32 300
FACE AU FLEUVE**

2 400 \$

PAR ANNEE, PENDANT 5 ANS,
SANS INTERET
PAS OBLIGATION DE CONSTRUIRE

POUR INFORMATION
Apposez ici votre carte d'affaire et envoyez-nous une photocopie de cette annonce par télécopieur au: (418) 683-9712
Ou encore communiquez avec le responsable du projet: M. Eric Foster, tel.: (418) 683-3579



PHASE 1
VENDUE 100%

Le Hameau du Massif est une réalisation de Charles B. Pettigrew et Ass. 1091, chemin St-Louis, Suite 206, Sillery, G1S 1E2

**SUITE
EN PAGE P-4**

LE MONDE DES AFFAIRES®

SUITE DE LA
PAGE P-3

pour vous permettre de vous inscrire comme fournisseurs et vous arrivez par la suite dans leur bureau alors qu'ils sont débordés de travail...

Les avantages sont si évidents que vous comprenez facilement pourquoi le Sa-

lon des Achats constitue, année après année, la véritable locomotive du *Salon Le Monde des Affaires*.

Une mine de contrats

C'est drôlement payant pour vous qui entendez profiter de la relance. Pensez à l'impact que certains contrats pourraient

avoir sur votre développement.

Prenons l'exemple de **Claude Coulombe**, vice-président recherche et développement de **Machina Sapiens**, qui nous écrivait récemment pour nous féliciter. Sa firme venait de décrocher un contrat de 169 045 \$ du ministère de la **Défense** dans le cadre du pro-

jet **HELSCAM**.

C'est un contrat d'un montant fort raisonnable à première vue... sauf lorsqu'on apprend que le chiffre d'affaires de **Machina Sapiens** était de 250 000 \$ en 1990 et qu'il dépassera 400 000 \$ en 1991. Ce contrat fera donc toute la différence pour cette jeune entreprise en lui per-

mettant de doubler son chiffre d'affaires !

Les milliards de la Défense vous laissent-ils indifférent ?

Vous avez tort de négliger cet important marché. Il est beaucoup plus accessible que vous le pen-

sez. L'éventail des produits que la Défense achète est absolument incroyable, allant du simple crayon au système électronique perfectionné. Il ne s'agit pas uniquement de matériel militaire mais également de tous les biens et services qui permettent à une organisation d'accomplir efficacement ses tâches.

Vous pouvez donc transiger pour des centaines de milliers de dollars et même des millions de dollars en fournissant les mêmes produits que vous cherchez désespérément à commercialiser auprès de vos clients habituels.

Si vous oeuvrez dans des champs plus spécialisés, la rigueur imposée par les approvisionnements militaires vous classera dans une catégorie à part et vous donnera vos lettres de créance auprès des acheteurs du monde entier.

Alors que tous
les yeux se
tournent vers
le libre-
échange,
le monde
des
affaires
canadien
se trouve
face à
face avec
Buffalo.

Le libre-échange modifie la façon dont le monde des affaires canadien voit les marchés américains. Et maintenant qu'il est un peu plus facile de faire des affaires de l'autre côté de la frontière, la décision la plus difficile à laquelle vous êtes confronté est de savoir où localiser vos opérations aux États-Unis. La réponse est peut-être juste sous votre nez... à Buffalo, New York, et dans les cinq comtés environnants.

Pour accéder rapidement et facilement au Canada, aucun endroit sur cette terre n'égale le Grand Buffalo. Parce que nous offrons la localisation idéale aux États-Unis, juste de l'autre côté de la frontière et possédons les infrastructures et les ressources naturelles que vous recherchez.

Bien plus, quand il s'agit d'inci-

tatifs financiers et d'aide pour vous permettre de lancer votre entreprise, nous surpassons n'importe quelle région des États-Unis. Si nous avons attiré votre attention, sachez que de plus amples renseignements sont disponibles auprès du Metro Buffalo Alliance for Economic Development... le MBA, un consortium d'organismes de développement économique qui représente les comtés d'Erie, Niagara, Chautauqua, Allegany et Cattaraugus.

Le MBA ne vous offrira pas un service pour la forme mais plutôt des renseignements importants et une aide sérieuse qui vous aideront à prendre votre décision. Et nous vous les donnerons en un clin d'œil. Appelez le MBA au (716) 852-7100. Télécopieur : (716) 852-0131

MDA
IBA

**METRO BUFFALO ALLIANCE
FOR ECONOMIC DEVELOPMENT**
107 Delaware Avenue, Buffalo, New York 14202

**CLUB
402
HOMME**



Costumes Importés
d'Italie aux prix
de gros

100% laine

Coupe exclusive

A votre service
depuis 15 ans

**455\$
LE COSTUME**

1237,
de la montagne
(3e étage)
Montréal
Tél.: 861-3636

Le marché américain

En plus de traiter avec la Défense canadienne, vous aurez accès d'une façon toute particulière à la Défense américaine qui s'est déplacée en force au *Salon des Achats*. L'armée la plus puissante du globe a des accords privilégiés avec le Canada pour vous favoriser comme fournisseur.

Vous pourrez ainsi rencontrer les décideurs de la *Defense Logistics Agency* qui sont responsables de l'entreposage et de la distribution de plus de 2 millions de produits différents. Les représentants de six centres d'approvisionnement seront sur place pour vous rencontrer : *Construction Supply, Electronics Supply, Fuel Supply, General Supply, Industrial Supply* et *Personnel Support*.

Par ailleurs, le *Department of Veterans Affairs*, qui opère 172 centres hospitaliers et plus de 1 600 autres organismes reliés à la santé, désire acheter au Québec des produits médicaux, dentaires et vétérinaires.

Pour compléter le tableau et pour vous faire rêver un peu, mentionnons que le *General Service Administration (GSA)* sera également à la Place Bonaventure. Imaginez un acheteur avec un carnet de commande de 11 milliards de dollars par année en produits, équipements et fournitures standard.

Le GSA est l'agent d'affaires du gouvernement fédéral américain. Tout, nous avons bien dit tout ce dont le gouvernement a besoin, à l'exception des produits de la défense, est acheté par le GSA. Pourquoi parcourir le monde à la recherche de débouchés pour votre entreprise si vous négligez de rencontrer un aussi gros client qui vient à Montréal pour faire votre connaissance.

Le fichier du STIQ

Voilà une superbe occasion d'affaires ! En s'inscrivant dans la banque de *Sous-Traitance Industrielle Québec (STIQ)*, vous maximisez vos chances d'être sollicité par les grands donneurs d'ordres.

Ceux-ci scrutent cette banque de données informatisée extrêmement bien documentée pour trouver les meilleurs sous-traitants.

Boom de la santé

Voilà un secteur que vous devriez explorer de façon systématique. C'est un marché qui explosera littéralement au cours des 10 à 20 prochaines années. Les besoins se chiffreront par milliards de dollars. Ce sont des sorties de capitaux phénoménales pour payer les fournisseurs étrangers qui dominent le marché. Et une volonté bien nette des gouvernements d'arrêter cette hémorragie et d'encourager toute entreprise québécoise qui voudra bien relever le défi de la santé.

Voilà pourquoi la première journée du salon a été consacrée à la santé avec un colloque fort étoffé sur les besoins du marché, les transferts de technologies, la coopération universités-industries et les investissements disponibles. Des chercheurs présenteront même

leurs innovation de façon à vous y intéresser.

Un gigantesque pavillon regroupera des PME actives dans ce domaine, les grands acheteurs du secteur santé et des organismes de recherche comme l'*Institut de recherche en santé et sécurité du travail (IRSST)* ou l'*École Polytechnique*.

Le grand projet Hibernia

Hibernia constitue indéniablement un des grands projets moteurs de l'économie canadienne d'ici la fin du siècle. Des milliards de dollars de contrats sont en jeux.

Pierre Fitzgerald, le coordonnateur du comité *Hibernia Québec*, fera le point le vendredi 4 octobre à 13h, sur les retombées au Québec du projet *Hibernia*. Vous pourrez obtenir une information de première main auprès du *Newfoundland Offshore Development Constructors (NODECO)* qui joue un rôle clé dans le projet et qui regroupe un consortium de compagnies de construction et d'ingénierie.

La manne des achats des gouvernements

Il n'est pas inutile de se le cacher : le gouvernement et le secteur parapublic contribuent puissamment à la prospérité des entreprises. Si vous n'avez pas votre part des achats gouvernementaux, vous handicapez sérieusement votre potentiel de relance.

Venez apprendre les règles du jeu. Venez vous inscrire dans les fichiers de fournisseurs. Venez bâtir votre réseau de contacts avec les acheteurs du gouvernement et des grandes sociétés d'État. *Approvisionnement et Services Québec, Hydro-Québec, la Société d'énergie de la Baie James, la Société d'habitation du Québec*, voilà autant de débouchés lucratifs pour votre entreprise.

Et pensez au fédéral : *Approvisionnement et Services Canada* fait 1 000 transactions par jour, achète 17 000 produits différents et dépense 8 milliards \$ par année...

Remarquable initiative des gouvernements

Le *Salon des Achats* représente incontestablement une des plus belles contributions gouvernementales à l'essor économique des PME. Voilà une initiative bien pensée, bien articulée et qui génère chaque année des millions de dollars de retombées.

C'est le *ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie (MICT)* du Québec qui en est l'âme dirigeante et l'instigateur. Le MICT a été secondé dans ses efforts par le gouvernement du Canada.

C'est ainsi que cette année, *Industrie, Sciences et Technologie Canada* et le *Bureau fédéral de développement régional (Québec)* ont contribué de façon fort significative au financement de l'événement. Les deux gouvernements espèrent donc que vous saurez en tirer pleinement profit.

Le potentiel des grandes entreprises

Néanmoins, ne soyez pas intimidés face aux grandes entreprises. Elles participent au *Salon des Achats* parce qu'elles désirent précisément faire affaires avec des PME.

Voilà une occasion en or de rencontrer des géants comme *Bell Canada, ASEA Brown Boveri Canada, Oerlikon Aérospatiale, Pratt & Whitney, Bell Helicopter Textron, Acier Stelco, IVACO, Hyundai, Prévost Car* ou encore *Jama-Canada* qui représente l'industrie automobile japonaise.

Le cas Invacare

Invacare, d'Ohio, est un extraordinaire *success-story* américain. Reprise par ses employés, cette compagnie centenaire a vu bondir son chiffre d'affaires de 20 à 230 M\$ au cours des huit dernières années.

Ouvrant dans le secteur médical et dans les soins à domicile, *Invacare* est devenue un leader mondial dans le créneau du fauteuil roulant. Signe des temps, *Invacare* fait preuve de vision car elle entend maintenir un contenu québécois élevé dans ses produits vendus sur notre marché. Elle recherche par conséquent des fabricants locaux pouvant lui fournir les diverses composantes qui entrent dans la fabrication de ses fauteuils roulants.

Mais là ne s'arrête pas la mission d'*Invacare* au Québec. Elle veut dénicher des entreprises québécoises innovatrices qui pourraient l'approvisionner en produits destinés au marché de la santé et du troisième âge. *Invacare* couvre systématiquement tous les États américains avec son réseau de points de vente.

Avis aux PME québécoises : vous avez en *Invacare* un partenaire et un allié précieux pour distribuer massivement vos produits aux États-Unis.

ARSENAULT

Le maître déménageur

QUÉBEC - ONTARIO
U.S.A. - MARITIMES
EUROPE - OUTRE-MER
CENTRE-VILLE



EXPERT EN DÉMÉNAGEMENT DE BUREAU
DÉMÉNAGEMENT RÉSIDENTIEL

376-5100

ESTIMATION GRATUITE

Colloque du Salon des Achats

Judi 3 octobre 1991

- 12h à 18h : Journée de la santé
- 13h : Regards vers le futur. Système de prestation des soins de santé - aspect médical et aspect commercial.
- 14h à 14h 30 : Projet de développement d'un organisme de transfert de la technologie.
- 14h 45 à 15h 30 : Transfert de technologie - universités, industries et les investissements disponibles pour ces opérations.
- 15h 45 à 16h 45 : Présentation de produits à fabriquer, par des chercheurs (cinq à sept minutes par intervenant).
- 17h à 18h : Rencontres individuelles (industriels + chercheurs)
- 19h à 21h : Entreprises québécoises à l'heure du défi mondial

Vendredi 4 octobre 1991

- 13h à 13h 30 : Mise à jour des retombées au Québec du projet Hibernia
- 13h 45 à 14h 30 : La compétitivité

Samedi 5 octobre 1991

- 13h à 13h 45 : Defense Logistics Agency (DLA)
 - . La mission de Defense Logistics Agency
 - . Comment faire affaires avec le DLA
 - . Comment compléter une soumission pour le DLA
 - . Administration de la réparation de pièces pour les forces armées
 - . Le succès par la qualité
- 14h à 14h 30 : General Services Administration (GSA)
 - . Comment faire affaires avec le General Services Administration
- 14h 30 à 15h : Veterans Affairs (VA)
 - . La mission du Department of Veterans Affairs
 - . Comment faire affaires avec VA
 - . Les produits achetés :
 - . Pharmaceutique
 - . Médicaux
 - . Equipement
- 15h à 15h 45 : Défense Nationale
 - . Différents projets futurs de la Défense nationale
 - . Comment faire affaires avec la Défense nationale
- 16h à 18h : Démonstration des réseaux télématiques comme outil de commercialisation

Dimanche 6 octobre 1991

- 13h à 13h 45 : Entreprises québécoises à l'heure du défi mondial
- 14h à 14h 45 : Approvisionnements et Services Québec
 - . La qualification des fournisseurs de biens
- 15h à 15h 45 : Approvisionnements et Services Canada
 - . Tableau des projets de marchés (TPM)

À LA RECHERCHE D'IDÉES ET DE PRODUITS QUÉBÉCOIS

La Société d'habitation du Québec (SHQ) gère, avec la collaboration des offices municipaux d'habitation (OMH), un parc immobilier de plus de 57 000 logements à loyer modique qui s'accroît à chaque année par la construction d'environ 2 000 unités d'habitation.

DES IDÉES ET DES SERVICES INNOVATEURS :

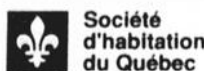
- pour certaines applications de la domotique (automatisation de l'habitat) dans les habitations à loyer modique destinées aux personnes âgées
- pour la mise en place de plans d'évacuation d'urgence

DES PRODUITS DE QUALITÉ TELS QU'É :

- prise de courant thermostatique
- contre-fenêtre
- volet motorisé étanche
- thermostat électronique intégré
- ferme porte
- gache électrique
- système de fermeture de fenêtre à battant
- ventilateur de salle de bain

La SHQ a donc besoin de produits de construction et d'entretien de qualité, à des prix compétitifs, qui répondent à ses standards. Elle est également à la recherche d'idées et de services nouveaux susceptibles de répondre aux besoins, en constante évolution, de la société québécoise, notamment en ce qui a trait à l'adaptation des logements pour la clientèle des aînés ou en perte d'autonomie.

Venez nous rencontrer au Salon des Achats à la Place Bonaventure de Montréal du 3 au 6 octobre 1991, à l'occasion du 7^e Salon international le monde des affaires



Québec

Services intégrés de messagerie, de télématique et d'échange de documents informatisés.
Voilà des solutions pour répondre à vos besoins en télécommunications

Envoy 100^{MC}

iNet 2000^{MC}

Alex^{MC}

RouteCommerce^{MC}

Logiciels d'accès

Terminaux multi-fonctionnels

Des outils performants, une équipe attentive
Venez nous voir au stand 138

Ces services vous sont offerts par Médiatel, une division Bell Canada.

Membre du réseau national Telecom Canada

Bell
des gens de parole

Comment faire de la publicité avec un petit budget

Vous venez à peine de sortir de la récession. Et vos moyens financiers sont extrêmement limités. Pourtant, vous voulez profiter de la relance pour garnir votre carnet de commandes.

Vous devez de toute urgence publiciser vos services. Mais vos budgets sont tellement serrés que vous vous demandez comment y parvenir ?

Nous avons des solutions drôlement pratiques pour vous à la *Place Bonaventure*. Une cinquantaine de fournisseurs spécialisés se sont concertés pour relever le défi de la publicité accessible.

Réunis dans le cadre du *Salon Publicité et Marketing*, attraction vedette commanditée et parrainée par les *Imprimeries Quebecor inc.*, ces exposants entendent bien vous démontrer comment faire beaucoup avec peu d'argent.

Ils veulent faire la relance avec vous. Ils sont éminemment accessibles, drôlement créatifs, ouverts à vos idées et prêts à travailler d'arrache-pied avec des budgets serrés, serrés, serrés !

Sous le thème *La publicité de bon goût... à bon coût*, ces exposants veulent casser le mythe selon lequel la publicité est réservée aux multinationales. Ils vous apprendront à mieux cibler votre message et à prendre les moyens les plus directs pour rejoindre votre niche de clientèle.

Vous pourrez mettre la main à la pâte en participant à la création d'annonces-journaux, de documents imprimés et de commerciaux. Vous pourrez aussi assister à des conférences d'experts qui vous dévoileront tous les trucs qu'ils utilisent pour produire une pub efficace, originale et percutante !

Vous pourrez enfin découvrir comment l'imagination et la créativité peuvent

Gagnez 25 000 \$ de publicité *

Le *Salon Publicité et Marketing* s'adresse aux entreprises, qu'elles soient petites ou grandes, qui veulent investir moins de 25 000 \$ pour monter des opérations publicitaires ciblées. Pour vous démontrer que l'on peut parvenir à d'excellents résultats sans dépenser une fortune, *Imprimeries Quebecor* et *The Gazette* ont uni leurs efforts pour vous offrir la chance

de gagner une campagne publicitaire de 25 000 \$.

Les experts de ces deux entreprises concevront pour l'entreprise gagnante une campagne sur mesure qui s'appuiera sur d'excellents imprimés et des annonces percutantes dans les médias.

Bonne chance à tous ceux et celles qui veulent en avoir pour leur argent avec leur pub.

*Règlements du concours disponibles à l'entrée du salon.

remplacer les gros budgets. Ce séminaire *non-stop* de quatre jours sur la pub à petit budget sera présenté dans le *Mini-Théâtre Quebecor* et le *Mini-Théâtre The Gazette*.

Par ailleurs, **Concept Audio-Visuel** aménagera une agora sur les présentations d'affaires.

Vous y apprendrez comment concevoir, produire et diffuser des documents qui sauront convaincre votre auditoire. C'est la phase ultime de la publicité, celle où tout se joue alors que vous êtes face-à-face avec votre client potentiel et ses collaborateurs.

L'agora vous permettra de choisir les supports les plus adaptés à votre message, qu'il s'agisse d'écarts électroniques, de vidéos ou de multi-média.

Marketing direct et promotion

Puisque vous devez faire beaucoup de chemin avec vos dollars publicitaires, le *Salon Publicité et Marketing* vous propose d'explorer toutes les avenues qui s'offrent à vous dans l'univers fascinant du marketing direct et de la promotion.

Vous apprendrez pourquoi ces médias non-traditionnels représentent maintenant plus des 2/3 des dépenses publicitaires des entreprises. Vous pourrez constater de vous-même le haut degré de sophistication et la redoutable efficacité d'outils comme le télémarketing et le publi-postage.

Vous verrez que ces spécialistes visent juste et qu'ils peuvent communiquer avec des prospects très qualifiés à partir de listes ultra-spécialisées.

Vous comprendrez également qu'une fortune dort dans vos classeurs et que vous auriez tout intérêt, au lendemain du salon, à mettre de l'ordre dans vos fichiers de clients et de prospects.

Les solutions que vous découvrirez au *Salon Publicité et Marketing* sont souvent tellement simples et à portée de la main qu'on les oublie. Pensez à l'usage systématique du téléphone au sein de votre organisation.

Ainsi, l'expert **Jim Domanski** profitera de la tribune du *Salon du Monde des Affaires* pour lancer un ouvrage remarquablement bien documenté sur le télémarketing.



Les exposants du Salon Publicité et Marketing entendent bien vous démontrer qu'avec des budgets réduits, vous pouvez faire de la bonne publicité, de la publicité qui vend. Des spécialistes accessibles qui parlent votre langage, celui des affaires, celui de la créativité qui rapporte.

Il vous démontrera, point par point, comment augmenter votre chiffre d'affaires par le téléphone. Vous apprendrez à faire de l'argent avec vos anciens clients, avec vos comptes marginaux et avec des techniques qui généreront une avalanche de prospects qualifiés.

Libérez vos vendeurs pour des visites payantes et laissez le téléphone faire le travail de sollicitation et de relance.

Le télémarketing est plus que de la vente. Vous pouvez améliorer le service à la clientèle avec le 1-800, simplifier la

prise de commandes et surtout... accélérer la perception de vos comptes à recevoir. L'argent est le nerf de la guerre, voyez-y !

Le salon vous réserve bien d'autres surprises avec des médias non-traditionnels comme la publi-

cité par l'objet, la publicité gonflable, la publicité sur le lieu de vente sans oublier... le médium exposition qui vous permet de rencontrer dans un même lieu et dans un court laps de temps une multitude de clients potentiels.

PROFESSIONNEL COMMERCIAL

ADJACENT AU CENTRE-VILLE DE MONTRÉAL

SERVICE DE DÉMÉNAGEMENT DISPONIBLE

QUAI DE CHARGEMENT INTÉRIEUR CHAUFFÉ

- Chauffé • Sécuritaire
- 25 pieds carrés et plus
- Construction en béton
- Entrepousez et gardez la clé

931-6464

VOUS VOULEZ UN CONSEIL?

VENEZ NOUS RENCONTRER
AU SALON INTERNATIONAL
LE MONDE DES AFFAIRES
(Salon de la comptabilité
emplacement no. 126)

Mallette Informatique

Solutions informatiques pour PME
Membre du Groupe Mallette Maheu

Présent dans 38 villes au Québec.

À l'affiche au mini-théâtre Quebecor

1. Pub détail

Tout ce que vous vouliez savoir sur l'efficacité, la production et la création d'une circulaire :

- Ce qui attire le consommateur.
- Les formats, quels sont les meilleurs ?
- La production efficace de la circulaire, à quel coût ?
- Pourquoi la circulaire ? Les grands ont choisi.

Gang Détail est une agence spécialisée en publicité de détail. Issus du monde de l'alimentation, de l'imprimerie et de la pré-impression, les dirigeants de l'agence ont trouvé la recette de la pub de détail.

Pour information et documentation sur la conférence, appelez au (514) 844-4881, Gang Détail.

Horaire :
Jeudi 3 octobre, 15 h
Vendredi 4 octobre, 17 h
Samedi 5 octobre 15 h

2. La pub imprimée

Un atelier destiné aux petites entreprises :

- Le prêt à porter imprimé, la distribution, la création.
- Une conférence qui vous initiera aux outils de communications et aux ressources disponibles aux petites entreprises.
- À l'aide de maquettes, de tableaux, d'études, **Louis-Philippe Plante et André Richard** démontreront que les petites entreprises peuvent communiquer aussi bien que les multinationales et à très bon prix.

Avec la participation d'**Infocentre et d'Imprimerie Quebecor Joliette**.

Horaire :
Jeudi 3 octobre, 13 h
Samedi 5 octobre 13 h

3. L'électronique démythifiée

Cinélande et Émergence sont des firmes de production, de publicité électronique et de vidéos corporatifs. **CIEL** est une station radio FM propriété du coloré **Jean-Pierre Coallier**. Ensemble, ils forment une équipe dynamique qui livrera un message qui ira droit au but.

Quoi dire dans une publicité de 30 secondes, comment planifier une production électronique...

Horaire :
Vendredi 4 octobre 13 h
Dimanche 6 octobre 13 h

4. Comment réussir vos imprimés

Un voyage de 30 minutes dans le monde de l'imprimerie :

- L'imprimerie, la nouvelle technologie au service de la communication.
- Impression par jet d'encre, altérations d'image, corrections, avantages technologiques au service de la promotion. Apprenez le jargon, les techniques et les conseils pour faciliter vos productions.

Imprimeries Quebecor est le plus important imprimeur commercial au Canada, le deuxième en Amérique du Nord avec 57 imprimeries et ateliers spécialisés et plus de 10 500 employés.

Pour information et documentation, appelez au (514) 366-4580. **Imprimeries Quebecor** est située au 612, rue Saint-Jacques O., Mtl.

Horaire :
Jeudi 3 octobre 16 h
Dimanche 6 octobre 16 h

5. La commandite

Un nouveau terme dans le vocabulaire des gens d'affaires. En 1990, avec la récession, la commandite est devenue un moyen efficace de partager les coûts d'une activité ou d'un événement :

- Comment analyser une commandite ? De quelle façon préparer un document de commandite ? Qu'est-ce qu'une agence de commandites ?
- Le Salon Publicité et Marketing est un exemple de commandite intéressante. Les participants pourront poser des questions sur l'arrière-scène de cet événement commandité.
- Comment faire un succès d'une commandite.

Symbiose est une firme spécialisée en recherche et analyse de commandites. Son président, **Vincent Fisher**, qui a publié un livre sur la commandite, vous donnera les ingrédients de

Horaire :
Jeudi 3 octobre 16 h
Dimanche 6 octobre 16 h

la recette.

Pour information et documentation sur la conférence, appelez au (514) 842-4598, **Symbiose**.

Horaire :
Vendredi 4 octobre 15 h
Samedi 5 octobre 16 h

6. Relations publiques et communications

De plus en plus, les relations publiques et les communications prennent une place importante. Source de clients et de contacts d'affaires, les relations publiques coûtent moins cher que la publicité et peuvent rapporter autant :

- Quoi choisir comme activités ? Les implications ? Les animateurs, **Gina Roitman et Bernard Hamel**, vous donneront les petits trucs du métier.

Horaire :
Samedi 5 octobre 14 h
Dimanche 6 octobre 15 h

LE MINISTÈRE DES APPROVISIONNEMENTS ET SERVICES

PARTENAIRE avec vous

Le ministère des Approvisionnements et Services du Québec a plus de 340 millions de dollars à partager annuellement entre ses partenaires en commandes de biens et de services.

Pour être partenaire avec nous, il suffit de s'inscrire à l'un ou l'autre des fichiers ou répertoires suivants :

Fichier des fournisseurs de services (3^e étage)
Fichier des fournisseurs de biens (3^e étage)
Fichier des acheteurs de surplus (3^e étage)
Répertoire des loueurs de machinerie lourde (4^e étage)
Répertoire des loueurs de véhicules automobiles (4^e étage)

Tél. : 643-8463

Tél. : 643-1748

Tél. : 643-8070

Tél. : 643-7317

Tél. : 643-7317

Si faire affaires avec le gouvernement du Québec vous intéresse,

informez-vous !



Ministère des Approvisionnements et Services
Direction générale des Approvisionnements

Édifice Lomer-Gouin
575, rue Saint-Amable
Québec (Québec) G1R 5N9



Services De Courtage
Automobile Enr.

Vous êtes en affaires?
Vous manquez de temps?
Besoin d'une automobile?
Nous magasinons pour vous.
L'économie sera certaine.

(514) 922-8028

Votre courtier: Stéphane Denis

UNE CONCESSION
QUI EN DONNE PLUS



- UN TERRITOIRE EXCLUSIF •
- UN MARCHÉ TRÈS LARGE •
- UNE ENTREPRISE CLÉ EN MAIN •
- UN MINI-LABORATOIRE VERSATILE ET PORTATIF •
- UN GROUPE DYNAMIQUE •

CONCESSIONS DISPONIBLES POUR EXTÉRIEUR DE MONTRÉAL

Information: PIERRE BRAULT QUÉBEC: (418) 523-4170

MTL.: (514) 526-4713

Une division de Photo-Mugs

(514) 344-2634

SALON
PUBLICITÉ
ET
MARKETING

UNE PRODUCTION



MARTIN
INTERNATIONAL

MINI-THÉÂTRE THE GAZETTE

JEUDI 3 OCTOBRE

- 12 h 30 **A profile of This Week In Business.** James Ferrabee, Business Editor-This Week In Business.
The Montreal Market & This Week In Business. David Klimek, Senior Research Analyst-Advertising, The Gazette.
- 13 h 30 **Maximizing Impact through Advertorial Advertising.** Mark Gravel, Product Manager, Co-op Advertising Sales, The Gazette.
- 14 h 30 **15 faux pas en publicité.** Maurice Leclerc, directeur des ventes pour l'Est-Bureau de Marketing des Journaux.
- 15 h 30 **Mix Media ou l'art de choisir vos médias pour une efficacité optimale.** Charles Choquette, vice-président, Paul Martel Inc.

VENDREDI 4 OCTOBRE

- 12 h 30 **Making the Most of Your Advertising Dollars.** Robert Cohen, President and CEO-The Cohen Group Inc. Marketing Communication Company.
- 13 h 30 **Comment créer un maximum d'impact avec un publi-reportage.** Marc Gravel, Directeur de produit, Vente de publicité coop - The Gazette
- 14 h 30 **15 Faux pas in Newspaper Advertising.** Maurice Leclerc, Eastern Sales Manager, Newspaper Marketing Bureau (NMB)

SAMEDI 5 OCTOBRE

- 12 h 30 **Des recettes éprouvées pour rendre votre publicité efficace et créative.** Pierre Audet, président-Agence Foug
- 13 h 30 **Les alliances marketing - La nouvelle réalité.** Frank Sorrentino, Directeur - Division Co-op, Groupe des journaux Southam.

DIMANCHE 6 OCTOBRE

- 12 h 30 **Partnership Marketing - The New Reality.** Frank Sorrentino, Manager - Co-op Division, Southam News paper Group and Vice President of the North American NACON Association.
- 13 h 30 **Hot Tips for Effective & Creative Advertising.** Pierre Audet, President-Foug Agency.



Les conférences du Salon Publicité et Marketing constituent une des grandes attractions du Monde des Affaires. Des experts chevronnés partageront avec vous le fruit de leur expérience dans les Mini-Théâtres aménagés par Imprimeries Quebecor et le journal The Gazette.

**Vous devez bientôt souligner
une occasion spéciale ?**



Séminaire sur les Conseils d'administration

COMMENT PARTICIPER A LA MISE EN PLACE DE QUÉBEC INC.

O n a beaucoup parlé de la création d'une super-structure financière et d'un réseau d'alliances stratégiques qui protégeraient les entreprises québécoises contre l'appétit des étrangers. Le projet *Québec Inc.* est toujours d'actualité mais il n'en demeure pas moins que la meilleure protection des entreprises québécoises repose sur les ressources humaines qu'elles peuvent mobiliser pour réaliser leurs projets.

Il faut impérativement que nos chefs d'entreprises se dotent non seulement des meilleurs gestionnaires au monde

mais qu'ils réussissent également à s'entourer d'un Conseil d'administration très bien structuré et puissant. Les entreprises dirigées par un seul homme sont choses du passé. Il faut désormais que le capitaine du navire puisse s'appuyer sur des administrateurs chevronnés pouvant lui apporter des éclairages nouveaux et le faire bénéficier d'expériences acquises dans une multitude de situations.

Le Conseil d'administration constitue une des armes les plus efficaces du Québec pour résister à l'assaut étranger. C'est dans cet esprit que Martin International et Louis-Paul

Nolet se sont associés pour présenter le séminaire le plus exclusif de l'année intitulé: *Rôle et fonctionnement des Conseils d'administration et des Comités de direction.*

Cette journée intensive de travail avec les plus grands spécialistes s'adresse à la haute direction des entreprises, aux administrateurs de carrière, aux cadres ambitieux qui visent les sommets de la hiérarchie et qui veulent faire leur entrée dans le saint des saints et enfin aux propriétaires d'entreprises familiales qui désirent assurer leur relève en créant dès maintenant un Conseil d'administration puissant et

expérimenté.

Le Séminaire sur les Conseils d'administration vous offre une information de pointe, des cas vécus, la législation la plus récente et l'expérience de conférenciers prestigieux. Voilà une occasion absolument unique de vous bâtir un réseau de contacts privilégiés avec un groupe d'élite appelé à siéger sur les plus importants Conseils d'administration au Québec.

Club influent

En vous inscrivant à ce séminaire, vous devenez membre d'un club informel de gens influents qui sont probablement les mieux placés pour bâtir le Québec de demain. Et ce réseau pourra englober aussi bien les grandes entreprises que nos PME les plus dynamiques.

Pour faciliter le

maillage, les organisateurs publieront à l'issue de cet événement prestigieux un Répertoire des participants. Ce Répertoire sera envoyé à toutes les compagnies inscrites à la Bourse de Montréal, aux sièges sociaux des institutions financières, aux plus importants cabinets de comptables agréés et d'avocats, aux sociétés de capital de risque ainsi qu'aux principaux organismes du secteur public et para-public.

Les enjeux de ce Séminaire sur les Conseils d'administration sont si critiques pour l'avenir du Québec que la liste des commanditaires se lit comme un véritable *Who's Who* du Québec: L'interurbain Bell, la Caisse de dépôt et placement du Québec, la Garantie, Compagnie d'assurance du Nord, Langlois Robert, le Fonds de

Solidarité des Travailleurs du Québec (FTQ), le Groupe Mallette, Maheu, Montréal Trust, Prééminence Souscription et finalement la Banque de Montréal.

Le nombre de participants étant extrêmement limité pour assurer un maximum d'efficacité, les personnes intéressées devront s'inscrire sans délai en communiquant avec Patrice Dussault ou Pascal Chouinard chez Martin International, 1801 avenue McGill College, bureau 970, Montréal (Québec) H3A 2N4. Téléphone: (514) 288-3931 Télécopieur: (514) 288-0641.

Le Séminaire sur les Conseils d'administration se déroulera le jeudi 3 octobre à l'Hôtel Bonaventure de Montréal, de 8 h 30 à 17 h. Suivra un cocktail à 17 h 15 au Salon Provincial de la Comptabilité qui se tient dans le cadre du Monde des Affaires, à la Place Bonaventure.

...et si votre télé se mettait à compter!



Les affaires sont les affaires. Ce qui compte, c'est de réussir. Vous avez bien raison. Aux émissions à caractère économique que vous offre Vidéotron, s'ajoute un volet interactif aux possibilités incalculables. Cotes boursières, nouvelles économiques... instantanément. Déjà, Vidéoway enrichit la vie de plus de 100 000 personnes, pourquoi pas la vôtre?

Vidéotron et Vidéoway: pour moins de 30 \$ par mois votre télé devient une bonne opération.

vidéoway

Vidéotron®

POUR UN NOUVEAU
USAGE DE LA TÉLÉ!



Pour stimuler la relance, nous avons aménagé un Centre de mise en contact entre visiteurs. L'Échangeur sera commandité par le Bureau de l'entrepreneuriat et de la petite entreprise d'Industrie, Sciences et Technologie Canada. Venez y déposer vos cartes d'affaires pour faire connaître vos produits aux autres visiteurs. Il y a sûrement d'excellents prospects pour vous parmi les 26 000 décideurs attendus au Salon du Monde des Affaires.

Le CRIQ lance le Salon de l'Innovation

Saviez-vous qu'au moment où vous lisez ces lignes, l'existence même de votre entreprise est menacée ? Avez-vous réalisé que des dizaines de milliers de chercheurs à travers le monde travaillent avec acharnement pour trouver un produit innovateur ou un service à valeur ajoutée susceptible de vous déloger du créneau que vous pensiez dominer ?

Si l'argent n'a pas d'odeur, la concurrence, elle, n'a pas de frontières. Évitez l'erreur tragique de dormir sur vos lauriers en vous fiant à la fausse protection d'un marché francophone qui serait à l'abri des concurrents dans une vaste Amérique anglo-saxonne. Tous les marchés, oui, même les marchés qui semblent difficiles d'accès en raison de la barrière de la langue, intéres-

sent les autres nations commerçantes du globe.

Rappelez-vous que le consommateur ou le client industriel est roi et maître dans un marché de libre concurrence et de libre-échange.

Les concurrents peuvent bâtir des réseaux de distribution à une vitesse vertigineuse, même dans les villages les plus reculés du Québec et vous remplacer sans même que vous ayez eu le temps de réagir.

Un produit qui plaît réellement à votre clientèle en offrant un meilleur rapport qualité-prix est appelé à balayer toutes les résistances locales et vous constaterez que la fidélité et la loyauté de vos vieux clients peuvent être rapidement ébranlées...

Si l'on se fie aux statistiques, les produits qui vous font vivre aujourd'hui risquent d'être désuets

d'ici cinq ans ! Et qu'un nouveau produit qui vous permettrait de tenir le coup nécessite pratiquement cinq ans de recherche avant d'être mis sur le marché...

Conclusion : vous devez commencer à innover sur-le-champ ou encore, vous devez trouver, à travers le monde, le produit ou la technologie qui vous donnera une longueur d'avance.

Le CRIQ à votre service

Convaincu de l'urgence d'agir ? Eh bien, passez au Salon de l'Innovation où le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) a réuni pour vous l'offre québécoise en matière de centres de recherche et d'organismes spécialisés.

Vous serez abasourdi devant l'ampleur des moyens technologiques et financiers que le Québec et le



Le Salon de l'Innovation parrainé par le CRIQ vous promet bien des surprises. Une information de pointe, des banques de technologies, des occasions d'affaires, des inventions à vous couper le souffle, bref un saut dans l'avenir et un rendez-vous avec des occasions de profits.

Canada sont prêts à mettre à votre disposition pour vous aider à défendre votre part de marché par une stratégie dynamique d'innovation.

Pensez notamment au CRIQ. Derrière ce nom prestigieux se

cache une armée de 500 spécialistes et des services de pointe qui gagnent à être connus. Leurs laboratoires ultra-modernes peuvent solutionner vos problèmes de fabrication, développer vos prototypes, tester

vos produits.

Mais il y a beaucoup plus !

**SUITE
EN PAGE P-12**

Alors consultez dès aujourd'hui notre nouveau catalogue de livraison à domicile !



Le nouveau catalogue du service de livraison à domicile de coffrets-cadeaux de la Société des alcools du Québec est arrivé, avec ses 47 produits sélectionnés pouvant être livrés en vingt-quatre ou quarante-huit heures.

Commandez par téléphone ou par télécopieur et réglez le tout avec la carte Visa ou MasterCard ou par chèque d'entreprise.

Pour commander ou pour plus de renseignements, adressez-vous à l'une de nos succursales ou composez :

De Montréal : (514) 873-3040 Extérieur de Montréal (sans frais) : 1 800 463-8972 Télécopieur : (514) 873-9995.

Et n'oubliez pas de venir visiter notre kiosque au Salon international du monde des affaires, section publicité et marketing.

Le plaisir de choisir.



**Société
des alcools
du Québec**

Quatre jours de formation pour développer votre leadership

Vous voulez vous imposer au sein de votre organisation, faire valoir vos qualités de chef, mener votre entreprise à bon port ? Eh bien, la Jeune Chambre de commerce de Montréal a pensé à vous.

Elle vous offre quatre jours de formation intensive qui s'inscrivent dans les activités du Pavillon de la jeune entreprise, une initiative commanditée par le Bureau de l'entrepreneuriat et de la petite entre-

prise, d'Industrie, Sciences et Technologie Canada.

Sur la voie du leadership, est parrainé par la Fondation de la Jeune Chambre de commerce de Montréal. Vous n'avez pas besoin de vous inscrire à l'avance. Vous vous présentez au Mini-Théâtre de la Jeune Chambre localisé sur la mezzanine du hall d'exposition de la Place Bonaventure pour assister aux ateliers qui vous intéressent.

Toutefois, les personnes qui s'inscri-

vent au 1 800 668-BELL avant le 3 octobre courront la chance de gagner l'ensemble du parfait gestionnaire d'une valeur de 600 \$, offert par L'interurbain Bell.

Joué : L'innovation

Le premier atelier du jeudi 3 octobre intitulé *L'innovation par le design industriel*, vous permettra de découvrir comment on séduit le consommateur par un produit intelligent,



Des stands thématiques, des activités de mise en contact et un programme articulé de conférences permettront d'aider les jeunes entrepreneurs à mieux réussir leurs années de démarrage. Une initiative fort appréciée du Bureau de l'entrepreneuriat et de la petite entreprise, d'Industrie, Sciences et Technologie Canada.

homogène et esthétique conçu par le designer industriel.

- Déléguer sans peur de perdre : En déléguant une

partie de ses responsabilités, risquons-nous de perdre notre

Salon de l'innovation

SUITE DE LA PAGE P-11

Songez que le CRIQ vous met en liaison électronique avec 2 000 banques de

données à travers le monde. Inutile de réinventer la roue. Si la technologie que vous cherchez ou le nouveau produit qui peut donner un second souffle à vos ventes existe ailleurs dans le

monde, le CRIQ vous le localisera.

Vous pourrez alors tout simplement procéder à un transfert de technologie ou à un accord de distribution sous licence.

Une visite au Salon

de l'Innovation peut vous faire découvrir de nouvelles idées, de nouvelles inventions, mais également de nouvelles sources de financement.

Votre visite au stand du Centre national de recherche du Canada (CNRC) pourrait être des plus rentables. Renseignez-vous sur le Programme d'apports technologiques qui permet aux PME de faire l'acquisition d'un matériel perfectionné afin de soutenir la concurrence étrangère.

D'autre part, vous apprendrez avec étonnement que plus de 3 500 de vos collègues parmi les PME québécoises se sont partagés 50 M\$ en subventions depuis 1985 grâce au programme PARI. Vous auriez tout intérêt à connaître le mécanisme d'attribution de ces subventions qui peuvent aller de 5 000 \$ pour des projets à court terme jusqu'à 100 000 \$ pour des projets à moyen terme et beaucoup plus si vous travaillez à long terme.

D'ailleurs dans le cadre de son 75e anniversaire, le CNRC profitera du Salon de l'Innovation pour rendre hommage aux PME innovatrices qui se sont hissées au premier rang de leur industrie grâce au programme PARI. À voir absolument, tout comme ces entreprises-témoins qui dé-

montreront dans le stand du CRIQ comment leurs innovations qui semblaient excentriques au départ se sont révélées d'éclatants succès commerciaux.

Des inventeurs choyés

Les inventeurs seront particulièrement choyés au Salon de l'Innovation. Encadrés par le Centre Canadien d'Innovation Industrielle Montréal (CCIIM), ces derniers pourront exposer le fruit de leur labeur et discuter affaires avec des entrepreneurs qui savent dénicher la bonne occasion. L'invention est une démarche risquée mais on peut augmenter ses chances de succès si on suit le cheminement rigoureux que propose le CCIIM.

Par ailleurs, le Bureau de la propriété intellectuelle informera inventeurs et innovateurs sur l'importance des brevets et sur la mine d'or que constitue son fichier de 25 millions de brevets canadiens et étrangers qui pourraient être exploités sous licence par votre entreprise.

Environnement

S'il existe un marché porteur en matière d'innovation, c'est bien celui de l'environnement. Venez explorer les possibilités

dans ce domaine. Le stand de Choix Environnemental vous démontrera l'ampleur de cette révolution en marche puisque déjà plus de 500 produits fabriqués par 80 entreprises portent le symbole de l'Eco-Logo. Ces produits environnementaux constitueront sûrement pour vous une excellente source de réflexion sur des niches à combler dans ce marché.

Le secteur de l'amiante est un autre créneau à fort potentiel. Il s'agit d'une richesse naturelle colossale où le Québec doit innover pour survivre. Si vous êtes un individu ou une corporation qui avez des idées pour l'utilisation de l'amiante, n'hésitez pas à vous rendre au stand du Centre de recherche CERAM-SNA. On vous y attend pour parler affaires !

Finalement, le Salon de l'Innovation veut encourager le démarrage des entreprises de haute technologie au Québec. C'est dans cet esprit que nous accueillons Inno-Centre Québec, un extraordinaire incubateur d'entreprises de haute technologie.

Vous y découvrirez la relève du Québec entrepreneurial qui n'a pas peur d'affronter la concurrence étrangère sur son propre terrain avec des produits archi-spécialisés.

SUR LA VOIE DU LEADERSHIP

MINI-THÉÂTRE DE LA JEUNE CHAMBRE

Jeudi 3 octobre 1991

12h 30 L'innovation par le design industriel

Michel Dallaire, designer industriel

14h 30 Télécommunications - L'Interurbain Bell

15h 30 Déléguer sans peur de perdre

Johane Verdier, présidente du Centre de formation RÉALISER

Éric Bouchard, directeur de projets, Pageau Goyette et ass.

Session présentée en collaboration avec l'Association des femmes d'affaires du Québec

18h 00 Télécommunications - L'Interurbain Bell

19h 00 Forum d'échanges : Équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle
Animé par un groupe de membres de la JCCM

Vendredi 4 octobre 1991

12h 00 Le leadership motivant

Hélène Rodrigue, consultante en ressources humaines

Session présentée en collaboration avec la B.F.D.

14h 30 Télécommunications - L'Interurbain Bell

15h 30 Négociez vos affaires avec succès

Martin Brault, conseiller en gestion, CANBO Développement d'entreprises Inc.

17h 30 Télécommunications - L'Interurbain Bell

Samedi 5 octobre

12h 00 Travailler à partir de son domicile

Yvan Dubuc, conseiller en gestion

14h 00 Télécommunications - L'Interurbain Bell

15h 00 Le service à la clientèle : la vision des entreprises

Xavier Martin, président de Formation Xavier Martin et Ass.

17h 00 Télécommunications - L'Interurbain Bell

Dimanche 6 octobre

12h 00 Communication ou marketing - quelle est la différence ?

Camil Lagacé, Sine Nomine Marketing Inc.

14h 00 Télécommunications - L'Interurbain Bell

15h 00 La communication : une affaire de tous les jours

Lise-Anne Blais, consultante en communication et vidéaste

Session présentée en collaboration avec l'Association des femmes d'affaires du Québec

17h 00 Télécommunications - L'Interurbain Bell

Information interactive : êtes-vous une nouvelle ère ?

Commandité par **L'interurbain Bell**, il était bien normal que la 7e édition du *Salon International Le Monde des Affaires* vous plonge au coeur des technologies de pointe en matière d'informatique et de télécommunications.

Cette exposition, avec du matériel et des services inédits, vous donnera un éclairage fascinant sur des dossiers chauds, des cas vécus, des expériences-pilotes et des initiatives audacieuses en matière d'information interactive.

Aucune entreprise au monde n'échappera à la révolution des communications, prédisait **Alvin Toffler**. Vous pourrez le constater sur le plancher d'exposition de la *Place Bonaventure* lorsque vous découvrirez les avantages et les gains absolument extraordinaires de productivité que vous pourriez réaliser avec des nouvelles technologies qui ont pour nom **EDI**, audiotex, carte à mémoire, **CD-ROM**, éditique, vidéotex, té-

léfax, présentatique.

Apprenez à vous brancher sur le monde grâce aux banques de données. Voyez en

grande première la mini-centrale téléphonique intelligente pour PME lancée par **Capitelco**. Bâissez

votre réseau de communication électronique avec vos clients et vos fournisseurs. Mettez vos ven-

deurs, vos sous-traitants et aussi, si vous le voulez, tout votre personnel, en communication constante

grâce à des techniques de messagerie vocale et de messagerie électronique. Implants au plus

LORSQUE VOUS ACHETEZ ELLE RESTE NOTRE PROPRIÉTÉ

...au moins jusqu'en 1997!

Compte tenu du fait qu'une Nissan comprend 11 000 pièces en moyenne, il est bien étonnant que des bris sérieux ne surviennent pas plus souvent.

Mais lorsque par malchance quelque chose arrive, ce n'est pas le problème du propriétaire... C'est le nôtre!

Chaque Nissan est protégée par l'Engagement Satisfaction Nissan^{mc}, le programme de services aux propriétaires le plus complet au Canada sur une gamme entière de véhicules.

Et l'Engagement Satisfaction Nissan^{mc} est tout à fait gratuit puisqu'il fait partie de l'équipement standard de tous nos modèles 1992!

Nos garanties sur les principales composantes, le groupe motopropulseur et

les perforations causées par la rouille sont comparables, voire même supérieures, à celles de presque tous les autres fabricants automobile au Canada. À une différence près: vous n'y trouverez pas tous ces petits «détails» rédigés en caractères minuscules.

Des détails concernant des coûts de transfert ou encore des frais déductibles...

D'autre part, notre

L'ENGAGEMENT SATISFACTION NISSAN

LE PROGRAMME DE SERVICES AUX PROPRIÉTAIRES
AU CANADA SUR UNE GAMME
GARANTIE DE 6 ANS/100 000 KM SUR
GARANTIE DE 6 ANS/100 000 KM SUR
GARANTIE DE 6 ANS SANS LIMITE
CONTRE LES PERFORATIONS CAUSÉES PAR LA ROUILLE
GARANTIE DE 3 ANS/80 000 KM SUR
ASSISTANCE-DÉPANNAGE POUR 3 ANS
ASSISTANCE TÉLÉPHONIQUE SANS FRAIS

Pour de plus amples détails, consultez votre concessionnaire Nissan.

garantie sur le dispositif antipollution est non seulement supérieure à celle de toutes les voitures domestiques ou d'importation japonaise, mais elle dépasse de loin les normes requises par la loi.

Car, lorsqu'il s'agit de l'environnement, plus que la loi des hommes, c'est la loi de la nature qui nous préoccupe.

Le fréon, un fluide néces-

SALON
DE
L'INFORMATIQUE
ET DES
TÉLÉCOMMUNICATIONS

UNE PRODUCTION



MARTIN
INTERNATIONAL

Pour plus de détails sur nos produits, composez le 1 800 387-0122 (8h à 19h HNE).

prêt pour

tôt votre réseau local d'ordinateurs. Tout cela et encore bien d'autres nouveautés vous attendent dans le module informati-

que et télécommunications du *Salon Le Monde des Affaires*, à la Place Bonaventure.



Présenté par L'interurbain Bell, la 7^e édition du Salon Le Monde des Affaires vous fera découvrir les plus récentes nouveautés technologiques en matière de communication instantanée.

TEZ UNE NISSAN,
OPRIÉTÉ...

T SATISFACTION NISSAN.

AUX PROPRIÉTAIRES LE PLUS COMPLET
AMME ENTIÈRE DE VÉHICULES.
M SUR LES PRINCIPALES COMPOSANTES.
KM SUR LE DISPOSITIF ANTIPOLLUTION.
ANS LIMITE DE KILOMÉTRAGE
IONS CAUSÉES PAR LA ROUILLE.
KM SUR L'INTÉGRALITÉ DU VÉHICULE.
3 ANS SANS LIMITE DE KILOMÉTRAGE.
E SANS FRAIS 24 HEURES SUR 24.

itif saire au fonctionnement des
ule- systèmes de climatisation,
de- génère 25% des CFC re-
es- trouvés dans notre environ-
on- nement quotidien. Nissan a
sse- donc mis sur pied l'infra-
ses- structure nécessaire pour
de- permettre à tous ses conces-
que- sionnaires à travers le
la- Canada de récupérer et de
us- recycler la totalité du fréon
es- utilisé.

Encore une chose, mais
non la moindre, notre nou-

veau Service d'assistance
téléphonique sans frais
24 heures sur 24 n'importe
où au Canada ou aux
États-Unis.

Un simple coup de télé-
phone et nous viendrons
remorquer votre voiture,
changer un pneu crevé,
recharger votre batterie, vous
livrer de l'essence ou même
déverrouiller votre voiture
si vous avez laissé les clés à
l'intérieur! Le tout est en-

tièrement gratuit pour les
trois premières années de
la voiture neuve.

Vous pouvez aussi nous
consulter pour planifier
un itinéraire routier ou
pour bien d'autres choses
encore. Demandez la liste
complète de nos services à
votre concessionnaire.

Nous croyons qu'il
est grand temps que les
fabricants se sentent plus
responsables de leurs
produits et de la satisfaction
de leurs clients.

Et notre façon à nous de
le faire c'est en restant en
quelque sorte propriétaire
de votre Nissan.

Vous verrez, on s'habitue
vite aux bonnes choses!



LE MOTEUR
D'UNE GÉNÉRATION

Expo-Congrès International Technologies de l'Information

*L*es chefs
d'entreprise d'avant-
garde, les informati-
ciens et les profes-
sionnels du milieu se-
ront bien heureux
d'apprendre que nous
présenterons dans le
cadre du Monde des
Affaires la 3^e édition
de l'*Expo-Congrès
International des
Technologies de l'In-
formation*. Il s'agit
du séminaire d'un
jour, le plus complet
au pays, sur les plus
récents développe-
ments de l'informa-
tion interactive.

Quelque 60 confé-
renciers feront le
point sur la situation
au Québec et dans le
monde. Vous pourrez
évaluer les enjeux,
les coûts et les avan-
tages de chaque tech-
nologie. L'*Expo-
Congrès* vous per-
mettra de choisir les
réseaux et les servi-
ces les mieux adaptés
à vos besoins dans le
contexte actuel.

Vous pourrez obte-
nir une information
privilegiée de la part
d'experts directement
impliqués dans la
mise sur pied de pro-
jets comme les hy-
perbornes, le *Club
Multi-points*, la *Carte
santé de la Régie de
l'Assurance-Mal-
adie du Québec*
(R.A.M.Q.), l'utilisa-
tion du *CD-ROM* à
La Presse et chez
Québec-Amérique,
les stratégies de *Ra-
dio-Québec* et de
Radio-Canada face
au télétexte, la révo-
lution de la messag-
erie vocale et finale-
ment les dessous et
les rebondissements
de la bataille *Vidéo-
way-Alex*.

The Gazette DANS LES AFFAIRES

Cela va de soi!

Le journal The Gazette est depuis toujours un véhicule efficace dans le monde des affaires. En fait, il rejoint près de 500 000 * lecteurs du Montréal anglophone et ethnique. C'est-à-dire l'autre moitié de votre clientèle potentielle...

Alors si vos affaires ne vous permettent pas de rejoindre qu'une seule moitié de votre public, informez-vous sans plus tarder:

Elizabeth Austin 987-2335



* Source: NADbank 1990, sur semaine.

The Gazette
MONTREAL
Partenaire dans le développement de vos affaires!

L'interurbain Bell présente

Pierre Péladeau en direct de Mexico

Pendant que certains s'interrogent sur la fin de la récession, d'autres entrepreneurs mettent les bouchées doubles pour capitaliser sur la relance. Le cas de **Quebecor** est un exemple frappant d'une entreprise qui a pris un essor phénoménal contre vents et marées lors de la ré-

cession et qui s'apprête à voler encore plus haut avec la reprise.

Prenez le cas du libre-échange avec le Mexique. Alors que plusieurs entreprises se demandent encore si cette union se réalisera, **Pierre Péladeau** ne perd pas de temps et met le cap vers le sud du Rio Grande. Cette philo-

sophie, beaucoup d'action et un flair remarquable l'amèneront au début d'octobre à sillonner le Mexique en quête d'opportunités d'affaires et d'acquisitions.

M. Péladeau et Quebecor jouent le jeu du marché global et vous pourrez participer à la gigantesque partie de *Monopoly* que cet entrepreneur disputera à Mexico City.

En effet, nous diffuserons en direct, à la *Place Bonaventure*, une vidéo-conférence historique entre Pierre Péladeau, ses proches collaborateurs et les visiteurs du Salon Le Monde des Affaires qui s'intéressent au libre-échange avec le Mexique ou qui sont tout simplement fascinés par un des leurs qui part à la conquête du globe.

Bell Canada a mobilisé ses ressources

technologiques et sa machine de production autour de ce projet qui sort des sentiers battus mais qui augure d'une nouvelle ère de communications instantanées où la vidéo-conférence deviendra aussi habituelle qu'un appel téléphonique.

À partir de studios de télévision ultra-modernes qui vien-

nent d'être inaugurés à Mexico, Pierre Péladeau pourra converser avec vous, visiteurs, et répondre à vos questions comme s'il se trouvait à la Place Bonaventure. On nous dit même que le ministre **Michael Wilson**, qui a entendu parler du projet, aimerait bien être parmi vous à la Place Bonaventure et

discuter affaires avec Pierre Péladeau. Qui vivra, verra...

La vidéo-conférence *Pierre Péladeau en direct de Mexico* se déroulera dans le hall d'exposition de la Place Bonaventure, le jeudi 3 octobre, à compter de 15h 30. Une grande première technologique qu'il ne faut surtout pas manquer !

Horaire du 3e Expo-Congrès International des Technologies de l'Information

Hôtel des Gouverneurs Le Grand - Jeudi 3 octobre 1991

AVANT-MIDI

7h30 - 8h30	Inscription
8h30 - 9h00	Mot de bienvenue aux participants
9h00 - 9h30	Problématique des choix technologiques de diffusion
9h30 - 10h15	Orientations stratégiques des réseaux à valeur ajoutée
10h30 - 12h00	Atelier A - Services d'affaires Atelier B - Réseaux sectoriels Atelier C - Applications grand public
12h00 - 13h30	Dîner-lancement <i>Guide des choix technologiques de diffusion</i>

APRÈS-MIDI

13h45 - 16h30	Atelier 1 - EDI Atelier 2 - Audiotex Atelier 3 - Télétex / Télédonnées Atelier 4 - Carte à mémoire Atelier 5 - Éditique Atelier 6 - CD-ROM
16h30 - 17h00	Plénière : Rapports d'ateliers
17h00 - 19h00	Cocktail à la Place Bonaventure et visite du Salon Informatique et Télécommunications

INSCRIPTION :

MARTIN INTERNATIONAL

(514) 288-3931 Fax : (514) 288-0641



Monsieur Pierre Péladeau s'adressera en direct de Mexico aux visiteurs du Monde des Affaires, le 3 octobre à 15 H 30.

CHEF DE FILE DANS LE DOMAINE DE L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

Hydro-Québec

se doit de sensibiliser

toutes ses catégories de clients
à l'importance de l'efficacité énergétique
dans tous les secteurs d'activité.

Pour y parvenir,
elle se fait le partenaire des gens d'affaires
en vue de favoriser
les transferts d'information et de technologie.
Elle encourage aussi le regroupement
des intervenants du monde de l'énergie,
afin que l'efficacité énergétique
profite à l'ensemble de la société.

EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

ÉVITONS LE GASPILLAGE



HÔTEL Le Chantecler



Le Centre de congrès & villégiature le plus fréquenté au Québec à seulement 45 minutes de Montréal

Un **SITE** pour vous séduire, une **ÉQUIPE** pour vous servir et des **FORFAITS TRÈS SPÉCIAUX** taillés à la mesure de votre budget.

Demandez notre spécial **COLLECTION AUTOMNE 91**

Montréal sans frais: 393-8884 ▲ Extérieur: 1-800-363-2420 ▲ Fax: (514) 229-5593

Enfin, un Salon pour les services comptables

Le Salon Provincial de la Comptabilité avait connu un succès retentissant il y a deux ans, alors qu'il était présenté à Laval par la **Chambre de Commerce des Moulins**. Racheté par **Martin International**, cet événement spécialisé s'intègre parfaitement bien dans la programmation du *Salon Le Monde des Affaires*.

On a dit et répété tant de fois que la cause première de mortalité des PME québécoises résidait d'abord et avant tout dans une mauvaise gestion. L'efficacité du service comptable d'une entreprise doit être une priorité absolue pour ses dirigeants.

C'est pourquoi nous sommes si heureux

d'offrir à notre clientèle de visiteurs ce nouveau module sur la comptabilité. Les vice-présidents finance, les contrôleurs et le personnel des services comptables auront enfin leur salon pour identifier les produits innovateurs et les services spécialisés qui répondent réellement à leurs besoins.

L'informatisation des systèmes comptables constituera le cheval de bataille de ce nouveau salon. La rapidité inouïe des changements technologiques en matière d'ordinateurs et de logiciels, l'arrivée sur le marché de nouveaux produits toujours plus performants, la chute dramatique des prix, le rythme d'obsolescence des systèmes qui joue entre trois et cinq ans, les nom-



Vice-présidents finance, contrôleurs et personnel des services comptables ont désormais leur salon. Venez choisir les logiciels comptables et les équipements informatiques les plus performants. Apprenez comment établir des liens électroniques avec votre banque. Et ne manquez pas la Clinique sur la T.V.Q.

breux changements à la taxation tiennent les comptables et les informaticiens constamment sur le qui-vive.

Logiciels et systèmes informatiques

Le Salon Provincial de la Comptabilité

vous aidera à maintenir vos systèmes à la fine pointe du progrès. C'est d'ailleurs en raison de la vocation pédagogique de cette manifestation que la **Fédération de l'Informatique du Québec** a accepté de devenir le commanditaire officiel du Salon Provincial de la Comptabilité. Ce salon vous permettra de magasiner vos logiciels et systèmes informatiques.

Consultants C.Y.L. entend bien démontrer que le système comptable *Fortune 1000* est devenu le leader québécois des progiciels comptables à cause de sa simplicité, de son efficacité, de sa facilité d'opération et de sa haute performance...

Pour sa part, **Mallette Informatique** veut mettre l'accent sur la gestion informatisée plutôt que sur l'informatique. Cette firme vise à devenir la championne toute catégorie des systèmes informatiques destinés aux PME. C'est un nouveau venu qui promet de grands changements dans le marché puisqu'il est appuyé par le **Groupe Mallette Maheu** et qui dispose d'un vaste marché puisque 66 % des PME ne sont pas informatisées...

Pour mettre à jour vos connaissances, vous pourrez visiter la librairie officielle du salon qui sera exploitée par **Camelot-Info**. Des milliers de titres sur l'informatique et les logiciels comptables y seront

offerts. Vous pourrez bouquiner en paix et discuter en profondeur de toutes les nouvelles versions de logiciels qui viennent d'arriver sur le marché.

La micro-télétrésorerie

La **Banque Royale du Canada** a sorti son artillerie lourde pour vous impressionner en tant que spécialiste de la comptabilité et du financement. Vous pourrez vous renseigner sur les prouesses technologiques de la micro-télétrésorerie.

Venez vous convaincre de l'urgence de brancher votre ordinateur personnel sur son réseau. Vous pourrez ainsi obtenir tous les jours le solde de votre compte, plus une information sur vos comptes à recevoir ou les taux de placement et de changes étrangers. Et si vous voulez vraiment être d'avant-garde, vous devriez introduire au plus tôt l'*Échange de documents informatisés* (EDI) dans vos opérations. Fini le papier!

Du bon de commande à la facture et au paiement, toute l'opération sera prise en charge par l'ordinateur sans avoir à réintroduire les données de façon manuelle. La Banque Royale est leader dans ce domaine et peut vous piloter dans l'application de cette technologie en émergence.

Si vous désirez im-

planter chez vous le traitement informatisé de la paie, les services **COMCHEQ** vous démontreront les avantages de *Quickpay*, si vous êtes une PME, et de *Micropaye*, si vous êtes une grande entreprise.

D'autre part, la clinique de consultation organisée par le **ministère du Revenu du Québec** sera sans doute la grande attraction du salon. En effet, la taxe de vente du Québec (TVQ) s'en vient à grands pas. Vous devrez savoir ce qui est taxable et ce qui ne l'est pas, et surtout si vous devez vous y inscrire ou non.

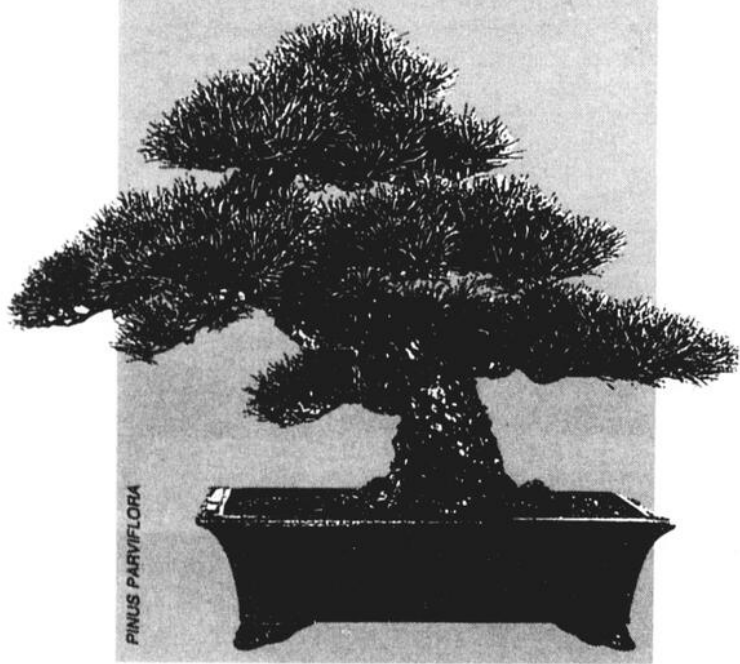
Aurez-vous le droit de réclamer un remboursement de TVQ sur vos intrants et à quelles conditions? La TVQ et la taxe fédérale sur les produits et services (TPS) seront-elles payées au même gouvernement à partir du 1er janvier prochain? Et comment ferez-vous pour adapter vos systèmes informatiques à cette double perception?

Autant de questions pour lesquelles vous obtiendrez des réponses éclairées en venant rencontrer les experts de Revenu Québec.

SALON
PROVINCIAL
DE LA
COMPTABILITÉ
UNE PRODUCTION



Contrôlez votre développement !



Faites appel aux services-conseils et à l'aide financière de la CFP pour le développement de vos ressources humaines.



Commission de formation
professionnelle
de la main-d'œuvre
Région métropolitaine
de Montréal

Montréal : 725-5221
Laval : 629-6709

Salon International de la Distribution

Comment faire beaucoup d'argent à l'international

L'entrepreneur astucieux a vite réalisé qu'il lui serait très difficile de s'enrichir en misant uniquement sur le marché québécois. Nous avons la chance inouïe de faire partie d'un marché continental de 275 millions de consommateurs qui fait l'envie des Européens et des Asiatiques. Pourquoi ne pas en profiter alors que l'Accord du Libre-Échange facilite nos exportations aux États-Unis et nous permet, en sens inverse, d'améliorer nos sources d'approvisionnement ?

Le *Salon International de la Distribution* vous ouvre les portes de ce marché avec une série d'activités et d'informations

stratégiques dont certaines s'adressent aux exportateurs chevronnés et d'autres aux débutants.

La bonne information est le nerf de la guerre dans la conquête des marchés hors-Québec. C'est pourquoi nous mettons à votre disposition les 42 études sectorielles réalisées par **Peat Marwick** sur les occasions d'affaires aux États-Unis. Chacune des 42 principales industries au Québec pourra trouver des coordonnées précises (nom et adresse) d'importateurs américains intéressés à leurs produits et une analyse de la perception du produit canadien aux États-Unis, des attentes des importateurs américains et de l'évolution des ven-

tes de leurs principaux concurrents étrangers aux États-Unis depuis 1982.

Pour les sociétés qui ne font que commencer à lorgner le marché américain, le **Centre de commerce international** organise le vendredi avant-midi, 4 octobre, un séminaire d'exportation vers les États frontaliers, mettant notamment en vedette les occasions d'affaires dans l'État de New York.

Lors de cet avant-midi intensif, des experts vous aideront à démystifier les formalités douanières américaines, les exigences en matière d'immigration, les questions d'ordres financier et juridique et vous fourniront de précieux conseils sur la sélection d'un

agent manufacturier. Les places sont très limitées et vous devez vous inscrire en communiquant avec **Paul Delaney** au (514) 283-3249.

Une des pires erreurs à faire à l'international est de procéder au coup par coup. Au hasard des voyages d'affaires, vous placez une commande par-ci, vous signez un accord par-là et vous vous retrouvez en bout de piste tout essoufflé et incapable de tenir votre parole. Pour faire beaucoup d'argent à l'international, il faut structurer vos efforts et apprendre à bâtir vos réseaux de distribution aussi bien aux États-Unis qu'en Europe.

Devrez-vous utiliser un importateur, un agent ou un distribu-

teur ? Chacun a ses exigences, ses avantages et ses limites. Découvrez au salon comment choisir le bon canal de distribution et sélectionner

l'intermédiaire approprié.

**SUITE
EN PAGE P-20**



POUR TROUVER UN CHEZ-SOI AU BOUT DU MONDE !

Dans le contexte de l'ouverture des marchés d'Europe 92, plusieurs entreprises ont déjà étendu leurs horizons en ouvrant des succursales en Europe, d'autres y pensent. Ce faisant, ces sociétés sont confrontées aux difficultés qu'engendre la mobilité professionnelle de leurs salariés. De plus en plus, on assiste donc à des mutations de durées diverses des employés.

S'il est relativement facile de trouver un logement au Québec, ce n'est pas le cas en Europe où, en France par exemple, 55 millions d'habitants se partagent un territoire six fois plus petit que celui du Québec.

Ainsi, lorsqu'une entreprise envoie des experts à l'étranger, beaucoup de temps et d'énergie se perdent à chercher un logement pour le personnel muté. Sans compter que, la plupart du temps, les résultats ne sont pas totalement satisfaisants.

Pour répondre à une demande sans cesse croissante, une nouvelle entreprise a été créée, c'est **HABITAT MOBILITÉ PROFESSIONNELLE INTERNATIONALE**. Ainsi, **HMP INTERNATIONAL** propose aux entreprises toute une gamme de services reliés à la mobilité professionnelle. En effet, cette société s'occupe non seulement de trouver le logement ou la maison qui convient, mais aussi les établissements scolaires et garderies pour les enfants. Elle se charge également des formalités liées au déménagement et de toutes les démarches relatives à l'installation et à la vie quotidienne des nouveaux arrivants.

HMP POSSÈDE UN RÉSEAU EUROPÉEN DE TAILLE

Vous associer à **HMP INTERNATIONAL**, c'est vous associer à un réseau international de taille. Tout d'abord, c'est le réseau de 23 comités interprofessionnels du logement (CIL), regroupés sous la bannière d'Eurohabitation. Cette dernière réunit 30 compagnies financières et immobilières et 50 correspondances sur toute la France pour satisfaire ses 20 000 entreprises-clients. Par ailleurs, Eurohabitation est propriétaire de 120 000 logements et gère 230 000 prêts immobiliers ainsi qu'un capital de 571 millions de dollars pour le logement.

Dans le reste de l'Europe, Eurohabitation est, entre autre, présente à Londres avec ses 400 correspondants dans tout le Royaume-Uni. Elle a également des représentations et du patrimoine immobilier à Bruxelles, Madrid, Barcelone, Lisbonne, Bonn, Milan et Rome.

Avec ses nombreux partenaires et correspondants dans toute l'Europe dont Eurohabitation, **HMP** peut relocaliser un salarié ou coordonner l'installation de votre entreprise en France, en Espagne, en Angleterre, en Italie, en Belgique, au Portugal et en Allemagne. Au Canada, **HMP** dont le siège social est à Montréal, est également présente à Québec, à Ottawa et à Toronto. Elle a aussi des correspondants régionaux au Québec.

UN CONCEPT GLOBAL DE DÉVELOPPEMENT

Par ailleurs, **HMP INTERNATIONAL** ne s'occupe pas uniquement de mobilité professionnelle. Elle peut organiser, de A à Z, votre implantation commerciale et industrielle à l'étranger.

Le concept global de développement comprend les services suivants:

- Étude des besoins de l'entreprise;
- Étude et conseils sur la localisation;
- Identification des régions d'accueil et de leurs politiques d'intégration;
- Programmes de subventions, d'aides régionales ou départementales;
- Expertise de biens immobiliers;
- Organisation de missions d'affaires.

Et, quand votre projet démarre, **HMP INTERNATIONAL** est toujours là. C'est alors qu'elle s'occupe de la recherche de vos bureaux et locaux industriels ou de bureaux temporaires dans des centres d'affaires.

En somme, de la conception du projet au démarrage de l'entreprise, en passant par le montage financier et les services juridiques, **HMP INTERNATIONAL** ne vous laisse pas tomber.

Tout compte fait, cela semble presque facile de s'implanter à l'étranger avec **HMP INTERNATIONAL** !

Pour en savoir plus long, venez rencontrer le président, M. Bernard Bouret, et son équipe au stand #737-739.

630, rue Sherbrooke Ouest, 8^e étage, Montréal (Québec) H3A 1E4
Tél.: 514. 845.8284 Télécopieur: 514. 845.8333



De la grande visite au salon.

Pendant que vous serez au Salon International du Monde des Affaires, accordez-vous un pur plaisir. Venez voir la toute nouvelle berline sport de luxe Lexus ES300 et les SC400 et LS400 version 1992 au kiosque  **LEXUS** À la conquête de la perfection. Lexus. Nous serons heureux de vous accueillir.

ST-LAURENT LEXUS TOYOTA
3333, Côte-de-Liesse
Saint-Laurent
747-9811

SPINELLI LEXUS TOYOTA
561, boulevard St-Joseph
Lachine
634-7171

Distribution

SUITE DE LA
PAGE P-19

Vous pourrez obtenir une information de première main grâce aux données compilées par le ministère des Affaires internationales du Québec. Venez tester SAM, une extraordinaire banque d'information automatisée de données où sont colligés des renseignements sur des milliers d'agents manufacturiers, de distributeurs et autres intermédiaires américains qui veulent faire des affaires avec vous.

Constituer un bon réseau de distribution aux États-Unis et en Europe coûte cher mais les gouvernements sont prêts à payer une bonne partie de la facture. On les comprend aisément puisque chaque 100 000 \$ d'exportation se traduit par la création d'un emploi permanent au Québec et que le rendement pour chaque dollar d'impôt dépensé pour vous aider à participer à une foire étrangère se traduit par 150 \$ de recettes d'exportation...

Vous pourriez recevoir du gouvernement des milliers et même des dizaines de milliers de dollars en

subventions si vous vous donnez la peine de savoir ce qui se cache derrière les acronymes PDME et APEX. Venez au salon pour savoir d'abord quel gouvernement vous offre quel programme. Étudiez à fond les différents volets du PMDE et de l'APEX et vous serez étonnés de l'ampleur de l'aide financière que vous pourriez obtenir.

Soyez sans crainte si vous ne faites que débiter dans l'exportation. Le Programme NEEF vous aidera à faire vos premiers pas dans les États frontaliers, sans perdre votre chemise.

Et lorsque vous voudrez aller plus loin, le Programme d'aide aux nouveaux exportateurs vers le sud des États-Unis (NEXUS) vous mettra en contact avec des personnes-clés dans ces marchés. L'an dernier, les 250 sociétés qui ont participé aux 18 missions de NEXUS ont récolté 100 M\$ de vente...

L'Europe de 1993

Mais l'argent que vous pourriez faire aux États-Unis ne doit pas vous faire perdre de vue un autre marché drôlement lucratif, soit celui de l'Europe de 1993. Ce nouvel empire économique vit un incroya-

ble momentum qui offre aux PME d'ici de nombreuses occasions d'affaires et un potentiel de croissance fabuleux.

Le PIB est appelé à y croître de 4,5 % et les prix à la consommation s'appêtent à baisser de 6,1 %. La France peut s'avérer votre porte d'entrée sur le marché européen et vous auriez tout intérêt à rechercher dès maintenant des alliances stratégiques avec des firmes qui partagent votre langue et votre culture.

Vous pourrez trouver d'excellentes études sur l'Europe de 1993 au stand fédéral d'ISTC et auprès du Bureau d'information sur la libéralisation des échanges du MICT.

Des intervenants privés seront sur place au salon pour vous aider dans votre implantation européenne. Mentionnons notamment HMP International qui vous offre un concept global de développement, allant de l'étude de vos besoins jusqu'à l'implantation dans les régions les plus prometteuses en passant par l'organisation de missions d'affaires.

HMP peut vous dénicher un bureau temporaire pour explorer le marché ou encore des locaux ind-



Vous cherchez un distributeur, un agent manufacturier ou un importateur ? Venez fouiller dans les banques de données du Salon International de la Distribution pour identifier votre meilleur partenaire.

SÉMINAIRE D'EXPORTATION
VERS LES ÉTATS FRONTALIERS

présenté par le Centre de commerce international

Vendredi, 4 octobre

8h 00	Inscription
9h 00	Mot de bienvenue
9h 10	Les dix étapes essentielles Antoine Panet-Raymond Conseiller en commerce international, Montréal
9h 30	Vendre de la bonne façon aux États-Unis Richard D. Clements
9h 45	Le délégué commercial : comment peut-il (elle) vous aider ? Renée Lazarz Agent commercial, Consulat du Canada, Buffalo
10h 15	Les formalités de transport aux États-Unis André Bourassa Starber International, Montréal
10h 35	Le rôle du douanier à la frontière C. Lee Noyes Superviseur en importation, Champlain
11h 00	Procéder à la douane sans problème Elizabeth Kuroski C.J. Tower, Buffalo
11h 20	La couverture des risques sans peine Pierre Mathieu Société d'expansion des exportations (SEE), Montréal
11h 40	L'aide gouvernementale : un appui efficace au marketing Paul Delaney Centre de commerce international, Montréal
12h 00	Fin du séminaire



VERS LA MONDIALISATION DES MARCHÉS !

La Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval prépare les gestionnaires de demain et les administrateurs actuels à mieux comprendre et à tirer profit de l'ouverture du Québec à l'internationalisation des affaires.

Cette sensibilité se manifeste de plus en plus par:

- ses échanges d'étudiants et d'étudiantes avec l'Europe (Angleterre, Belgique, France), l'Amérique latine (Pérou), l'Asie (République populaire de Chine), en plus d'un programme MBA conjoint York/Laval à Toronto;
- des cours spécifiques au programme du Baccalauréat en administration des affaires (Finance internationale, Management international, Marketing international, etc.);
- une toute nouvelle option en Gestion internationale au MBA;
- un corps professoral très diversifié de 120 personnes dont le tiers est originaire de pays autres que le Canada;
- des réalisations de recherche portant sur l'entrepreneuriat et les problèmes internationaux de l'entreprise;
- l'expertise internationale découlant de projets gérés par la Faculté en Afrique et en Chine notamment;
- l'expérience, en collaboration avec les Chambres de commerce, de nombreux colloques utiles aux entreprises du Québec (e.g. Libre-échange Canada-USA, l'Europe de 1992, l'Amérique latine, etc.);
- des associations étudiantes dynamiques et ouvertes aux échanges et activités internationales.

Pour savoir comment l'Université Laval peut répondre à vos besoins de formation ou aux problèmes de marché de votre entreprise, communiquez avec: M. Jacques Lussier, doyen, à l'adresse postale ci-après, (418) 656-2216, FAX (418) 656-2624 ou avec M. Michel-M. Bonneau, Extension de l'enseignement, Université Laval, (418) 656-7577, FAX (418) 656-5538.



Faculté des sciences de l'administration
Université Laval
Cité universitaire
Québec, Canada G1K 7P4

Pour les entrepreneurs qui veulent élargir leurs horizons, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) offre son programme de coopération industrielle. Pas besoin d'être un géant pour en profiter. Prenez le cas de Résentel, une PME spécialisée dans les plastiques moulés qui vient de s'implanter au Maroc grâce à l'ACDI.

L'Afrique, l'Amérique du Sud et l'Asie recèlent d'excellentes occasions d'affaires. D'ailleurs, le gouvernement fédéral vous permet d'accéder à 35 milliards de dollars de contrats dans les pays en développement grâce à son programme Centre de Ressources sur l'Aide Multilatérale (CRAM).

Apprenez à transiger avec les banques de développement et

à profiter de la manne que représentent les grands projets internationaux et les différents appels d'offres qui sont lancés chaque jour.

Enfin, le Salon International de la Distribution vous aide à solutionner vos problèmes de logistique grâce à la présence sur place de courtiers en douanes, de transitaires ou encore, d'organismes spécialisés comme le Conseil Canadien des Normes. Ce dernier qui vous renseignera sur les procédures de certification et la jungle des règlements prévalant dans plus de 90 pays.

Si vous ne vous intéressez pas à l'international, n'oubliez pas que l'international s'intéresse à vous et que la meilleure stratégie défensive est encore l'attaque sur les marchés d'exportation !

Salon Productivité et Qualité totale

Comment augmenter vos marges de profit

Vous pouvez faire des profits de deux façons : en augmentant vos ventes ou en réduisant vos coûts. C'est cette dernière avenue qu'on décidé de privilégier les exposants du *Salon Productivité et Qualité totale*.

De l'avis unanime de tous les spécialistes à travers le monde, la meilleure façon d'augmenter votre marge bénéficiaire est d'augmenter le rendement et la participation de votre personnel.

Les Allemands et les Japonais l'ont démontré d'éclatante façon. L'augmentation des profits passe par la formation continue de votre équipe et l'acquisition de nouvelles aptitudes.

Vous pourriez obtenir une aide technique et un appui financier considérable en venant rencontrer les experts d'Emploi et Immigration Canada, des Commissions de formation professionnelle et du ministère de la Main-d'œuvre, de la Sécurité du revenu et de la Formation.

En outre, les institutions d'enseignement peuvent vous livrer des cours sur mesure à un prix dérisoire puisque vous pouvez profiter des crédits d'impôt à la formation.

Découvrez au Salon comment réduire les accidents en milieu de travail et améliorer la gestion de vos programmes de santé et sécurité avec le logiciel *Accès-Vision*.

Quant à ceux et celles qui souffrent de maux de dos, et ils sont nombreux, ils seront ravis de découvrir au détour d'une allée un stand qui fait la promotion de la chaise *Nada*.

Par ailleurs, les PME manufacturières seront comblées, techniquement et financièrement, lorsqu'elles découvriront les quatre programmes fort avantageux qu'Hydro-Québec met de l'avant au Salon. Hydro-Québec vise à implanter au plus tôt les écono-

mies d'énergie dans les entreprises afin que celles-ci soient suffisamment compétitives pour assurer la prospérité économique du Québec.

Saviez-vous qu'Hydro-Québec prévoit faire l'analyse énergétique personnalisée de plus de 15 000 bâ-

timents commerciaux, industriels et institutionnels d'ici cinq ans ?

Les experts d'Hydro-Québec pourront dire où se produit le gaspillage, ce qu'il faut faire et même prévoir en combien de temps vous allez récupérer votre in-

vestissement.

Une autre façon de gaspiller votre argent est d'ignorer l'existence des moteurs à haut rendement qui peuvent produire plus en consommant moins d'énergie. Hydro-Québec vous offre même de l'argent pour faire l'acqui-

sition de ces moteurs. Une offre que vous ne pouvez refuser...

Une autre façon toute simple de faire des profits en réduisant les coûts est tout simplement de vous procurer des produits d'éclairage plus fiables et moins gourmands en énergie.

Renseignez-vous sur le programme d'éclairage efficace.

Enfin, Hydro-Québec fait la promotion d'une multitude d'électro-technologies qui peuvent réduire radicalement vos coûts de production et vos pertes de matières premières.

HEI HAMELIN ÉLECTRIQUE INC.

738 Jarry est • Montréal

Québec • H2P 1V9

271-1525

30 ANS

Carillons de porte
Radio-Interphone
Interphone vidéo
Sécurité des appartements
Coffres-forts encastrés

Centre de repassage
Système intégré d'aspiration
Distributeur d'eau chaude

Centre culinaire
Hottes de cuisinière
Ventilateurs
Appareils de chauffage

RECHERCHER CE SYMBOLE

IL DÉSIGNÉ LES PRODUITS HAUT DE GAMME NUTONE—GARANTIS AUSSI LONGTEMPS QUE VOUS POSSÉDEZ VOTRE MAISON.

NuTone

Choisissez votre

Ultra-mar et Pipeline Commercial ont décidé de lancer le *Salon Autos et Transport*, un nouveau module de prestige appelé à faire fureur lors du prochain *Salon Le Monde des Affaires*.

Vous pourrez y profiter de la concurrence acharnée que se livrent les différents fabricants automobiles pour dominer le marché des autos de luxe. Il s'agit d'un créneau en pleine expansion où les ventes vont s'accroître de 22 % entre 1991 et 1995 selon Autofacts Inc.

Vous n'aurez que l'embarras du choix puisque les fabricants rivalisent d'imagination et mobilisent leurs meilleurs ingénieurs et designers pour vous livrer des produits exceptionnels dans la gamme de prix allant de 20 000 à 50 000 \$ et plus.

L'arrivée des Japonais dans ce marché a créé une véritable révolution. Leurs prouesses technologiques, leurs coûts réduits de fabrication et la rapidité avec laquelle ils introduisent de nouveaux modèles dans le marché a incité les Européens et les Américains à redoubler d'ardeur pour vous conserver comme clients.

Il va de soi que le Japon sera fortement représenté dans cette exposition consacrée aux autos de luxe. Toyota Motors, avec sa division Lexus, Honda Motors, avec sa division Acura, et Nissan Motors, avec sa division Infiniti, entendent bien vous démontrer les avantages de leurs nouveaux modèles 1992.

La démonstration de l'Acura Vigor illustre bien l'effervescence qui règne dans le marché puisque cette berline sport haut de gamme est le quatrième modèle de la gamme Acura et le troisième mis en marché depuis un an.

Quant au concessionnaire Saint-Laurent Lexus Toyota, il présentera en pri-



Volvo lancera au Salon en grande première nord-américaine sa Volvo 960.



Si vous avez l'esprit d'aventure, prenez le volant de la nouvelle BMW 325i.



L'acura Vigor de Honda témoigne de la détermination des Japonais de conquérir le marché des autos de luxe.

meur la toute nouvelle Lexus ES-300 qui vient remplacer le sedan ES-250. Évidemment, vous pourrez admirer la luxueuse Lexus LS-400, fer de lance de Toyota.

Réplique des Européens

Les fabricants européens donneront une réplique appropriée aux Japonais sur le plancher d'exposition. Volvo dévoilera en grande première nord-américaine sa Volvo 960.

Rodée depuis un an en Europe, la version 960 est dotée d'un tout nouveau moteur six cylindres qui, selon le chroniqueur Denis Duquet du journal *La Presse*, se compare avantageusement aux BMW et Mercedes de la même

catégorie. Selon lui, il s'agit sans aucun doute de la meilleure Volvo jamais produite.

Cette Volvo grand luxe devrait intéresser les actuels propriétaires d'un modèle de 740 aussi bien que les amateurs sérieux à la recherche d'une valeur sûre.

Vous êtes un fin connaisseur, vous avez un petit côté sportif et vous cherchez une voiture électrisante à conduire, juste pour le plaisir? Eh bien, vous serez comblé avec les BMW.

La 325i quatre portes 1992, le premier modèle de la série 3 offert au Canada, saura intéresser tous les passionnés de voiture sport. Son style, son aérodynamisme, sa suspension, son

La Société d'énergie de la Baie James : partenaire actif de l'économie québécoise

Depuis vingt ans, la Société d'énergie de la Baie James est un partenaire actif de l'économie québécoise. Elle fait appel à l'expertise de nombreux entrepreneurs et fournisseurs pour réaliser ses projets.

La Société d'énergie de la Baie James invite les fournisseurs de biens et de services à venir rencontrer les représentants de l'Approvisionnement au Salon Le Monde des Affaires du 3 au 6 octobre 1991.



Société d'énergie de la Baie James

auto 1992

groupe moto-propulseur et son système électronique sont sophistiqués comme seul un des fabricants automobiles les plus avant-gardistes au monde sait l'être. Tout en laissant intact, bien sûr, cet esprit sportif typique à la série 3... une véritable petite merveille, offerte au prix de 34 900 \$.

Luxe et prestige

Face à une telle offensive de charme auprès des gens d'affaires, les Anglais répliqueront avec leur fabuleuse **Jaguar**. Il faut au moins s'asseoir une fois au volant de cette voiture pour découvrir la signification des mots luxe, raffinement, confort, plaisir et prestige. Si votre portefeuille vous le permet, voilà le véhicule qui vous établira définitivement au sein de l'élite, dans une classe à part.

Un salon sur les autos d'affaires serait évidemment incomplet sans la présence de **Cadillac**. Cette division de **General Motors** désire séduire les professionnels de 45 à 50 ans avec sa nouvelle génération de Cadillac. Il s'agit d'une nouvelle niche pour Cadillac qui contrôle déjà le groupe des 60 ans.

Cadillac, symbole de réussite sociale en Amérique du Nord, nous promet des surprises de taille avec sa nouvelle gamme de modèles 1992. Performance, qualité, prix et surtout un vaste réseau de service après-vente seront les atouts de Cadillac.

Un véritable supermarché

Comme vous pouvez le constater, nous avons aménagé pour vous une gigantesque salle de montre où vous pourrez faire des choix éclairés en comparant les modèles 1992. Cependant, le Salon Autos et Transport est beaucoup plus que cela. Il s'agit d'un véritable supermarché qui vous permet de

mieux gérer l'important poste de dépenses que représentent le transport et les communications au sein des entreprises.

Vous pourrez y trouver des fournisseurs spécialisés en transport de marchandises,

camionnage, messageries ou communications par cellulaire. Vous pourrez également obtenir de précieux renseignements sur la façon de maximiser vos investissements en carburant et diesel et sur la politi-

que de service total que vous offrent **Ultramar** et **Pipeline Commercial**. Ces deux commanditaires du Salon vous attendent dans leur pavillon avec des offres que vous ne pourrez refuser !

VOUS VOYEZ A
VOS AFFAIRES.
NOUS ON S'AF-
FAIRENT A CE
QUE ÇA SE VOIT!



publicitégaëtanproulx

19 OUEST, LE COURS, LE ROYER, BUREAU 501
TEL.: 845-1998 TÉLÉCOPIEUR : 845-2076

CONCEPT
STRATÉGIE
& DESIGN
GRAPHIQUE

CAISSE
DE DÉPÔT
ET PLACEMENT
DU QUÉBEC
1966 - 1991 *ANS*

AU PROFIT DES QUÉBÉCOIS

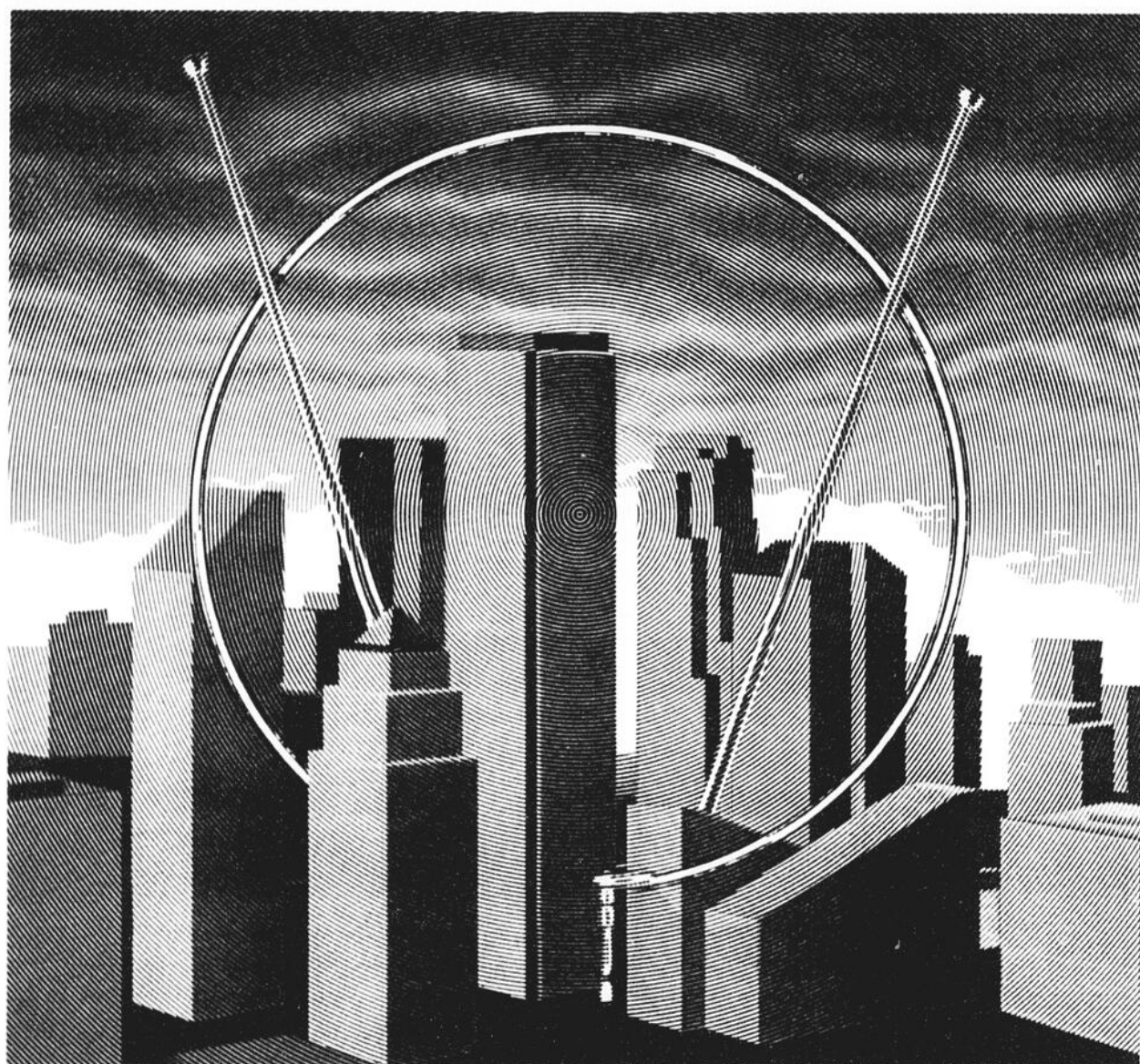


Partenaire recherché des entrepreneurs québécois, la Caisse participe au capital-actions des entreprises, jusqu'à concurrence de 30%. Ces participations financières constituent une de ses lignes de force.

Au fil des ans, la Caisse s'est associée à plus d'une centaine d'entreprises dynamiques à travers le Québec.

La Caisse! 25 ans au profit des Québécois.

POUR VOIR JUSTE



Avez-vous bien calculé votre affaire?

Dès que vous faites appel à un comptable agréé, la question ne se pose plus. Sa formation et ses compétences multiples en font le partenaire idéal en affaires.

Consultez un CA. Qu'il agisse à titre de conseiller ou de gestionnaire au sein de votre équipe, sa vision aiguisée des questions financières et fiscales servira parfaitement vos objectifs.

Le comptable agréé. Pour voir juste en affaires.



Comptables
agréés
du Québec

L'ORDRE DANS LES AFFAIRES.

LE MONDE DES AFFAIRES

Carrefour de la francisation

Maîtrisez-vous votre français ?

*A*lors que tout le monde prêche les vertus de la qualité totale et qu'on nous incite à *bien faire du premier coup et à tout coup* pour améliorer la productivité, personne ne pousse un cri d'alarme devant les frais qu'entraîne la non-maîtrise du français.

Avez-vous songé qu'une lettre peut vous coûter facilement 100 à 150 \$ parce qu'elle doit être reprise deux ou trois fois pour corriger les fautes d'orthographe, de grammaire ou de vocabulaire ?

Avez-vous évalué le temps que vos collaborateurs prennent pour rédiger un compte-rendu, une note de service ou un rapport qui puisse expliquer les faits de façon claire ?

Avez-vous même imaginé les milliers de dollars que vous perdiez parce que les lettres de vente de votre entreprise sont mal rédigées, peu convaincantes, pour ne pas dire carrément ennuyeuses ?

C'est pour vous aider à relever le défi du français écrit et parlé de façon impeccable que *Le Monde des Affaires* vous présente le Carrefour de la francisation.

Vous aurez accès à une foule d'activités didactiques comme les jeux linguistiques, des textes à corriger sur la langue des affaires ou encore le téléphone linguistique qui répond à vos questions face aux difficultés les plus courantes de la langue française.

Venez vous renseigner sur les avantages d'une politique d'achat en français et les progrès du français dans l'informatique.

De plus, l'Office de la langue française vous démontrera l'efficacité de la Banque de terminologie du Québec.

Près de deux millions de termes techniques et scientifiques sont consignés dans cet énorme dictionnaire informatisé.

Par ailleurs, vous serez étonnés de la variété des services que des conseillers chevronnés peuvent vous offrir : rédaction de textes, traduction, apprentissage de la communication orale et écrite, cours de langues par immersion, etc.

Et un dernier conseil : amenez vos collègues au Carrefour pour créer de l'émulation face au français. On vous y attend.



Voyagez si vous voulez réussir

Si vous voulez profiter de la relance, il va falloir voyager plus que jamais ! Prospection des marchés aux États-Unis et en Europe, quadrillage systématique du territoire québécois, cascade de rencontres avec des prospects qualifiés, réunions de motivation pour vos vendeurs, voilà le programme qui attend les entreprises dynamiques au cours des prochains mois.

Air Liberté

Un dirigeant d'une firme bien connue déclarait récemment que les frais de voyage et d'hébergement de son équipe dépassaient l'ensemble de sa masse salariale. C'est donc une dépense qui monte en flèche. Une dépense indispensable, mais qu'il faut contrôler !

Pour y parvenir, vous devez magasiner vos services de voyage comme vous le faites pour l'achat de vos ordinateurs. Vous découvrirez rapidement que les prix affichés sont négociables, qu'il existe une multitude de rabais sur les hôtels, les avions et les locations de voitures. Rien ne remplace votre propre implication dans ce dossier et vos rencontres en tête à tête avec des fournisseurs spécialisés. C'est pour vous aider à en avoir davantage pour votre argent qu'**Air Liberté** a décidé de parrainer le *Salon du Voyage d'Affaires*, un outil de travail conçu pour les décideurs.

Une politique de voyage corporatif ne s'improvise pas ! Vous devez la planifier et la négocier avec les grandes chaînes. Venez vous renseigner sur les tarifs corporatifs, les avantages et les inconvénients de ces fameux plans-bonis qui vous permettent d'accumuler du kilométrage échangeable contre des voyages gratuits et enfin de-

couvrez comment les voyages de motivation pourraient transformer de fond en comble le moral de votre équipe et vos performances au chapitre des ventes.



LE MONDE POUR H O R I Z O N

LE MONDE POUR HORIZON

LES ENTREPRISES QUÉBÉCOISES GAGNANTES SERONT CELLES QUI AURONT SU PRÉVOIR L'ÉVOLUTION DES MARCHÉS, QUI AURONT SU PLANIFIER LEUR EXPANSION INTERNATIONALE.

LES CONSEILLERS DU MINISTÈRE DES AFFAIRES INTERNATIONALES SE PENCHENT QUOTIDIENNEMENT SUR LES DÉFIS MONDIAUX QUI S'OFFRENT AU QUÉBEC. ILS ONT AUSSI COMME MISSION D'OUVRIR LA VOIE DES MARCHÉS INTERNATIONAUX AUX ENTREPRISES D'ICI.

CONSULTEZ-LES. ILS VOUS ORIENTERONT TANT VERS CES MARCHÉS QUE VERS LES PROGRAMMES D'AIDE OFFERTS.

 **Affaires internationales**
Québec

VOTRE PARTENAIRE
À TRAVERS LE MONDE

AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT
QUÉBEC : (418) 649-2318
MONTRÉAL : (514) 499-2166

AMÉRIQUE LATINE ET ANTILLES
QUÉBEC : (418) 649-2315
MONTRÉAL : (514) 499-2166

ASIE DE L'EST ET OCÉANIE
QUÉBEC : (418) 649-2662
MONTRÉAL : (514) 499-2190

ASIE DU SUD ET DU SUD-EST
QUÉBEC : (418) 649-2662
MONTRÉAL : (514) 499-2167

EUROPE DE L'EST ET URSS
QUÉBEC : (418) 649-2308
MONTRÉAL : (514) 499-2182

EUROPE DU NORD ET DU CENTRE
QUÉBEC : (418) 649-2308
MONTRÉAL : (514) 499-2197

EUROPE MÉDITERRANÉENNE ET BENELUX
QUÉBEC : (418) 649-2308
MONTRÉAL : (514) 499-2185

ÉTATS-UNIS
QUÉBEC : (418) 649-2662
MONTRÉAL : (514) 499-2175

FRANCE
QUÉBEC : (418) 649-2331
MONTRÉAL : (514) 499-2188

FORMATION À L'INTERNATIONAL
MONTRÉAL : (514) 499-2169



Venez rencontrer ces exposants

LANGLOIS
ROBERT

UN ALLIAGE PERFORMANT

NOTRE EXPERTISE
EN DROIT DES AFFAIRES
ET EN LITIGE

LANGLOIS
ROBERT

UNE ÉQUIPE
PERFORMANTE

MONTREAL
127, RUE SAINT-PIERRE
MONTREAL (QUEBEC)
H2Y 2L6
TELEPHONE (514) 842-9512

QUEBEC
801, CHEMIN SAINT-LOUIS
BUREAU 160
QUEBEC (QUEBEC) G1S 1C1
TELEPHONE (418) 682-1212

Membre de
Smith Lyons Langlois Robert

AVOCATS

Votre régime d'assurance dentaire est-il trop sucré?

Vous pouvez le faire examiner par des professionnels.
Et cela, gratuitement.

La situation économique actuelle vous incite-t-elle à réévaluer votre régime d'assurance dentaire? Un régime d'assurance ne se modifie pas au hasard. Encore faut-il faire les bons ajustements sans que la qualité n'en soit affectée. À cet égard, l'Association des chirurgiens dentistes du Québec examinera votre régime actuel et vous conseillera sur tous les aspects de l'assurance dentaire, y compris les diverses options de souscription.

Alors, si vous craignez que votre régime d'assurance dentaire ne soit trop sucré, confiez-le à l'oeil exercé des experts de l'Association des chirurgiens dentistes du Québec.

Communiquez avec le responsable du comité d'expertise des régimes d'assurance dentaire au (514) 282-1425.



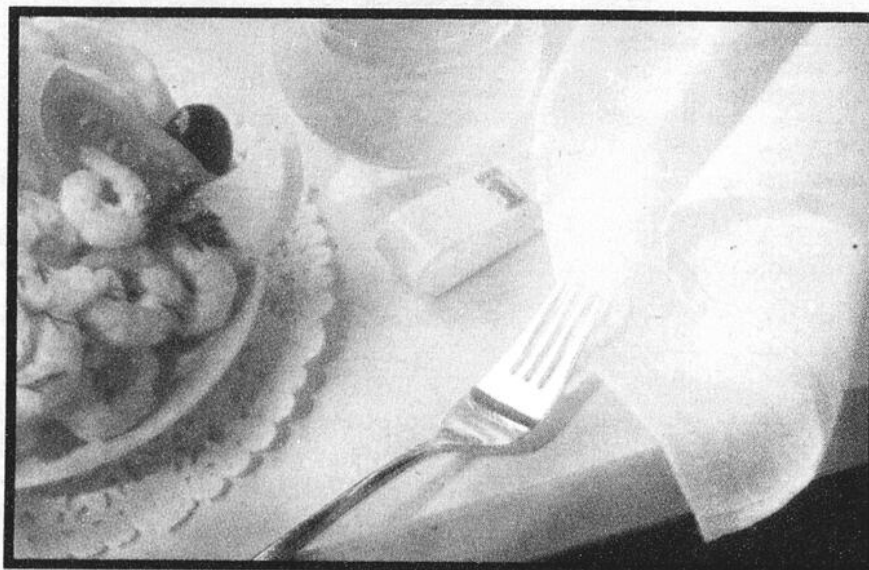
Association
des chirurgiens
dentistes du Québec

ACCÈS 2000
ACCENT FORMATION INC.
ACCI-VISION
ACIER STELCO
ACTIF. ENCYCLOPÉDIE JURIDIQUE DES
BIENS PERSONNELS
ADIRONDACK REGIONAL CHAMBERS OF
COMMERCE
AEMSCO (UQAM)
AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT IN-
TERNATIONAL
AGENCE DE MAGICIENS MICHEL
COURTEMANCHE
AIR LIBERTÉ
ALARME CENTRALE D.I.B.
ANPHOCOLOR
APPROVISIONNEMENTS ET SERVICES
CANADA
APPROVISIONNEMENTS ET SERVICES
QUÉBEC
ARTHUR L. BRUNETTE - DIVISION
LIVINGSTON INTERNATIONAL INC.
ASEA BROWN BOVERI
ASHTON-TATE CANADA LTÉE
ASSOCIATION CAO / FAO
ASSOCIATION DES INDUSTRIELS
FRANCOPHONES ET FRANCOPHILES DE
POITIERS
ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS
DU QUÉBEC
ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DES
FABRICANTS DE L'INDUSTRIE MÉDICALE
(AQFM)
ATELIER DE L'IMAGE PHOTOGRAPHIQUE INC.
BANQUE ROYALE DU CANADA
BAYARD MONTREAL
BAYREACH PARTNERSHIP
BEDCO - RIALTEC
BELGRAPH
BELL CANADA
BELL HELICOPTER
BOULEVARD ST-MARTIN AUTOS
BUREAU D'ÉTHIQUE DE MONTREAL
BUREAU DE L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE
BUREAU DE L'ENTREPRENEURSHIP ET
DE LA PETITE ENTREPRISE
BUREAU FÉDÉRAL DE DÉVELOPPEMENT
RÉGIONAL (QUÉBEC)
C.J. TOWER INC.
C.I.S. DEVELOPMENT GROUP
C.P. EXPRESS & TRANSPORT

CAMELOT-INFO
CANADIAN ENGLISH LANGUAGE CENTRE
CANTEL
CARIBBEAN WEEK
CATALYST ADVERTISING
CEDROM TECHNOLOGIES INC.
CELLULAR ONE INC.
CENTRE CANADIEN D'INNOVATION
INDUSTRIELLE, MONTREAL
CENTRE CANADIEN DE RECHERCHE SUR
L'INFORMATISATION DU TRAVAIL
(CCRIT)
CENTRE DE COMMERCE INTERNATIONAL
CENTRE DE RECHERCHE INDUSTRIELLE
DU QUÉBEC
CENTRE INTERNATIONAL LINGUISTIQUE
BOUCHEREAU INC.
CENTRE LINGUISTIQUE DE JONQUIERE
CENTRE TECHNOLOGIQUE DES
MATÉRIAUX COMPOSITES
CERAM-SNA INC.
CHATEAU ROYAL
CHAÎNE HÔTELIERE HÔTE
CHAISE NADA INC.
CHOIX ENVIRONNEMENTAL
CTTE FM
CITY OF TROY ECONOMIC DEVELOPMENT
CKAC
COLLÈGE AHUNTSIC
COLOR ACTION
COMMISSION DES NORMES DU TRAVAIL
COMMUNICATIONS INTERVIEW
CONCEPT AUDIO-VISUEL
CONSEIL CANADIEN DES NORMES
CONSEIL DE LA SANTÉ ET DES SERVICES
SOCIAUX (CSSS-RMM)
CONSEIL NATIONAL DE RECHERCHES
CANADA
CONSOMMATION ET CORPORATION
CANADA
CONSULTANTS C.Y.L. INC.
CORPORATION COMMERCIALE CANADIENNE
CORPORATION FINANCIÈRE AVI
CORPORATION SCOTPAGE LTÉE
CORPORATION WORD PERFECT
CPFE CENTRE DE PERFECTIONNEMENT EN
FRANÇAIS ÉCRIT
CREADIS
CRL TECHNOLOGIE
CROISIÈRES À BORD DU SAINT-ANDRÉ
CROISIÈRES SUR LE FLEUVE R.C. INC.

SURPRISE

Ce n'est pas la table du fond dans votre resto préféré.



C'est la première classe VIA 1 à destination d'Ottawa.
N'est-ce pas le moment d'essayer la première classe abordable?

Serviettes de toile. Verrerie de belle qualité. Repas succulents. L'impression d'être un invité de marque. Venez voir à quel point VIA 1 ne cesse de s'améliorer. Appelez votre agent de voyages ou VIA Rail.^{MC}



VIA 1. LA PREMIÈRE CLASSE ABORDABLE QUI NE CESSE DE S'AMÉLIORER.

^{MC}Marque déposée de VIA Rail Canada Inc.

^{MC}Marque de commerce de VIA Rail Canada Inc.

et plusieurs autres!

DAYTON DEVELOPMENT COUNCIL
DEFENSE CONSTRUCTION SUPPLY CENTER - USA
DEFENSE ELECTRONIC SUPPLY CENTER - USA
DEFENSE GENERAL SUPPLY CENTER - USA
DEFENSE INDUSTRIAL SUPPLY CENTER - USA
DÉLÉGATION COMMERCIALE D'AUTRICHE
DÉLÉGATION COMMERCIALE DU MEXIQUE
DÉLÉGATION WALLONIE-BRUXELLES AU QUÉBEC
DELTA AIRLINES
DICOM SAR DISTRIBUTION INC.
DIMENSION 3
DISQUE AMÉRICAIN
ÉCOLE POLYTECHNIQUE DE MONTRÉAL
EMPLOI ET IMMIGRATION CANADA
ÉNERGIE, MINES ET RESSOURCES CANADA
ÉQUIPEMENTS DE BUREAU AZTEC INC.
ÉTAMPES LAREX INC.
EURO HABITATION
EXCEL EXPO INC.
EXPERT EXPO
FAYETTE COUNTY ECONOMIC DEVELOPMENT
FÉDOR-EXPOSITIONS INC.
FORTRESS SCIENTIFIQUE DU QUÉBEC INC.
FOURNITURES DE BUREAU DENIS INC.
GAZ MÉTROPOLITAIN
GENERAL SERVICES ADMINISTRATION - USA
GEST-MAC
GREENE COUNTY ECONOMIC DEVELOPMENT
GROUPE CERVEAU
GROUPE IVACO
HÔTEL DES GOUVERNEURS
HÔTEL LE PETIT CHÂTEAU
HÔTEL NOVOTEL
HÔTEL PLAZA HOWARD JOHNSON
HÉROUX INC.
HIPPODROME BLUE BONNETS
HMP INTERNATIONAL INC.
HYDRO-QUÉBEC
HYUNDAI AUTO CANADA INC.
IMPRIMERIE COOK CANADA LTÉE
IMPRIMERIE RBT LTÉE
IMPRIMERIES QUÉBÉCOR INC.
INDUSTRIE RIVE-SUD LTÉE
INDUSTRIE, SCIENCES
ET TECHNOLOGIE CANADA
INNOCENTRIE QUÉBEC
INSTITUT DE RECHERCHE EN SANTÉ ET EN
SÉCURITÉ DU TRAVAIL DU QUÉBEC (RSST)
INSTITUT DES BIO-MATÉRIAUX
INSTITUT EDI
INTERPOSTE CANADA LTÉE
INVACARE - USA
J.L.M.B. - INTERPROLAB
JACAUTO LTÉE
JAMA - PAC
JOHN SCOTTI AUTOMOTIVE LTÉE
JONCAS POSTEXPERTS INC.
JOURNAL LES AFFAIRES
K.L.M.
LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
DE SAINT-NAZAIRE
LA PRESSE
LA SOCIÉTÉ GRICS
LALONDE CHEVROLET OLDSMOBILE CADILLAC
LAPOINTE ET PERRIER INC.
LEMENN AUTOMOBILE
LENSCRAFTERS
LES ATELIERS GUYON & MAILHOT INC.
LES CONSULTANTS PERRIER ET ASSOCIÉS INC.
LES DISTRIBUTIONS R.G.T. INC.
LES ENTREPRISES EMILIE CHAREST

LES ENTREPRISES SABODIN INC.
LES ÉTALAGES ARCHEX LTÉE
LES LABORATOIRES QUELAB INC.
LES MOTEURS DÉCARIE INC.
LES PRODUITS LUNAIRES
LES SERVICES COMCHEQ LTÉE
LES SOLUTIONS INFORMATIQUES CDC INC.
MAGAZINE ACTUALITÉ
MAGAZINE AFFAIRES+
MAGAZINE ALBATROS
MAGAZINE PARTENAIRES
MAGAZINE PME
MAGAZINE VOTRE SUCCÈS
MAGENTA
MAGNACARGO LTÉE
MALLETTE INFORMATIQUE - SOLUTIONS IN-
FORMATIQUES POUR PME
MARK A. REA ENTREPRISES
MÉDIATEL - une division BELL CANADA
METRO BUFFALO ALLIANCE FOR ECONOMIC
DEVELOPMENT
MICRO GESTION 3001 INC.
MICRO-GAZETTE INC.
MICRO-OCCASION
MICROMEDIA LTÉE
MILGRAM & COMPAGNIE LTÉE
MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE, DU COMMERCE ET
DE LA TECHNOLOGIE - QUÉBEC
MINISTÈRE DE LA DÉFENSE NATIONALE
MINISTÈRE DE LA MAIN-D'ŒUVRE, DE LA
SÉCURITÉ DU REVENU ET DE LA FORMATION
PROFESSIONNELLE
MINISTÈRE DES AFFAIRES INTERNATIONALES
MINISTÈRE DU REVENU DU QUÉBEC
MINISTÈRE ÉNERGIE ET RESSOURCES
MISSION INTERNATIONALE D'ÉTUDE (M.I.E.)
MKS INFORMATIQUE
MYRIAD
NATIONAL PAGETTE LTÉE
NEC CANADA
NEWFOUNDLAND OFFSHORE CONTRACTORS
NODCO
NORD-PAS-DE-CALAIS, France
NORMAN A. HARVEY, M.D.
NORTH COUNTRY ALLIANCE
NORTHERN TELECOM CANADA LTÉE

OERLIKON AEROSPATIAL INC.
OFFICE DE LA LANGUE FRANÇAISE
OFFICE DU TOURISME ET DES CONGRÈS DE
JOLIETTE
PÉRIODICA
PHILIPS ÉLECTRONIQUE
PRATT & WHITNEY CANADA INC.
PRÉVOST CAR
PRO-AIR AVIATION INTERNATIONAL
PROGRAMME IMAGINE C.C.P.
PRONEQ INC.
PUBLICATIONS DU QUÉBEC
PUBLICATIONS TRANSCONTINENTAL INC.
R.P.M. TECH INC.
RBT - NOVASAC
RÉPERTOIRES SCOTT'S
REVUE COMMERCE
ROGER GAGNON INC.
S.E.T. - France
SABENA
SCGI - LA SOCIÉTÉ CANADIENNE DE GÉNIE
INDUSTRIEL
SE CAPTELCO INC.
SÉCRÉTARIAT D'ÉTAT DU CANADA
SÉCURITÉ ÉLECTRONIQUE BROUSSEAU INC.
SERVICE DE LIMOUSINE LAW (COMMERCIAL)
SERVICES D'ÉDITION GUY CONNOLLY
SIFAP
SOCATRA INC.
SOCIÉTÉ CANADIENNE DES POSTES
SOCIÉTÉ D'ÉNERGIE DE LA BAIE JAMES (SEB)
SOCIÉTÉ D'HABITATION DU QUÉBEC (SHQ)
SOCIÉTÉ DES ALCOOLS DU QUÉBEC
SOCIÉTÉ DES TRADUCTEURS DU QUÉBEC
SOLUTIONS PROGIPAC INC.
SOUTHAM BUSINESS COMMUNICATION GROUP
SPINELLI LEXUS TOYOTA
ST. THOMAS ECONOMIC DEVELOPMENT
CORPORATION
ST-LAURENT LEXUS TOYOTA INC.
STARBER INTERNATIONAL INC.
STIQ
STUDIO 44 INC.
SUNRIDER
SYLCO EXPRESS
T.M.P.

TECKN-O-LASER
TÉLÉ-UNIVERSITÉ
TELECOM CANADA
TEXTRON MICRO-CARTE
THE DAYTON POWER & LIGHT COMPANY
THE GAZETTE
TROC CANADA
TROY DEVELOPMENT COUNCIL
ULTRAMAR CANADA INC.
UP TOWN AUTOMOBILE LTÉE
UQAM - Famille des sciences de la gestion
VACATION BREAK HOLLYWOOD
VECOR
VETERANS AFFAIRS
VIA RAIL CANADA INC.
VIAU ET CANTIN INC.
VOLVO CANADA
WORLD BUSINESS
WYETH, DIVISION NUTRITION
XENIA ECONOMIC GROWTH CORP.

Apprenez l'anglais à Toronto

CANADIAN
ENGLISH
LANGUAGE
CENTRE
LIMITED

La méthode - Une formation linguistique
en milieu d'immersion, exclusivement en
anglais. Nos cours sont donnés par des
professeurs diplômés et sont adaptés aux
besoins et au rythme de chacun des étu-
diants. Les groupes sont limités. Inscrivez-
vous dès maintenant.

Demandez notre brochure gratuite

35 Euclid Avenue Tel. 1 416 368-6226
Toronto, Ontario Fax. 1 416 365-0742
M6J 2J7

QUELLE EXPÉRIENCE!

Une bonne affaire pour la petite entreprise

La Semaine de la PME, du 20 au 26 octobre.
Manifestation annuelle organisée en l'honneur des
propriétaires et exploitants de PME au Canada, la
Semaine de la PME rend hommage aux entrepre-
neurs, moteur de notre économie.

Le thème de cette année, "*L'entrepreneurship,
une richesse naturelle*", fait ressortir le fait que
l'esprit d'entreprise est l'une des richesses les plus
importantes de notre pays. Il anime les hommes et
les femmes d'affaires dans leur recherche de la
réussite et s'avère une source inépuisable de nou-
velles formes de richesse.

Pour marquer la Semaine de la PME, la Banque
fédérale de développement, de concert avec la
Chambre de commerce du Canada, les bureaux de
commerce locaux et d'autres groupes d'affaires,
organise une série d'activités à l'échelle nationale.
Pour connaître ces activités dans votre région,
téléphonez à la succursale la plus proche de la
Banque fédérale de développement ou composez
sans frais le 1 800 361-2126.

PARTENAIRE DE VOTRE RÉUSSITE



Banque fédérale
de développement

Federal Business
Development Bank



Horaire

LE MONDE DES AFFAIRES®

**Jeudi
3 octobre**

12h à 21h

**Vendredi
4 octobre**

12h à 18h

**Samedi
5 octobre**

12h à 18h

**Dimanche
6 octobre**

12h à 18h

**Place
Bonaventure**

REPLIR, DÉTACHER ET PRÉSENTER À L'ENTRÉE DU SALON

007050

L'interurbain
Bell
vous invite au

**SALON
DE LA
RELANCE**

**PASSEPORT
GRATUIT**
pour gens d'affaires seulement

VALEUR DE
10 \$
EN CADEAU

Mme ☐ M ☐ CORRESPONDANCE: EN FRANÇAIS ☐ EN ANGLAIS ☐

NOM _____ PRÉNOM _____

TITRE OU FONCTION _____

ENTREPRISE _____

ADRESSE _____

VILLE () PROVINCE () CODE POSTAL ()

TÉL. BUREAU () TÉL. RESIDENCE ()

TÉLÉCOPIEUR ()

NATURE DE VOS PRODUITS ET SERVICES _____

COCHÉZ ☒

CHIFFRE D'AFFAIRES

1 ☐ 1 MILLION \$ ET MOINS
2 ☐ 1-2 MILLIONS \$
3 ☐ 2-10 MILLIONS \$
4 ☐ 10-50 MILLIONS \$
5 ☐ 50 MILLIONS \$ ET PLUS

NOMBRE D'EMPLOYÉS

6 ☐ 1 - 4 EMPLOYÉS
7 ☐ 5 - 49
8 ☐ 50 - 199
9 ☐ 200 - 499
10 ☐ 500 EMPLOYÉS ET PLUS

ACTIVITÉS

11 ☐ FABRICATION
12 ☐ SERVICES
13 ☐ COMMERCE
14 ☐ DISTRIBUTION

15 ☐ COMMUNICATIONS
16 ☐ SECTEUR PUBLIC

**QUELS MODULES DU
SALON VISITEREZ-VOUS ?**

17 ☐ INNOVATION
18 ☐ PUBLICITÉ ET MARKETING
19 ☐ COMPTABILITÉ
20 ☐ PRODUCTIVITÉ
21 ☐ INFORMATIQUE ET
TÉLÉCOMMUNICATIONS
22 ☐ ACHATS
23 ☐ DISTRIBUTION
24 ☐ FRANCISATION
25 ☐ AUTOS ET TRANSPORT
26 ☐ VOYAGE D'AFFAIRES

ATTENTION: S.V.P. RÉPONDRE
À TOUTES LES QUESTIONS
POUR OBTENIR D'AUTRES PASSEPORTS
GRATUITS, TÉLÉPHONÉZ AU
1 800 668-BELL.

LE MONDE DES AFFAIRES®
du 3 au 6 octobre 1991 / Place Bonaventure
jeudi: 12h - 21h / ven., sam., dim.: 12h à 18h

Comptez sur nous!



Plus que jamais, les chefs d'entreprises font appel à Voyages Viau Marlin et Air Canada pour tous leurs voyages d'affaires.

C'est pourquoi Voyages Viau Marlin est chef de file en matière de gestion de voyages pour les entreprises

Face à la vive concurrence qui domine les marchés à l'heure actuelle, il est essentiel pour les entreprises d'assurer un contrôle serré de leurs dépenses de voyages. Après tout, nous conjugons l'art du service des voyages personnels à la science de la gestion des voyages d'affaires. À ce titre, Voyages Viau Marlin est en mesure de vous aider à établir vos propres politiques de voyages, de toujours obtenir les meilleurs tarifs, et d'offrir à votre entreprise un service qui répond parfaitement à ses besoins. Sans oublier le confort incomparable de la classe Affaires d'Air Canada.

Nous vous invitons à découvrir l'Avantage Viau Marlin, preuve que la gestion efficace des dépenses peut aller de pair avec un service hautement personnalisé.

Tirez parti des atouts de Voyages Viau Marlin

- Contrôle intégral de la qualité
- Garantie des tarifs les plus bas
- Préposés affectés uniquement au service à la clientèle
- Réseau national de voyages d'affaires comptant plus de 260 bureaux
- Systèmes complets de rapports administratifs
- Centre de service à la clientèle ouvert 24 heures sur 24 (numéro sans frais)
- Systèmes de réservations à la fine pointe de la technologie
- Réservations garanties en cas d'arrivée tardive
- Élaboration de politiques corporatives pour voyages d'affaires.
- Une compagnie canadienne d'envergure internationale.

VOYAGES
VIAU MARLIN

le service complet de gestion de voyages


Air Canada

 **Marlin Travel**

Pour de plus amples renseignements, téléphonez au (514) 866-8209. À Ottawa, téléphonez au (613) 237-5443.