

**CAHIER
DÉTACHABLE**

LES AFFAIRES\$

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

MONTRÉAL, LE SAMEDI 24 SEPTEMBRE 1994

24 PAGES



Bell

présente

LE 10^e SALON INTERNATIONAL

LE MONDE DES AFFAIRES^{MC}

29 SEPTEMBRE AU 2 OCTOBRE 1994

PLACE BONAVENTURE — Montréal — Jeu.: 11 h à 20 h / Ven., sam., dim.: 11 h à 18 h

**200 000 PIEDS CARRÉS
D'OCCASIONS
D'AFFAIRES!**

VOIR GRAND!

**500
EXPOSANTS
28 000
DÉCIDEURS**



À GAGNER :

**2 ORDINATEURS
CIARA SUPERBEMENT
ÉQUIPÉS.***

* 3 968 \$ chacun. Règlement au Salon.

**À NE PAS
MANQUER**



AUTOROUTE ÉLECTRONIQUE

Télétravail, inforoute, adresse électronique... Voilà les nouvelles façons d'opérer dans le Monde des Affaires. Le Salon vous en dévoile tous les secrets. Joignez-vous aux 40 millions d'abonnés d'Internet et apprenez à naviguer dans ce nouvel espace cybernétique. Maîtriser les communications, c'est maîtriser l'avenir!



CARREFOUR INTERNATIONAL

Partout à travers le monde, de nouveaux joueurs redessinent la carte économique. Les opportunités se multiplient avec la Chine, les Philippines, le Brésil, le Portugal, les pays du Maghreb et d'Afrique de l'Ouest ou encore avec la France, la Russie et les États-Unis. Tous seront sur place avec des produits et des technologies disponibles pour distribution exclusive en Amérique.

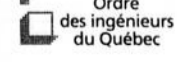
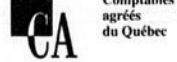
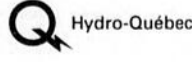


**FRANCHISES ET OCCASIONS
D'AFFAIRES**

Nouveauté cette année : une section entièrement consacrée au démarrage d'entreprises. Venez peaufiner votre plan d'affaires et dénicher des sources de financement. Plus des franchises à fort potentiel, du marketing par réseau et une foule d'inventions provenant du Québec, des États-Unis et même du Maroc. Bref, de quoi satisfaire tous les futurs entrepreneurs!

GRATUIT!
Un superbe porte-documents Bell* pour constituer votre dossier du Salon.

* Quantité limitée



L'autoroute de l'information en vedette au Salon

Dici quelques années, la plupart des entreprises auront leur adresse électronique. Scénario de science-fiction ? Sûrement pas. Rappelons-nous de l'avènement des télécopieurs. Au début des années 1980, on devait s'assurer que le destinataire avait bel et bien un de ces appareils. Aujourd'hui, on demande : « Quel est votre numéro de télécopieur ? »

Bientôt, l'adresse électronique aura naturellement sa place sur toutes les cartes professionnelles. Et si l'on parle abondamment des répercussions de l'autoroute électronique au foyer, c'est vraiment au travail que ce nouveau mode de communication risque d'avoir le plus d'impact. On prévoit déjà que le bureau traditionnel, bastion de la culture d'entreprise, cessera prochainement d'être au centre de la vie professionnelle de bien des gens.

Pour les travailleurs d'une usine de clous ou de meubles, l'autoroute de l'information - l'inforoute, disent certains experts dans la francophonie - n'apportera aucun changement radical. Mais

pour ceux qui participent aux industries de la connaissance, dont la matière première consiste en données exprimées en mots ou en chiffres, les changements seront profonds.

Petit réseau deviendra grand...

À l'heure actuelle, on estime que les entreprises en Amérique du Nord disposent de quelque 30 millions d'adresses électroniques. Le nombre de branchés au réseau Internet double tous les neuf mois. Le nombre de messages envoyés chaque mois par le courrier électronique d'Internet partout dans le monde totaliserait un milliard. Difficile d'imaginer pour l'instant un domaine d'activité qui affiche une telle croissance ! Si celle-ci progresse au même rythme d'ici à la fin du siècle, c'est l'ensemble de l'humanité - hommes, femmes et enfants - qui sera branché au « réseau des réseaux » électroniques.

Selon des données publiées par la revue *Fortune*, il s'est créé aux États-Unis 26 250 000 adresses électroniques depuis

1987, tandis que le nombre de télécopieurs progressait de 10 000 000 au cours de la même période.

Avec l'autoroute de l'information s'est aussi implanté le courrier électronique (le *e-mail*), sans aucun doute le volet de l'inforoute le plus utilisé actuellement. Le courrier électronique modifie le mode de fonctionnement des organisations qui en font un usage étendu; il amène un changement de la culture d'entreprise, nivelant les organigrammes, bouleversant les paliers hiérarchiques.

Les applications commerciales

Encore à ses débuts, l'utilisation commerciale de l'autoroute de l'information se développe vigoureusement. Établies depuis plusieurs années, les banques de données commerciales vendent du temps de consultation à des centaines de milliers de clients. En outre, on dénombre une foule de services de nature financière qui empruntent l'autoroute électronique : cotes et opérations boursières, taux de change, etc.



Dernièrement, une vingtaine d'entreprises de haute technologie de la Côte ouest américaine ont mis sur pied une forme de supermarché virtuel baptisé *CommerceNet*, qui doit servir d'infrastructure aux entreprises voulant faire des affaires sur le réseau. D'autres initiatives similaires ont vu le jour depuis : fleuristes, disquaires, agences de voyages, consultants ou agences immobilières ont désormais « pignon sur rue » sur l'inforoute.

L'autoroute des PME

Les petites et moyennes entreprises du Québec ont déjà informatisé certaines de leurs procédures. La comptabilité est traitée par ordinateur, comme le sont aussi une partie de la facturation et des procédés de production, les listes de clients et le traitement de texte. Mais l'entreprise doit aujourd'hui envisager d'ajouter la communication par informatique, dont la première manifestation consiste en l'échange de données informatisées (EDI). Mais ce n'est qu'un début. L'entreprise peut également penser à relier son réseau interne à ceux de ses fournisseurs, des gouvernements, des centres de recherche, des associations... La liste est infinie.

Les dirigeants qui croient pouvoir attendre dix ans avant de bouger risquent de déchanter. Déjà, le gouvernement fédéral a lancé son nouveau « Service

des invitations ouvertes à soumissionner » (SIOS), qui informe ses abonnés de tous les contrats qu'il accorde au pays, contrats qui totalisent des milliards de dollars par année. SIOS est le seul moyen pour le soumissionnaire d'obtenir toute l'information sur les contrats qui l'intéressent, sans ne rien manquer.

Au Québec, les technologies de l'information sont un des puissants moteurs de notre économie : un chiffre d'affaires global de 7,3 milliards de dollars, réalisé par 2 600 firmes qui

emploient 65 000 personnes et engagent 50 % des dépenses de R&D faites au Québec, toutes catégories confondues.

C'est pour répondre à cette réalité, toute nouvelle mais combien cruciale pour la compétitivité des entreprises québécoises, que le Salon Le Monde des Affaires présente une vitrine sur l'autoroute de l'information. C'est la plus complète manifestation du genre à avoir lieu au Québec, qui rassemble les acteurs de premier plan de cette industrie en plein essor, d'ores et déjà incontournable.

NéoMédia : un guide sur les inforoutes

Pour faciliter l'accès des entreprises aux autoroutes de l'information, un groupe-conseil s'est constitué récemment au Québec, sous le nom de NéoMédia, groupe-conseil en technologies de l'information.

Les « inforoutes » ouvrent des perspectives révolutionnaires pour la circulation de l'information et les transactions de tous genres à l'échelle du globe. Mais on ne s'aventure pas dans le labyrinthe du « World Wide Web » sans itinéraire ni boussole.

NéoMédia veut aider les entreprises et les institutions à évaluer « comment elles pourraient tirer parti d'Internet et quelle est la meilleure façon d'y arriver ».

La firme offre une gamme étendue de services techniques ou communicationnels grâce à un réseau de partenaires où se retrouvent notamment Première Ligne Communication et Metrix Interlink. Le groupe NéoMédia présentera à son stand des mini-conférences « en ligne » pour donner un avant-goût des possibilités d'Internet.

Rédaction et coordination du

Guide officiel du Salon
Le Monde des Affaires :

Première Ligne Communication

EXPORTATION

POURQUOI NAVIGUER SEUL ?

Depuis près de 50 ans, la CCC aide les entreprises canadiennes à décrocher des contrats d'exportation auprès de gouvernements étrangers et d'organismes internationaux. Vous avez des problèmes à dénicher des occasions, négocier des marchés ou percevoir votre dû ? Ne tirez plus de l'aile. Communiquez sans tarder avec Vivian Asfar, au (613) 996-0034.



50 rue O'Connor Street, Ottawa, Canada K1A 0S6 Tel: (613) 996-0034 Fax: (613) 995-2121

Propriété à part entière du gouvernement du Canada

Message de Serge Martin

La nouvelle économie en marche

Si le Salon international Le Monde des Affaires est devenu en dix ans la plus importante manifestation du genre au Canada, c'est qu'il n'a jamais dérogé à son objectif fondamental : contribuer à l'essor de la nouvelle économie au Québec en présentant aux gens d'affaires les outils de travail les plus avancés qui soient, en leur offrant une foule d'occasions d'affaires et en favorisant les contacts d'affaires.

En participant au Salon, les dirigeants d'entreprises s'offrent l'occasion de s'élever au-dessus de la mêlée, de découvrir les grandes tendances de fond et les nouveaux axes de communication. En ayant une vue d'ensemble de leur secteur d'activité, ils sont plus à même d'identifier leurs forces et leurs faiblesses et de jeter les bases d'une stratégie qui fera de leur entreprise une des

forces vives de l'économie québécoise.

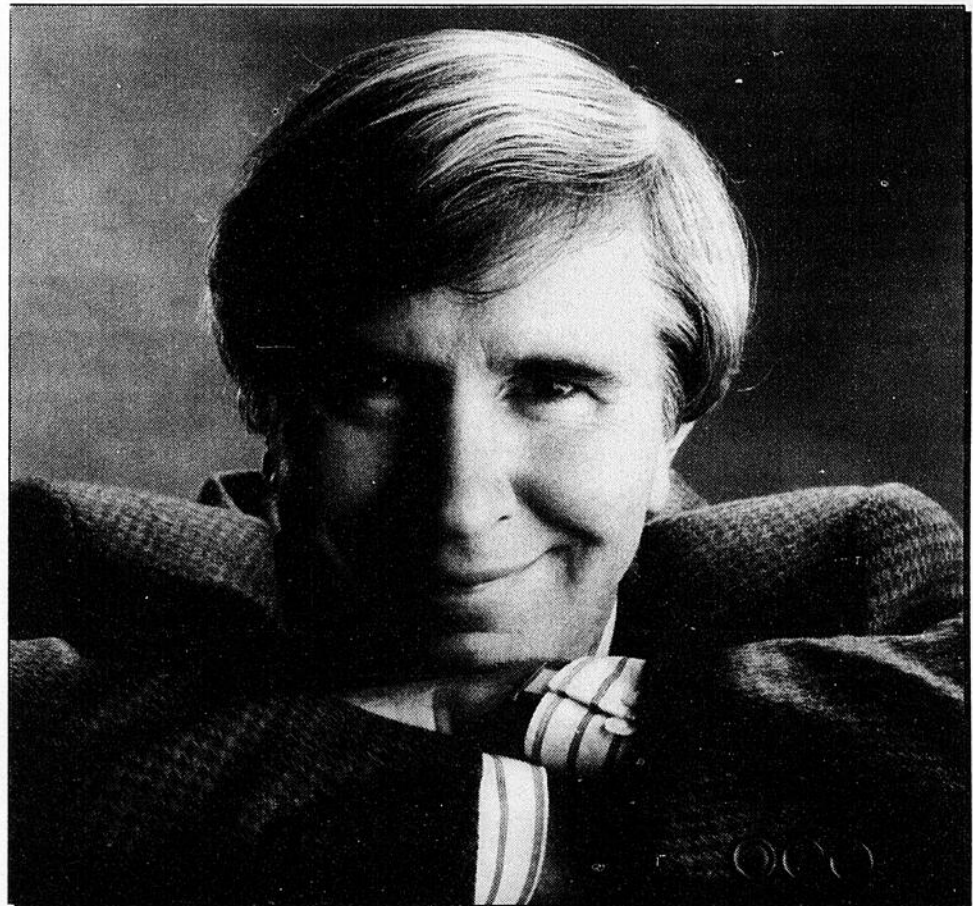
Mais l'entrepreneur d'aujourd'hui doit voir plus loin que les frontières du Québec. Avec Chicago et Washington, Montréal constitue l'un des pôles d'un triangle qui englobe 100 millions de consommateurs. Nous avons accès à l'immense marché nord-américain et nous pouvons en faire profiter nos partenaires européens, asiatiques ou africains. Nous disposons de ressources humaines et technologiques abondantes et de qualité, sans compter un territoire immense.

Avec de tels atouts, le Québec n'a aucune excuse pour ne pas devenir l'un des joueurs clés de la nouvelle économie mondiale. Pour y arriver, il s'agit de bien connaître son marché, de savoir se positionner et, surtout, de capitaliser sur le changement plutôt que de le subir. Au-delà des écueils et des diffi-

cultés, les périodes de bouleversements comme celle que nous connaissons actuellement présentent des occasions de développement sans précédent pour qui sait les saisir, pour qui sait faire preuve d'ouverture d'esprit et d'optimisme.

Je suis convaincu que ce 10^e Salon international Le Monde des Affaires constituera pour vous une étape déterminante sur la route de la prospérité.

Serge Martin
Président
du Salon
Le Monde des
Affaires



Club Tremblant

Centre de Villégiature et de Congrès
Resort and Conference Centre

J'y reviens!

Votre associé en affaires

Nous vous offrons tout ce qu'il vous faut pour une réunion productive dans un complexe moderne, d'allure champêtre et dans un décor grandiose.

- 12 salles de conférence — fenestration abondante.
- Capacité de 10 à 350 personnes.
- Salles climatisées et insonorisées.
- Équipement audiovisuel à la fine pointe de la technologie.

Et l'hébergement dans des condominiums luxueux.

- Vivez dans le confort d'un appartement et profitez des avantages d'un hôtel avec sa salle à manger, son bar, son centre sportif intérieur avec piscine, et à l'extérieur les tennis, le lac avec une plage sablonneuse, une piscine, une marina.

Club Tremblant, Ave Cuttle, Mont-Tremblant (Québec) J0T 1Z0

Téléphone : (819) 425-2731 — USA (sans frais) : 1-800-363-2413 — Québec/Ontario (sans frais) : 1-800-567-8341 • Télécopieur : (819) 425-9903

Profitez de notre promotion d'automne qui vous donnera «La clef du succès»

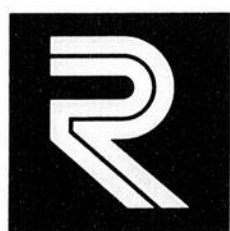
Plusieurs avantages :

- salle de planification pour votre coordonnateur;
- deux salles de réunion complémentaires;
- forfaits complémentaires (1-16);
- suite d'hospitalité;
- prix super économiques;
- cadeaux personnalisés pour participants.

HEURES D'OUVERTURE DU SALON

Jeudi 29 septembre	: de 11 h à 20 h
Vendredi 30 septembre	: de 11 h à 18 h
Samedi 1 ^{er} octobre	: de 11 h à 18 h
Dimanche 2 octobre	: de 11 h à 18 h

La maîtrise des intangibles



ROBIC

DEPUIS 1892
AGENTS DE BREVETS ET MARQUES
PROTECTION DES DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

LEGER ROBIC RICHARD

AVOCATS

55 ST-JACQUES, MONTRÉAL (QUÉBEC) H2Y 3X2

FAX: (514) 845-7874

TÉL.: 98 R•O•B•I•C

Futuropolis, la cité des nouvelles technologies

La grande région de Montréal possède déjà bon nombre des atouts nécessaires pour devenir une force internationale de l'économie du XXI^e siècle, qui sera dominée par les industries de la connaissance. Afin de consolider ces caractéristiques d'avenir, Futuropolis entend créer une technopole sur un em-

placement de choix et y réunir tous les maillons de cette nouvelle économie.

Ce rassemblement des forces vives des industries de la connaissance - informatique, télécommunications, micro-électronique, audiovisuel - facilitera la formation d'alliances, la mise en commun des expertises et, plus généralement, l'émergence

d'une nouvelle culture d'entreprise typique de la société d'information.

C'est sur un emplacement de 46 hectares en bordure du fleuve Saint-Laurent, le long de l'autoroute Bonaventure, que Futuropolis érigera la phase 1 de cette cité de l'information. Site du Technoparc de Montréal, cet endroit compte déjà un leader des

télécommunications internationales, Téléglobe Canada. Il se situe à proximité de grandes artères autoroutières, du centre des affaires montréalais et des centres de recherche. Les quatre universités montréalaises (Université de Montréal, UQAM, McGill et Concordia) sont d'ailleurs implantées à moins de 4,5 kilomètres de Futuropolis.

Futuropolis attirera de grandes entrepri-

ses d'ici et d'ailleurs qui ont posé les jalons de l'industrie de la connaissance. Mais elle convie aussi les petites et moyennes entreprises *idéatrices*, qui sont les moteurs de cette nouvelle économie. La valeur du projet repose justement sur les multiples liens que tisseront les grandes et petites entreprises, les réseaux formels et informels qui naîtront du choc des idées et le partage

d'outils collectifs de pointe. Futuropolis est un projet ambitieux, à l'exacte mesure des industries émergentes.

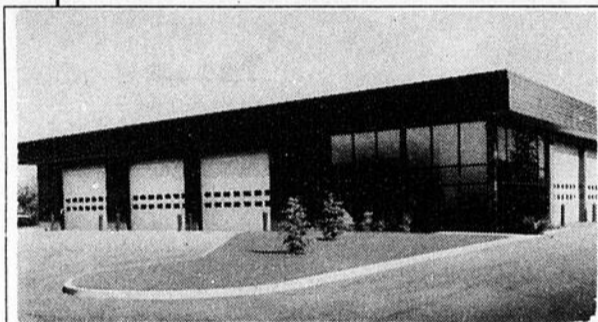
Bien que bon nombre de ses caractéristiques soient originales, Futuropolis s'inspire d'expériences semblables qui ont vu le jour en Europe et aux États-Unis. Ainsi, à Poitiers, en France, Futuroscope, qui se définit comme le parc européen de l'image, a misé sur les

QUALITÉ • EXCLUSIVITÉ • RAPIDITÉ

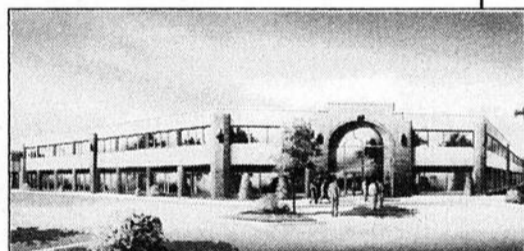
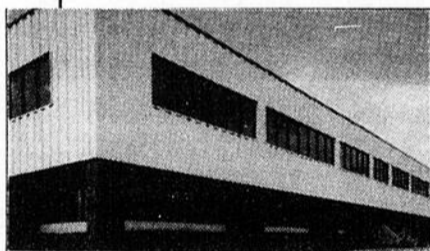


VOUS AVEZ UN PROJET DE CONSTRUCTION OU D'EXPANSION!

Honco... un produit de qualité pour vous!



POUR TOUT GENRE DE PROJET: INDUSTRIEL, COMMERCIAL ET RÉCRÉATIF, HONCO VOUS OFFRE SON EXPERTISE DANS LES BÂTIMENTS D'ACIER MONOCOQUES ET À CADRES RIGIDES



- Service d'estimation
- Service d'ingénierie
- L'assistance professionnelle pour la préparation de divers documents
- Une garantie 15/25
- Des délais de construction rapides
- Une isolation supérieure aux normes

INFORMEZ-VOUS SANS TARDER SUR NOTRE GAMME DE BÂTIMENT



QUÉBEC: (418) 831-2245
MONTREAL: (514) 354-5123

Siège social:
1191, ch. Industriel,
Bernières, Qc. G7A 1A6

La Russie présente au Salon, avec le président de la République d'Adyghée

Les velléités d'autarcie des pays de l'Est disparaissent, alors que s'effrite la domination de l'idéologie communiste. L'économie planifiée n'a plus cours en Russie. Le commerce se fonde maintenant sur la loi de l'offre et de la demande. Rien n'empêche désormais la Russie de s'associer au processus d'intégration à l'économie mondiale.

La Russie est un pays immense, au potentiel illimité, doté de ressources naturelles abondantes et riche d'une main-d'oeuvre instruite et qualifiée. L'intégration de la Russie au nouvel ordre économique mondial est essentielle à sa prospérité et, par voie de conséquence, à sa stabilité politique.

Pour la première fois cette année, le

Salon Le Monde des Affaires sera l'hôte d'une délégation de la Fédération de Russie. Sous l'égide du Regroupement Québec-Russie et de la Société russe des amis du Canada, le Salon recevra, outre des gens d'affaires, des représentants de la République d'Adyghée, située dans le Caucase, au Sud de la Russie. Cette délégation sera sous la haute direction du Président de la République d'Adyghée, le très honorable Aslan Djarinov. De plus, la Kabardino-Balkarie, une autre république du Caucase, sera elle aussi dignement représentée. En effet, sa délégation sera dirigée par M. Jiraslan Vologourov, Président du Comité pour les relations économiques extérieures de la République de Kabardino-Balka-

rie.

La délégation russe recherche des partenaires pour explorer et exploiter ses ressources naturelles, notamment dans le secteur du diamant. Par ailleurs, de nombreuses technologies de pointe ont été développées par les scientifiques de ce pays. Ces technologies sont disponibles pour le transfert ou la commercialisation à travers le monde, par le biais de coentreprises. En outre, ces républiques recherchent au Canada des sources d'approvisionnement pour leur marché intérieur.

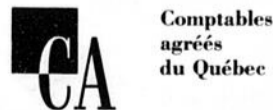
Les entrepreneurs visionnaires ont là une chance historique de développer des relations privilégiées avec la Russie, qui retrouvera plus tôt qu'on le pense son statut de grande puissance.

Nous pouvons compter pour beaucoup dans votre réussite.

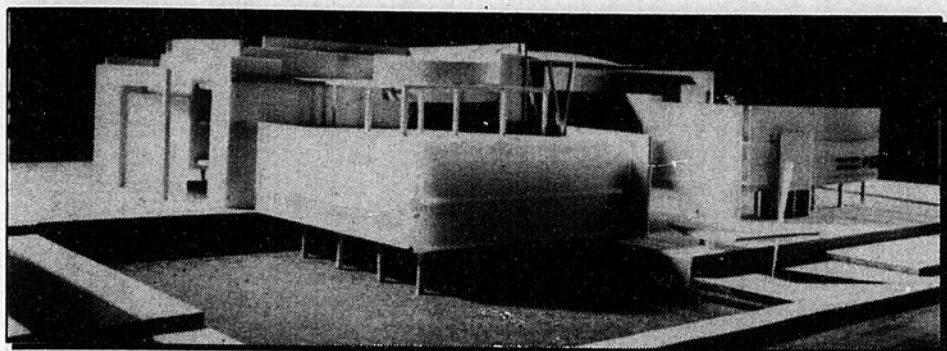
Dans les cabinets d'experts-comptables, nous offrons des services de vérification et de planification fiscale. Mais nos compétences s'étendent bien au-delà des chiffres : nous pouvons aussi vous conseiller en matière de gestion, d'administration et de finances.

Dans l'entreprise, l'étendue de notre expertise fait de nous des décideurs ainsi que des membres importants de toute équipe de gestion.

Consultez un CA. Il vous aidera à gérer efficacement les aspects critiques de votre entreprise.



Vos partenaires en affaires



plus récentes technologies audiovisuelles : le cinéma à trois dimensions créé par IMAX, le multimédia, le cinéma interactif et l'imagerie virtuelle. Le succès de Futuroscope est spectaculaire : 2,6 millions d'entrées cette année. Notons qu'Euro Disney avait attiré l'an dernier 9,8 millions de visiteurs. Croissance de 33 % pour le Futuroscope, baisse prévue de 10 à 20 % pour Euro Disney... Pour la revue française *Paris-Match*, ces chiffres confirment que le XXI^e siècle sera « hypertechnologique » et que l'avenir

n'appartient pas aux Américains !

Le concept de Futuropolis exploite trois grands axes de l'activité humaine : le travail, la formation et le loisir éducatif. La technopole, sur le plan des activités professionnelles et commerciales, favorisera la création de partenariats et d'associations sectorielles en vue de la conquête des marchés. Futuropolis accueillera aussi un centre de formation à distance.

Le public y trouvera son compte avec nombre d'attractions axées sur les communications et l'imagerie électronique. Ces activités

pourront servir de vitrine technologique pour nos entreprises locales, tout en développant la culture scientifique et technologique de la population, particulièrement celle des jeunes.

Montréal deviendra, grâce à Futuropolis, un pôle international des industries de la connaissance, se positionnera en tant que carrefour des technologies de l'information et s'imposera comme passage obligé de l'autoroute électronique. Les entreprises qui s'établiront dans cette technopole seront au cœur de l'économie de demain.



DÉJÀ 5 FRANCHISES EN EXPLOITATION:
ST-JÉRÔME, ST-SAUVEUR, STE-THERÈSE,
SHERBROOKE, DRUMMONDVILLE
(STE-AGATHE, LAVAL et plusieurs autres, dès 1995)



Le Rigolfeur, c'est un loisir suffisamment près du mini-golf pour enthousiasmer les adeptes incondtionnels de ce sport, mais tellement différent qu'il parvient même à attirer les ex-joueurs blasés de la formule traditionnelle.

Les adeptes expérimenteront leurs coups roulés sous l'eau et à quatre pattes, ou encore dans une latrine, une gouttière et même dans une toilette ! Mais attention aux chocs électriques, aux sirènes inattendues, aux jets d'eau dissimulés, aux bestioles à l'affût et aux coupes récalcitrantes. Car au Rigolfeur, récupérer sa balle dans la coupe fait partie des défis et de la rigolade.

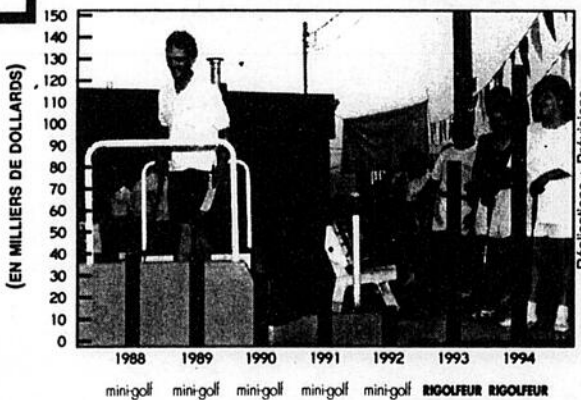
Le Rigolfeur se distingue par ses farces et attrapes électroniques et par la qualité de ses plateformes interchangeableables. Toute la différence repose sur l'ambiance de fête et de joie spontanée qui y règne. Comment pourrait-il en être autrement quand trois gicleurs arrosent simultanément 150 joueurs à la suite d'un trou d'un coup au 18e !

Tellement innovateur qu'un brevet canado-américain est en instance quant au concept entier.

COÛT D'ACQUISITION: 150 000\$
COMPTANT REQUIS: 25 000\$
CAUTIONNEMENT REQUIS: 35 000\$
PROFIT NET: 45 000\$

*pour seulement 3 mois d'exploitation par année
SUJET À CHANGEMENT SANS PRÉAVIS

ÉVOLUTION DES REVENUS
MINI-GOLF CONVENTIONNEL TRANSFORMÉ EN RIGOLFEUR



(TERRAIN TÉMOIN SITUÉ À ST-JÉRÔME)

INTÉRESSÉ
POUR LA SAISON PROCHAINE?

AGISSEZ AVANT NOVEMBRE 1994
ETENCAISSEZ 25 000\$
DE PLUS EN 1995

Tél.: (514) 438-2070
1 800 567-2070
Fax: (514) 438-3924

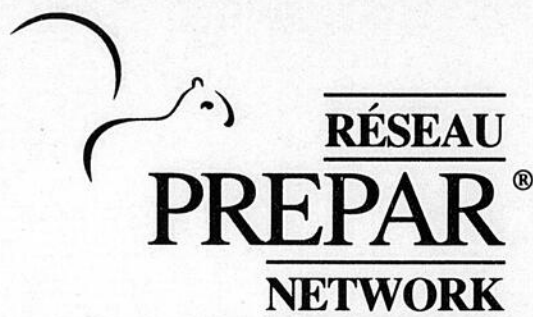
870, Montée Sainte-Thérèse, Bellefeuille (Québec) JOR 1A0

FIDÉLISEZ VOTRE CLIENTÈLE !

Saviez-vous qu'il en coûte 5 à 6 fois plus cher pour acquérir un nouveau client que de conserver un client existant ?

Fini les **points...** Fini les **milles...** !

Offrez à votre clientèle fidèle de vraies récompenses en **argent \$\$\$**.



Le programme PRÉPAR est un **programme d'épargne** et de **bons d'achat** qui plaît aux consommateurs.

PRÉPAR a fait ses preuves avec plus de **40 000 membres** et **700 marchands** participants !

LE RÉSEAU PRÉPAR VOUS OFFRE

- Un programme de **fidélisation sur mesure**, clés en main.
- Un programme prêt à fonctionner, **sans frais d'adhésion** pour votre commerce ou votre réseau.
- Un programme **exclusif** dans votre sphère d'activités.
- Pour vous assister, une équipe de **spécialistes en marketing** et un personnel qualifié.



M. Maurice Giroux
Président
PRÉPAR INTERNATIONAL INC.



**AUX ENTREPRENEURS !
OBTENEZ UNE LICENCE ET
DÉVELOPPEZ VOTRE PROPRE TERRITOIRE.**

Informations Montréal métropolitain :
(514) 875-6676 ou **1 800 665-1606**

Venez nous visiter à notre kiosque numéro 909,
section « Franchises et occasions d'affaires »
du Salon des affaires, Place Bonaventure,
du 29 septembre au 2 octobre 1994.

**BANQUE
NATIONALE**
Notre banque nationale

En collaboration avec



PERCEZ POUR CROÎTRE

Plus de 200 pays achètent québécois. Mais encore trop peu d'entreprises québécoises vendent à l'étranger. Pour vous aider à percer, à croître et à vous implanter, nous vous offrons: • un mode d'emploi des marchés étrangers • des sessions de formation en commerce international • un réseau de délégations

québécoises sur 4 continents • l'accès à des foires et missions à l'étranger pour multiplier les contacts et occasions d'affaires • le programme d'aide financière à l'exportation APEX. Communiquez avec nos conseillers en Affaires internationales.



Gouvernement du Québec
Ministère des Affaires internationales,
de l'Immigration et des Communautés culturelles

Information sur les programmes et services à l'exportation: Bureau de promotion des exportations, Québec: 649-2324, Montréal: 499-2184, Ailleurs au Québec: 1 800 539-7078. **Information sur les marchés étrangers:** Asie de l'Est et Océanie (514) 499-2190 Asie du Sud et du Sud-est (514) 499-2167 Afrique et Moyen-Orient (418) 649-2318 Amérique latine et Antilles (418) 649-2315 États-Unis (514) 499-2175 France (418) 649-2331 Europe du Nord-ouest (514) 499-2195 Europe méditerranéenne et Benelux (514) 499-2185 Europe centrale et orientale (514) 499-2161

Le bureau à domicile : des « emplois portatifs » !

Le bureau à domicile, le bureau satellite ou encore le télétravail... Voilà trois expressions pour exprimer une nouvelle réalité du monde des affaires. Trois réalités qui seront explorées au Pavillon du Bureau à domicile, animé par le Groupe Hypertec et le Groupe Entreprendre, une association qui regroupe des travailleurs autonomes.

Grâce aux progrès de l'informatique, à l'avènement de l'autoroute de l'information et au développement rapide de la téléphonie sans fil, le bureau à domicile est en voie de devenir le phénomène majeur dans le monde du travail en cette fin de siècle. Évidemment, cette petite révolution ne touche guère les travailleurs d'usine qui fabriquent des biens durables, mais elle modifie profondément le « boulot » de nombreux cols blancs et de tous ceux dont la production consiste en données et idées.

Remis en question par la nouvelle économie de la connaissance, le bureau traditionnel cessera d'être pour bien des gens le lieu par excellence de leur activité professionnelle.

Une fois les nouvelles percées en matière de télécommunications développées à leur plein potentiel, on prévoit l'avènement du bureau virtuel, qui n'est pas un lieu mais un concept : le bureau, c'est partout où on apporte son ordinateur portable relié aux grandes voies de communication.

Les vendeurs d'une entreprise, par exemple, ne se rendent au bureau que deux ou trois fois par semaine. Munis d'un ordinateur portable, ils n'ont pas de bureau en propre; on leur accorde simplement un cubicle meublé d'une table de travail, d'une chaise et d'un téléphone. La revue *Newsweek*, dans un article consacré aux « emplois portatifs » (*portable jobs*), raconte que le nouveau bureau d'IBM de Cranford, au New Jersey, ne compte que 220 bureaux pour les 650 employés des secteurs des ventes et des services.

Toutes ces nouvelles tendances et plusieurs autres seront dévoilées, commentées et vulgarisées au Pavillon du Bureau à domicile. Une nouvelle façon de travailler et de naviguer dans l'économie du savoir.



Au Pavillon du Bureau à domicile, les visiteurs apprendront comment intégrer tous les équipements d'un bon réseau de communication.

MINI-CONFÉRENCES

Le Bureau à domicile

Présentées par le Groupe Entreprendre et Hypertec au stand n° 820

- *La banque de ressources électroniques*

Tous les jours, à 12 h et 15 h

- *Le plan d'affaires*

Tous les jours, à 13 h et 16 h

- *Le travail à domicile*

Tous les jours, à 14 h et 17 h

- *Choisir son ordinateur*

Tous les jours, à 12 h 30 et 15 h 30

- *Le réseau informatique sans fil*

Tous les jours, à 13 h 30 et 16 h 30

- *Informatique multimédia*

Tous les jours, à 14 h 30 et 17 h 30

- *Courrier électronique et communications multimédia*

Tous les jours, à 12 h et 15 h

- *Une mine d'informations économiques et financières*

Tous les jours, à 13 h et 16 h

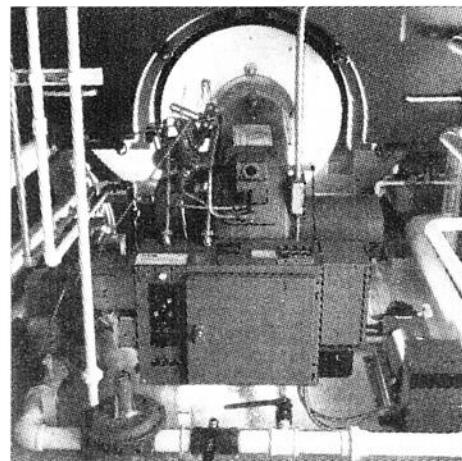
- *Le commerce instantané, partout dans le monde grâce à Internet*

Tous les jours, à 14 h et 17 h

L'autoroute de l'information

Présentées par Première Ligne Communication et NéoMédia au stand n° 722

Pour un ingénieur et un entrepreneur en chauffage, ceci est un appareil qui résout vos problèmes technologiques, énergétiques et écologiques.



Pour votre comptable, c'est une machine à économiser!

De plus en plus d'entreprises chauffent maintenant au gaz naturel. Propre, efficace et moins cher, c'est une meilleure source d'énergie... et surtout une grande source d'économies.

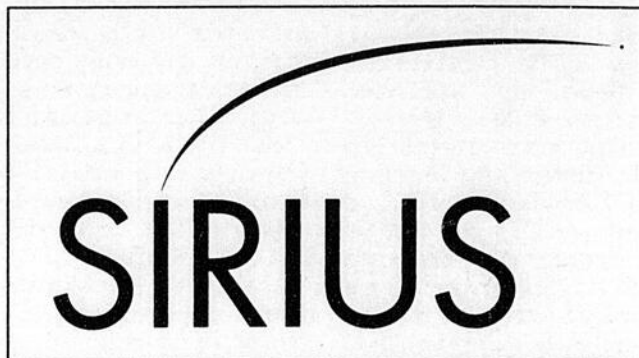
Faites le choix *affaires*, composez le 1 800 567-1313.



Avec Sirius, Bell ouvre la voie de l'autoroute de l'information à la PME

Sirius^(mc), le mégaprojet de Bell Québec et des autres compagnies de télécommunications, va reliair à l'autoroute de l'information tous les foyers et entreprises du pays. Mais dès aujourd'hui, les entreprises peuvent emprunter cette autoroute qu'est d'ores et déjà

le réseau de Bell. En visitant le stand Bell au Salon Le Monde de Affaires, vous découvrirez quelques-unes des applications que l'autoroute de l'information met aujourd'hui à la portée des PME. Ainsi, dans le cadre d'un bureau à domicile, vous pourrez faire l'essai d'une gamme complète de produits spécialement destinés aux travailleurs autonomes. Vous vérifierez toute la puissance du réseau de télécommunications de Bell, grâce à diverses applications allant des plus simples comme la télécopie et les Services Étoiles^(mc) aux plus évoluées comme la vidéoconférence par ordinateur. Vous pourrez éga-



lement expérimenter les avantages de la vidéoconférence Bell dans une salle qui est la réplique exacte d'une des 25 salles publiques de vidéoconférence mises à la disposition des PME au Québec. Plusieurs partenaires de Bell qui contribuent à l'élaboration de solutions multimédia reliées à l'autoroute de l'information seront présents dans le stand Bell. Northern Telecom, Apple, Intel, CBCI Telecom, Adcom et Cité Électronique feront la démonstration de leurs produits. Un mini-théâtre intégré au stand vous permettra d'assister à leurs présentations. Au Salon Le Monde des Affaires, Bell vous fera découvrir comment tirer profit, dès aujourd'hui, de l'autoroute de l'information qu'elle met à la portée des PME.

MINI-CONFÉRENCES

Soare Lewis
(Stand n° 538)

- Comment augmenter vos ventes aux États-Unis, soit par l'exportation, soit par une implantation sur place
Tous les jours, à 14 h et 16 h

A.H. Brosseau et Associés
(Stand n° 447)

- L'exportation à temps partagé. Comment la petite entreprise peut développer un réseau de vente effectif aux États-Unis en ne passant que deux ou trois jours par mois dans le territoire
Jeudi 29 septembre, à 13 h 30, 15 h 30 et 18 h 30

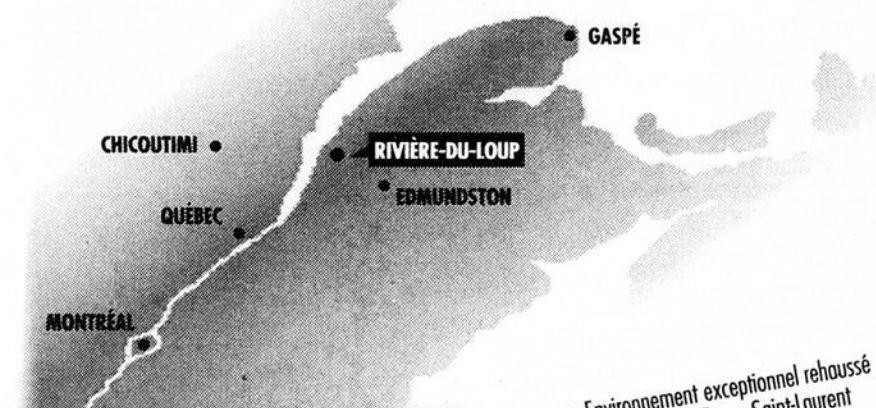
- Les prérequis pour exporter. Si vous vendez au Québec, vous avez tout ce

qu'il faut pour exporter en Nouvelle-Angleterre
Vendredi 30 septembre, à 13 h 30, 15 h 30 et 17 h

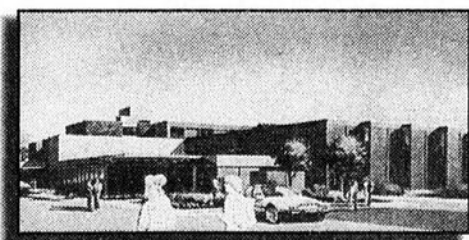
- L'exportation « clés en main ». Comment mettre sur pied un service d'exportation, incluant la formation du personnel, le développement des ventes, les programmes d'aide gouvernementaux, etc.
Samedi 1^{er} octobre, à 13 h 30 et 15 h 30

- Développement de réseaux de vente aux États-Unis. Comment un petit manufacturier d'ici peut développer et soutenir un réseau de vente aux États-Unis avec un budget limité en faisant appel à l'aide gouvernementale
Dimanche 2 octobre, à 13 h 30 et 15 h 30

RIVIÈRE-DU-LOUP... pour un congrès dont on vous reparlera longtemps



HOTEL LEVESQUE
Centre des congrès
☎ 1-800-463-1236



HOTEL UNIVERSSEL
Centre de congrès
☎ 1-800-265-0072

- Environnement exceptionnel rehaussé du majestueux fleuve Saint-Laurent
- Organisation impeccable
- Tarifs alléchants
- 1 000 chambres disponibles
- 40 salles de réunion pouvant accueillir de 10 à 1 500 personnes
- Cuisine régionale et gastronomique
- Destination-santé réputée
- Multiples activités culturelles et sportives
- Carrefour des grands axes routiers et de communication
- À moins de 2 heures de Québec et à 4 heures de Montréal

L'Office du tourisme et des congrès de Rivière-du-Loup

Téléphone
(418) 862 1981
Télécopieur
(418) 868 1666

Post!

Si vous voulez connaître toutes les données sur les entreprises canadiennes... procurez-vous les Corporate Surveys 1994 du Financial Post Datagroup



Glenn G. Keeling, directeur des ventes et du marketing

Personne n'ignore que les Corporate Surveys constituent la source principale d'information financière sur les entreprises publiques canadiennes. Cela fait plus de 60 ans qu'ils se distinguent ainsi. Et cette année, ils sont encore meilleurs!

Pour vous permettre de prendre les décisions financières qui vous placeront en tête de la concurrence avec facilité, rapidité et en possédant toutes les informations, un nombre inégalé d'améliorations ont été apportées dans l'édition 1994 du Survey of Industrial et du Survey of Mines and Energy Resources:

VOICI LES AMÉLIORATIONS DE LA VERSION 1994:

- Cours des actions et des obligations en date de février 1994
- Bénéfices et bénéfices par action avant l'arrêt des activités
- Revenu avant impôt
- Passif découlant du régime de retraite ou excédent
- Dividendes des actions ordinaires pour les deux années précédentes
- Taux des dividendes présentés sous forme de tableaux
- Cours de clôture de fin d'année présenté sous forme de tableau des haut et des bas des 4 dernières années
- LE SURVEY OF INDUSTRIALS comporte plus de 200 entreprises du secteur des services et de la fabrication et fournit des informations sur les résultats financiers, la structure financière et l'endettement, les opérations, les filiales, les principaux actionnaires, les dirigeants, etc.
- LE SURVEY OF MINES AND ENERGY RESOURCES couvre toutes les catégories présentées dans le Survey of Industrials pour plus de 2 300 entreprises minières et de ressources énergétiques. Il fournit des informations supplémentaires sur la production, l'exploration, la mise en valeur, les réserves et la propriété foncière.

■ LE SURVEY OF PREDECESSOR AND DEFUNCT COMPANIES remonte jusqu'à 60 ans en arrière et retrace plus de 12 000 entreprises publiques canadiennes qui ne figurent plus dans le Survey of Industrials ou le Survey of Mines and Energy Resources. Il présente les changements de nom, les fusions, les prises de contrôle, les acquisitions et les dissolutions.

Profitez du prix spécial salon!

Survey of Industrials:
Prix normal: 89,95\$ Prix du salon: 76,00\$

Survey of Mines and Energy Resources:
Prix normal: 98,95\$ Prix du salon: 84,00\$

Survey of Predecessor and Defunct Companies:
Prix normal: 71,95\$ Prix du salon: 61,00\$

Les 3 Corporate Surveys:
Prix normal: 239,95\$ Prix du salon: 204,00\$

*Taxes et frais d'expédition en sus

Pour commander, veuillez appeler
le 1-514-845-5141 (poste 2326) à Montréal
le 1-800-661-POST au Canada

Le prix spécial salon est en vigueur jusqu'au 15 octobre 1994. Pour bénéficier de la réduction, veuillez mentionner le code DN1MTL lorsque vous passerez votre commande. Ces publications sont publiées uniquement en anglais.

The Financial Post
DATAGROUP

333 King Street East, Toronto, Ontario M5A 4N2
DN1MTL

Bell présente « L'auto-diagnostic PME »

Créer une entreprise, c'est bien, la développer, c'est encore mieux ! Toujours soucieuse de contribuer à l'efficacité des entreprises (non seulement dans le secteur des télécommunications !), Bell a voulu participer à la création d'un outil pratique pour permettre aux dirigeants de petites et moyennes entreprises d'analyser eux-mêmes la situation de leur firme. C'est ainsi qu'est né Miroir, miroir..., un guide d'autodiagnostic du développement de votre entreprise. Ce guide très pratique et bien conçu est

l'oeuvre de M. Jean-Marie Toulouse, professeur titulaire à l'École des Hautes Études Commerciales et titulaire de la Chaire d'entrepreneurship Maclean Hunter. Créer et développer une entreprise, c'est la conduire de façon réfléchie tout au long des diverses étapes de son existence. Des chercheurs ont déterminé que l'évolution des PME se caractérise par cinq phases distinctes, chacune possédant des caractéristiques, une dynamique, des difficultés qui lui sont propres. De conception simple mais réfléchie, le

guide Miroir, miroir... permet de déterminer, vite et facilement, à quelle phase votre entreprise se situe et si elle est prête à passer à une autre étape. Il vous propose en outre des moyens concrets pour remédier à certains problèmes de gestion ou de croissance.



PLUS GRAND QUE JAMAIS...

- MICROSOFT CANADA
- INTEL CORPORATION
- HEWLETT PACKARD (CANADA)
- LOTUS DEVELOPMENT CANADA
- WORDPERFECT CORPORATION
- SYMANTEC CANADA
- QUARTERDECK CANADA
- CANON CANADA
- COMPAQ CANADA
- IBM CANADA
- TOSHIBA CANADA
- COMPUTER ASSOCIATES CANADA
- BROTHER INTL. CORP. (CANADA)
- AUTODESK CANADA
- XEROX CANADA
- ET PLUS DE 200 AUTRES !

Mini-conférences quotidiennes du Professeur Toulouse

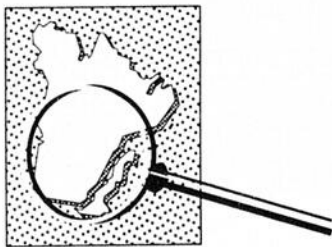
Le Professeur Jean-Marie Toulouse donnera, au cours du Salon, des conférences sur le thème suivant : « Créer une entreprise, c'est bien, la développer, c'est encore mieux ! » Présentées par Bell et par Martin

International, ces conférences auront tous les jours à 14 h, à la Salle Bell, située sur la Mezzanine Sud du Hall d'exposition. Les personnes qui y assisteront se verront remettre gratuitement un exemplaire du guide Miroir, miroir... de M. Toulouse.

...GRÂCE À VOUS !

PROCHAINEMENT
DANS LES **AFFAIRES**
CAHIER SPÉCIAL

Région de Québec



SOYEZ PRÉSENT

UNE PUBLICITÉ REJOINDRA VOS CLIENTS POTENTIELS

DATE DE PARUTION: 29 OCTOBRE 1994
POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000

Au cours de ces trois jours, vous pourrez découvrir de tout nouveaux produits et services ainsi que des milliers de solutions d'affaires offertes par plus de 250 exposants.

SCIB '94
Salon Canadien de l'Informatique / Bureautique
Les 8, 9 & 10 novembre 1994
Palais des Congrès de Montréal

Votre seule opportunité d'interagir et d'échanger avec plus de 23 000 acheteurs, revendeurs et décideurs corporatifs à l'événement informatique le plus grand et le plus important au Québec.

OUI! JE DÉSIRE PARTICIPER À L'ÉVÉNEMENT INFORMATIQUE DE L'ANNÉE!

- Veuillez me faire parvenir plus d'information et un formulaire d'inscription.
- Veuillez me faire parvenir plus d'information pour devenir exposant.

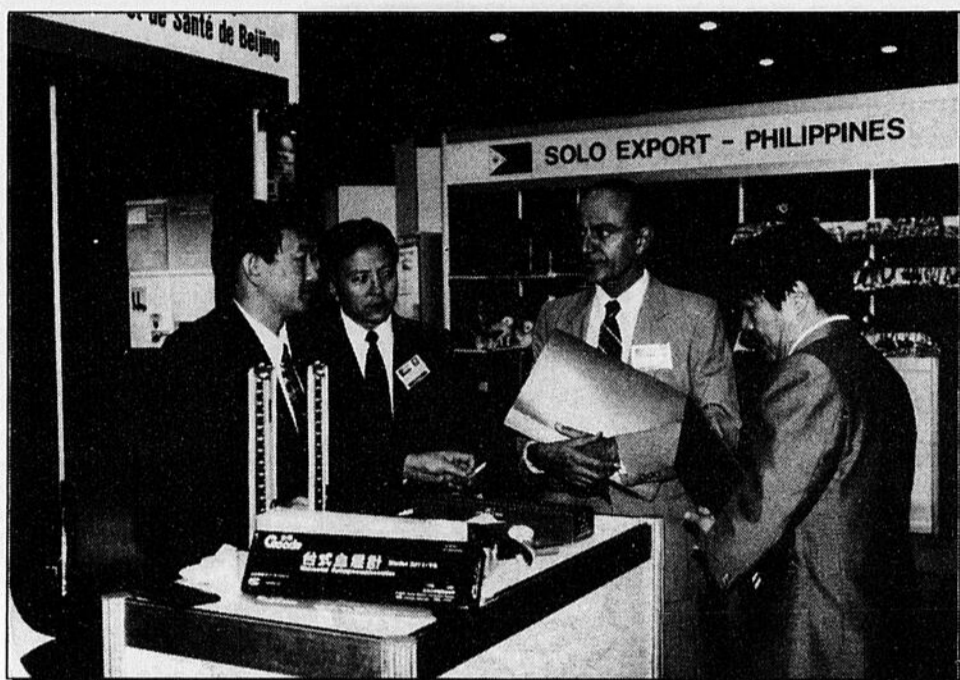
itcs EXPOSITIONS INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES INC.
S.V.P. ENVOYEZ À: 1057, avenue Laurier ouest
Outremont (Québec) Canada H2V 2L2
OU PAR TÉLÉCOPIEUR AU: (514) 270-6614

Nom _____
Titre _____
Société _____
Adresse _____
Ville _____ Province _____
Code Postal _____
Téléphone () _____ Télécopieur () _____

Un marché sans limite à portée de la main : visitez le Carrefour international

Si vous croyez que le marché québécois se limite à six ou sept millions de consommateurs, il est temps de remettre vos pendules à l'heure... de la mondialisation des marchés. C'est par milliards de dollars que les biens et services traversent nos frontières, dans un sens ou dans l'autre. Les exportations québécoises en 1993 sont estimées à quelque 30 milliards de dollars, un chiffre vraisemblablement sous-évalué puisque les statistiques officielles ne tiennent pas suffisamment compte du secteur des services, qui pourrait ajouter six milliards au total, selon le ministère des Affaires internationales.

Aussi impressionnants soient-ils, ces chiffres cachent une réalité moins réjouissante : près de 95 % de nos ventes à l'étranger sont le fait d'à peine 200 sociétés, dont plusieurs sont des filiales de multinationales. En clair, la mondialisation des marchés demeure une vue de l'esprit pour la très grande majorité des entreprises québécoises. Pourquoi cette « timidi-



té » des gens d'affaires québécois face aux marchés étrangers ? Les raisons sont nombreuses, dont l'une des principales est sans doute la difficulté d'établir des contacts avec des clients ou des partenaires éventuels.

Pour y remédier, le Salon Le Monde des Affaires vous offre son Carrefour international et son module sur les Marchés régionaux. Voilà une solution facile, rapide et peu coûteuse de rencontrer de futurs clients ou de futurs fournisseurs. Car le commerce international ne se limite pas à l'exporta-

tion. Une foule d'entreprises partout dans le monde cherchent des partenaires pour distribuer – et parfois fabriquer – leurs produits en Amérique du Nord. Or, s'il est une région qui a tous les atouts pour se développer en tant que porte d'entrée au marché nord-américain, c'est bien le Québec.

De quatre continents

Le Carrefour international accueille cette année plusieurs délégations étrangères dont la mission est d'informer et de conseiller les gens

d'affaires sur les possibilités qui s'offrent à eux en matière d'exportation ou de partenariat. Certaines d'entre elles sont des habituées du Salon, comme la Délégation économique Rhône-Alpes, qui offre une aide personnalisée aux entrepreneurs québécois désireux de faire affaires avec cette région française. Parmi les occasions d'affaires proposées, notons un fabricant de matériel antipollution qui cherche un partenaire technico-commercial au Québec, ou encore un grand chocolatier qui souhaite trouver un par-

tenaire pour commercialiser ses produits. La Délégation commerciale et du tourisme du Portugal nous honore également de sa présence.

Si le marché européen est la cible préférée des candidats à l'exportation, c'est en Asie que l'on retrouve le plus grand bassin de population et les plus grandes possibilités commerciales. Le Salon invite justement une importante délégation de quinze entreprises des Philippines – un pays particulier qui allie la tradition asiatique et l'esprit latin. Pour nous qui sommes des Latins d'Amérique, le contact devrait être des plus enrichissants ! Également au Carrefour une délégation de la Chine, pays qui représente pas moins du quart de la population mondiale, avec un pouvoir d'achat qui ne cesse de s'accroître et dont le PNB dépassera celui des États-Unis d'ici l'an 2010.

Enfin, une place toute spéciale est faite cette année aux pays d'Afrique, notamment du Maghreb et de l'Afrique de l'Ouest. À l'heure où les gouvernements se désintéressent – rationali-

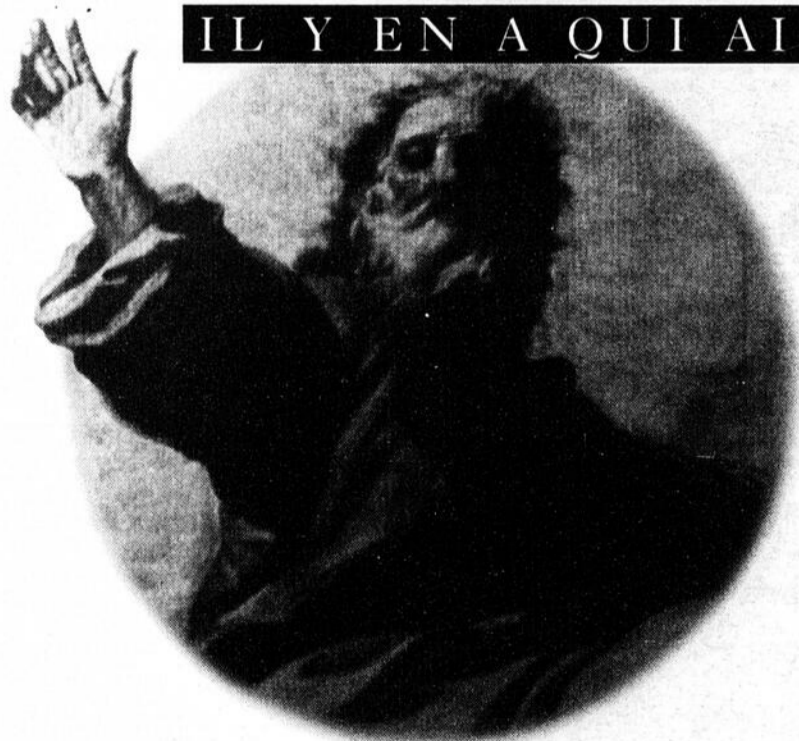
sation des dépenses oblige – du développement international, les entreprises ont peut-être un rôle à jouer à cet égard; non pas un rôle philanthropique, mais bien un rôle de développement de l'économie et des marchés, profitable aux deux parties.

Montréal-Chicago-Washington

Si l'Asie, l'Europe et l'Afrique nous ouvrent leurs portes, il ne faut pas oublier que le Québec dispose, à portée de la main (c'est-à-dire à une ou deux heures d'avion), d'un marché de quelque 100 millions de consommateurs. Le Nord-Est américain est d'ailleurs, traditionnellement, le plus grand partenaire commercial du Québec.

À signaler cette année, une importante délégation d'entreprises new-yorkaises qui cherchent activement des contacts d'affaires au Québec, que ce soit dans le domaine des logiciels, des accessoires de cuisine, des instruments de laboratoire ou des nouveaux alliages. Distributeurs et fabricants, soyez aux aguets !

IL Y EN A QUI AIMENT LA GRANDE CRÉATION



Soleil aime les résultats

En matière de communication et de marketing, Soleil a les deux pieds sur terre. Qu'il s'agisse de stratégie, de graphisme ou de production audiovisuelle, nous vous proposons toujours des moyens réalistes d'atteindre vos objectifs. Chez nous, c'est une véritable religion. Nous aimons les résultats et de cette façon, nous en obtenons.

POUR PLUS D'INFORMATION SUR LES RÉSULTATS QUE NOUS AVONS OBTENUS, COMPOSEZ UN DES NUMÉROS SUIVANTS : MONTRÉAL (514) 521-5464, QUÉBEC (418) 653-1020, ST-GEORGES-DE-BEAUCE (418) 228-5424.



Communications
Soleil Itée

Soleil • Stratégie marketing Soleil • Design Soleil • Productions

Le Québec tout entier... sur un seul CD-ROM !

La Maison des Régions du Québec (MRQ) lance, en collaboration spéciale avec le CRIQ, un inestimable outil de promotion et d'analyse du grand Québec socioéconomique : la « Vitrine des régions ».

Élaborée à partir des banques de données de ces deux organismes, cette banque de données sur CD-ROM est facile d'accès, conviviale et interactive. Elle contient des informations sur chacune des seize régions du Québec, la population, la main-d'œuvre, les secteurs industriels (grâce aux entreprises répertoriées par le CRIQ), les associations, les transports, les services sociaux et même, prochainement,

le coût du pied carré par parc industriel !

La Vitrine des régions constitue le meilleur accès aux nouveaux marchés, tant pour les entreprises québécoises et étrangères, que pour les investisseurs, les acheteurs et les immigrants. Tous ont besoin d'obtenir facilement et rapidement des informations précises et à jour avant de prendre des décisions majeures pour leur avenir. Entreprises étrangères souhaitant s'implanter ici; immigrants désireux d'investir en région; sociétés établies à Montréal et voulant prendre de l'expansion en province; compagnies québécoises désireuses de vérifier, avant de faire le « grand saut » à l'étranger, qu'elles

ont bien couvert le marché domestique; interlocuteurs américains ayant besoin d'avoir un tableau complet et précis de toutes les PME de leur secteur, n'ayant pas le temps de parcourir la province...

Le Québec compte 150 000 entreprises, y compris les PME, qui ne demandent pas mieux que de partir à la conquête du monde !



Le Maghreb, au carrefour de trois continents

Nouveau venu au Carrefour international, le Centre des affaires Canada-Maghreb s'est donné pour mission de favoriser les contacts entre gens d'affaires du Québec et du Maghreb (Tunisie, Algérie et Maroc). Trois pays où la langue des affaires est le français et qui donnent accès aux marchés nord-africain, européen et moyen-oriental.

Dirigé par une équipe jeune, dyna-

mique et qualifiée, le Centre Canada-Maghreb se spécialise dans les études de marché et de faisabilité, la recherche de partenaires, de sous-traitants et de distributeurs, ainsi que les programmes d'aide canadiens. Il joue le rôle de médiateur et d'intermédiaire entre gens d'affaires du Maghreb et du Canada qui souhaitent négocier des ententes de distribution ou toute autre forme de partenariat.

Mini-conférences du Centre des affaires Canada-Maghreb

Au cours du Salon, le Centre présentera deux conférences par jour intitulées *L'importance des échanges commerciaux Canada-Maghreb pour la prochaine décennie*. Ces

conférences seront données à la fois par des organismes québécois et maghrébins.

Ces conférences se dérouleront tous les jours à 13 h et 15 h au stand n° 438. Pour plus d'informations, on peut communiquer avec le (514) 281-1770.



En optant pour l'éclairage efficace, la récolte des dollars économisés sera abondante, saison après saison.

Comme l'éclairage peut représenter, dans certains cas, jusqu'à 50% du montant total de la facture d'électricité, il y a possiblement beaucoup de billets cachés dans vos plafonniers!

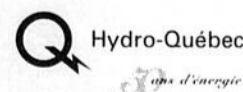
Des milliers d'entreprises l'ont compris. Elles ont bénéficié du Programme d'éclairage efficace.

En effet, Hydro-Québec offre une aide financière et technique pour l'achat de nouveaux produits et la mise



en place de mesures qui vous permettront de réduire vos frais d'éclairage, sans toutefois en diminuer la qualité!

Pour en savoir davantage, appelez-nous au 1 800 561-4619 ou au 861-7070, à Montréal.



La publicité par l'objet

Le meilleur rapport efficacité-prix

Us avez peut-être dans votre cuisine un calendrier de l'épicerie Untel; ou, dans votre bureau, celui de la firme Machin. Pendant un an, chaque fois que vous levez les yeux vers le calendrier, vous apercevez le nom et le logo de l'entreprise en question. Untel et Machin auraient pu investir une fortune dans une publicité télévisée que vous auriez vue à quelques reprises seulement pendant

un laps de temps assez court. Ils ont choisi, pour un coût infiniment moins élevé, d'avoir recours à la publicité par l'objet.

Le calendrier est, bien sûr, l'exemple le plus banal de ce type de promotion, quoiqu'il demeure très populaire. Mais s'il est un domaine où l'imagination et la créativité règnent en maîtres, c'est bien en celui-là. Stylos, porte-clés, vêtements, ballons, agendas, montres,

oeuvres d'art ou lampes de poche, il n'y a pratiquement aucune limite aux supports publicitaires parmi lesquels on peut choisir.

En plus d'être très abordables, ces objets ont généralement une très longue durée de vie. Bien après que la campagne publicitaire de votre concurrent se sera terminée, votre petit cadeau promotionnel continuera d'être utilisé quotidiennement et imprimera votre image de marque dans l'esprit de ses utilisateurs. Qui plus est, en cette ère technologique que nous vivons, l'objet apporte une touche humaine, personnalisée, à vos rapports avec vos clients actuels et éventuels.

Par son rapport ef-



ficacité-prix des plus avantageux, la publicité par l'objet représente une solution de rechange attrayante pour les entreprises qui n'ont pas les moyens de se payer une campagne publicitaire d'envergure. On peut même recourir de façon complémentaire à une telle campagne, histoire d'en accroître l'impact et d'en prolonger la durée.

Une dizaine de firmes spécialisées en publicité par l'objet et en cadeaux d'entreprises seront présentes dans le module Ventes et publi-

té. Si vous êtes intéressés à publiciser vos produits et services à bon compte — et qui ne le serait pas ? — ne les manquez pas !

MINI-CONFÉRENCES

Tremplin Marketing

- Comment dépasser la barrière psychologique du téléphone.
- Tous les jours, à 13 h 30
- Comment respecter les

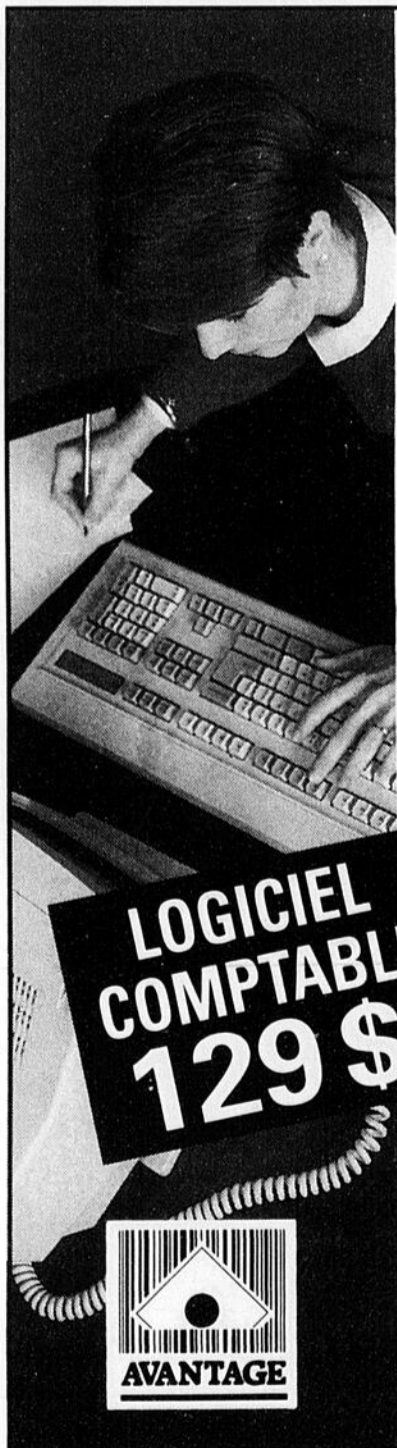
six étapes du processus de ventes.

Tous les jours, à 15 h

- Comment mieux lire le client.

Tous les jours, à 16 h 30

Stand n° 651



**LOGICIEL
COMPTABLE
129\$***



AVANTAGE JUNIOR

LE SEUL LOGICIEL
DE COMPTABILITÉ INTÉGRÉ
AU CANADA
QUI OFFRE AUX PETITES
ENTREPRISES LA RAPIDITÉ,
LA FLEXIBILITÉ,
LA PERFORMANCE,
LA FACILITÉ D'UTILISATION,
UN SERVICE HORS PAIR
ET UN PRIX
PLUS QU'ABORDABLE.

DEPUIS 1986,
LES LOGICIELS AVANTAGE
ONT INFORMATISÉ
PLUS DE 14 000 PME.

**COMPTES À RECEVOIR
COMPTES À PAYER
GRAND LIVRE
FACTURATION
SALAIRES
ET PLUS**

LES LOGICIELS AVANTAGE INC.
MONTREAL QUÉBEC
(514) 333-7108 (418) 622-8288

VERSION ANGLAISE DISPONIBLE
* PRIX DE DÉTAIL SUGGÉRÉ

Les Éditeurs d'Art Associés



L'ART du cadeau corporatif!

GRAVURES & ESTAMPES
(Lithographies, sérigraphies,
eaux-fortes...)
- signées & numérotées -

SCÈNES DE VILLE
PAYSAGES QUÉBÉCOIS
(Catalogue sur demande)

Emballage personnalisé
(Estampage du logo)

Encadrement sur place
Service de livraison

Salle de montre:
113, rue Laurier Ouest,
Montréal (Québec) H2T 2N6
Tél. : (514) 271-6886
Fax : (514) 273-7979

Free-Net Montréal : une voie d'accès à l'autoroute de l'information

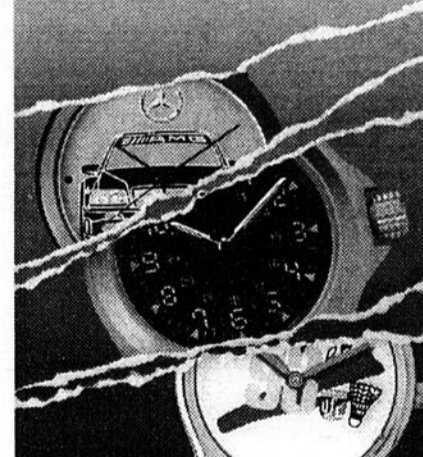
Le Montréal métropolitain aura bientôt son réseau Free-Net, un réseau télématique communautaire bilingue, gratuit et ouvert à tous, individus, entreprises ou organismes.

dem, de composer un numéro de téléphone et de s'inscrire.

Le Free-Net est mis sur pied par le Réseau électronique du Montréal métropolitain (REMM), un organisme sans but lucratif fondé et géré par des bénévoles.

Pour plus de renseignements, rendez-vous au stand n° 523 du Salon.

MONTRES P.R.O.M.O.T.I.O.N.N.E.L.L.E.S



Recherchez vous l'article de promotion par excellence, cadeau unique pour vos clients ou votre personnel?

Soyez à l'heure et découvrez notre grande sélection de montres (publicité ou prestige), avec plus de 100 modèles différents. Nous vous garantissons une assistance complète avec nos experts enfin d'atteindre la perfection dans l'impression de votre "logo" sur le cadran, ou la gravure sur le boîtier. Informez-vous sur nos montres "médaille", "disque rotatif", "chronographe" et "heure universelle".

Renseignements et catalogue gratuit sur simple appel téléphonique...

Groupe MHP

C.P. 1304 Place Bonaventure, Montréal, Québec H5A 1A3
Téléphone (514) 457-4850 Télécopieur (514) 457-2728

Aider David à lutter contre Goliath : les petits commerçants face aux grandes chaînes

La situation économique n'a rien de réjouissant pour les milliers de petits détaillants des artères commerciales de Montréal. Non seulement les consommateurs sont-ils plus prudents, chômage et récession aidant, mais de nouveaux géants s'imposent, comme les clubs d'entrepôt et la chaîne américaine Wal-Mart, qui raflent une part de plus en plus importante du marché.

Revitaliser une artère commerciale dans un contexte de bouleversements économiques serait-elle donc une cause perdue ? Pas de l'avis de la SIDAC, la Société d'initiative et de développement de l'avenue du Mont-Royal. Fondée il y a dix ans, la SIDAC regroupe 300 commerçants qui, à l'appel de l'administration municipale, se sont donnés des services communs pour mettre en valeur cette artère. Ce quartier, qui jouit d'une vo-

gue durable, compte environ 50 000 habitants, soit l'équivalent d'une ville comme Trois-Rivières, dont le pouvoir d'achat annuel est évalué à près de 300 millions de dollars. Pour s'adapter et tirer le meilleur parti de cet immense marché éventuel, la SIDAC a pris le taureau par les cornes.

Première initiative de l'organisme : recenser les commerces indispensables à la vie du quartier pour établir une stratégie de planification. Des études de marché ont suivi, qui ont permis de mieux connaître les caractéristiques et les besoins de la population. Enfin, on a sensibilisé les commerçants à l'amélioration de l'aspect visuel de leur établissement.

La SIDAC propose aussi à ceux-ci des rencontres de formation en gestion. « Nous conseillons les gens d'affaires et les propriétaires immobiliers, en marketing, en rénovation et en recherche de

locaux correspondant aux besoins du milieu », explique le directeur du projet, M. Jacques Bénard. Résultat : la revitalisation est en marche, même s'il reste évidemment beaucoup à faire.

L'optimisme est de rigueur, d'autant plus qu'une initiative très concrète, le concours d'entrepreneuriat « Pignon sur rue », créé cette année, devrait favoriser la mise sur pied

de nouvelles entreprises. Ce concours a été lancé par la SIDAC, en collaboration avec le SDA-JE-ATI (Service d'aide aux jeunes entrepreneurs, qui gère le programme Aide au travail indépendant) et la CDEC (Corporation de développement économique et communautaire du Centre Sud/Plateau Mont-Royal). « Pignon sur rue » devrait donner nais-

sance à de nouveaux commerces adaptés à l'esprit du quartier et stimuler chez ses habitants le goût de l'entrepreneuriat.

MINI-CONFÉRENCES

COMPRO COMMUNICATIONS

— Connaissez-vous vraiment la messagerie vocale ?

Tous les jours, à 13 h et 16 h

Stand n° 310



Une zone d'attraction inédite pour les organisateurs d'événements

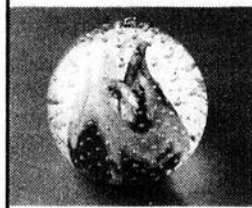
Vous avez besoin d'idées nouvelles pour l'organisation de votre prochaine assemblée annuelle ? Vous recherchez des cadeaux originaux pour vos clients ? Des objets promotionnels pour une foire commerciale ? Une entreprise audiovisuelle pour réaliser un vidéo ? Un hôtel pour vos invités ? Une troupe de théâtre pour faire de l'animation dans vos bureaux ?

Venez découvrir le Pavillon Réunions, Événements et Congrès

Cette initiative du comité Fournisseurs

de Meetings Professionals International (MPI) — section de Montréal — témoigne d'un esprit nouveau.

Cadeaux corporatifs exclusifs



Napperons
Presse-papier

Frederick
DICKSON et cie

Jacques Chagnon
Diane M. Talon

42, rue Calumet, Place Bonaventure
Montréal (Québec) H5A 1B5
Téléphone et fax: (514) 861-0382

- expositions
- consultation et représentation
- cadeaux corporatifs et protocolaires
- créations québécoises exclusives
- services spécialisés: création, restauration réparation, reproduction

LA
GALERIE
DES
MÉTIER
D'ART
DU QUÉBEC

RICHARD SURETTE
céramiste

"Fusion et fission"

8 septembre au 14 octobre 1994
Mardi au vendredi, 10h à 18h

384, rue Saint-Paul Ouest, Montréal (Québec) H2Y 2A6 Tél.: 287-7555

Un nouveau logiciel de point de vente : « Le Caissier »

La société québécoise Dynacom Technologies lancera au cours du Salon son nouveau logiciel, Le Caissier, un logiciel de point de vente, multi-usager et multi-compagnies pour la petite et la

moyenne entreprise de détail.

Le Caissier est un logiciel d'émulation de caisse enregistreuse, avec impression de coupons de caisse et gestion du tiroir-caisse. Il fonctionne de façon autonome ou bien inté-

gré à la famille de logiciels de comptabilité de Dynacom.

Le Caissier se vend 389 \$ et est offert en français et en anglais. Pour plus d'information, rendez-vous au kiosque n° 272, module Finances et Comptabilité.



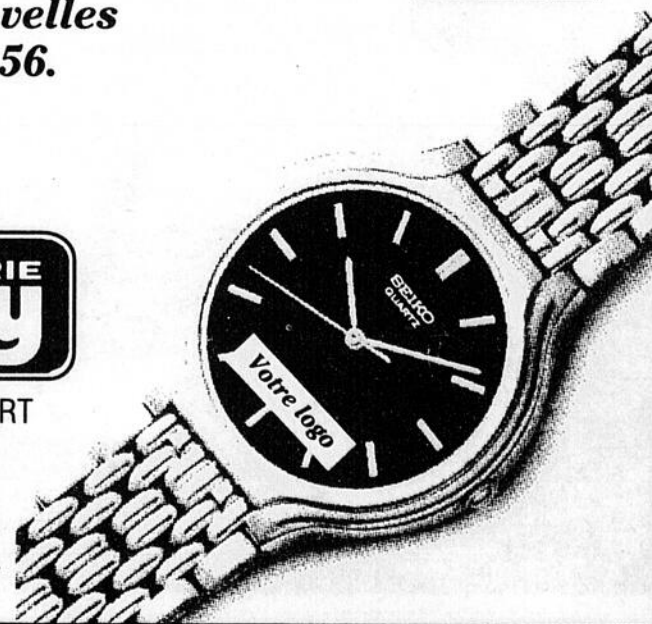
L'HEURE JUSTE AVEC VOTRE LOGO

- Conseiller en cadeaux corporatifs
- Idées nouvelles depuis 1956.

SEIKO



7139, rue ST-HUBERT
(coin Jean-Talon)
Montréal
Tél.: 277-3127
Fax: 277-0747



Le Salon des Achats : 100 milliards de dollars sur 20 000 pieds carrés !

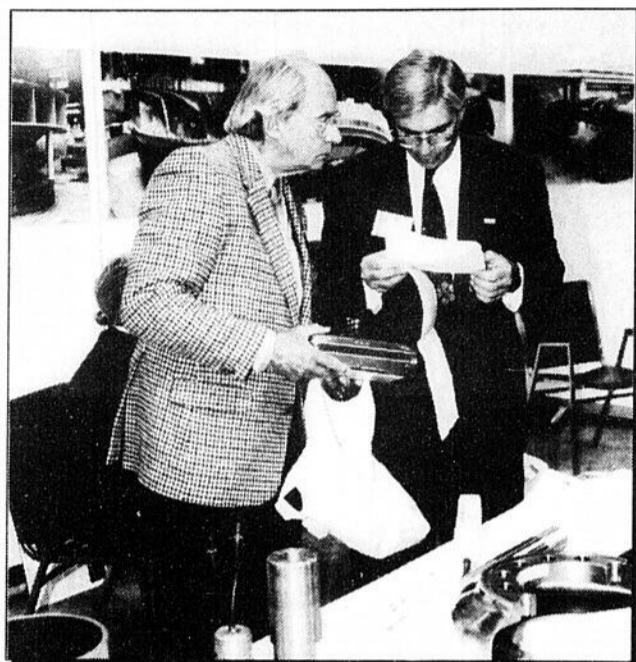
Il est généralement admis que les PME jouent un rôle prépondérant dans le développement économique, notamment en termes de création d'emplois. Mais ce qui fait vivre — et prospérer — un grand nombre de ces entreprises, ce sont très souvent des

contrats de sous-traitance avec de grandes sociétés ou encore des contrats gouvernementaux. Même en période de récession, de rationalisation et de resserrement des finances publiques, les grands donneurs d'ordre achètent chaque année des milliards de dollars

de produits et de services. Qui plus est, plusieurs d'entre eux ont adopté une politique d'approvisionnement qui favorise les fournisseurs québécois.

Mais pour l'entrepreneur désireux de développer son marché en obtenant une part de cette manne publique et privée,

la tâche est souvent ardue : il faut trouver les bonnes personnes à qui s'adresser, multiplier les démarches et... s'armer de patience. L'intérêt du Salon des Achats est justement de renverser les rôles : plutôt que ce soient vous, les fournisseurs, qui of-



services, ce sont les gouvernements et les grandes entreprises qui exposent leurs besoins d'approvisionnement !

Imaginez : un pouvoir d'achat de plus de 100 milliards de dollars concentré sur une surface de 20 000 pieds carrés. Parmi les nombreux exposants, on trouve, bien sûr, les gouvernements du Québec et du Canada, mais aussi plusieurs organismes gouvernementaux des États-Unis. Est-il besoin de rappeler qu'en vertu de l'Accord de libre-échange, les entreprises canadiennes peuvent soumissionner les contrats de plus de 25 000 \$ sur un pied d'égalité avec les compagnies américaines ? Un traitement privilégié que nous envie le reste de la planète...

Sont également présentes des grandes sociétés œuvrant dans de nombreux secteurs d'activité économique tels l'énergie électrique, l'aérospatiale, les transports ou encore les technologies de l'information. Tous ces donneurs d'ordre recherchent des fournisseurs extrêmement qualifiés afin d'être en mesure de rivaliser avec les entreprises les plus concurrentielles du globe. La tendance actuelle est de rechercher des fournisseurs en moins grand nombre, mais

d'investir du temps et de l'énergie dans un petit groupe de sous-traitants pour les intégrer dans un partenariat à long terme. L'objectif : diminuer la dépendance vis-à-vis des importations et développer ici des produits distinctifs à forte valeur ajoutée.

En plus des multiples occasions d'affaires qu'on peut y trouver, le Salon des achats offre à ses visiteurs une information stratégique de première importance sur des sujets qui les touchent de près. Il y sera question notamment des normes ISO 9000, auxquelles toutes les entreprises devront tôt ou tard se conformer sous peine d'être exclues de ces marchés lucratifs. On y trouvera aussi de l'information sur le système SIOS, un système informatique qui offre aux fournisseurs une information instantanée sur les appels d'offres du gouvernement fédéral ainsi que sur certains contrats disponibles aux États-Unis. Le SIOS répertorie à lui seul plus de 50 milliards de dollars de contrats ! Rappelons que le Salon des Achats, qui vise à stimuler la croissance des PME, est organisé conjointement par le MICST du gouvernement québécois et par le BFDR(Q) du gouvernement fédéral.

Faites-vous plaisir. Prenez le train pour Toronto.



Larges allées, larges fenêtres, larges sourires — en classe VIA 1.

Le hockey. Les grandes expositions, le théâtre, les spectacles à grand déploiement, la fine cuisine. Que ce soit par affaires ou par agrément, Toronto est une destination de première classe. Et de plus en plus de gens d'affaires s'y rendent en train. D'un centre-ville à l'autre. C'est facile, confortable et abordable.

Détendez-vous en classe coach. Ou optez pour la première classe VIA 1 - décor distinctif, service attentionné et délicieux repas servis à votre place, incluant apéritifs, choix de vins et de digestifs. Vraiment, VIA 1 vous offre tout le confort et l'ambiance nécessaires à la détente ou au travail.

Préparez vos réunions. Donnez un dernier coup de fil ou travaillez à votre ordinateur. Et au retour, détendez-vous dans nos fauteuils spacieux et confortables. Sans vous en rendre compte, vous serez déjà à destination. Frais et dispos, comme seul le train vous le permet.

Appelez VIA Rail^{MC} ou votre agence de voyages. Tout sera mis en oeuvre pour faire de votre séjour à Toronto un voyage de première classe.



VENEZ VOIR LE TRAIN AUJOURD'HUI

MC Marque de commerce de VIA Rail Canada Inc.
MD Marque déposée de VIA Rail Canada Inc.

Liste des exposants du Salon des Achats

AÉROSPATIALE

Compagnie Marconi Canada; Pratt & Withney Canada

ÉQUIPEMENTS DE PRODUCTION, DE TRANSPORT ET DE DISTRIBUTION D'ÉNERGIE ÉLECTRIQUE

Gec Alstom Électromécanique; Hydro-Québec et ses principaux fournisseurs; Hydrocom International; Kenetech; M2S Électronique Ltée; Raychem Canada Ltée; Sous-traitance industrielle Québec

ÉQUIPEMENT DE TRANSPORT TERRESTRE

AMF Inc.; Bombardier Inc. (Groupe Matériel de transport); Jama Canada / Pacific Automotive Co-operation Inc.; Nov-Quintech Corporation; Novabus Corporation

TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

Bell Canada; SHL Systemhouse

GOVERNEMENT AMÉRICAIN

Defense Constructio Supply Center; Defense Electronics Supply Center; Defense General Supply Center; Defense Industrial Supply Center; General Services Administration

ENTREPRISES AMÉRICAINES

Adirondack Hot Tubs; FIS; Genisys; International Marking Group; Kwik-Kut; Mohawk Valley Community College; Prisma Systems Corporation; R & A Adventures; Special Metals

ENTREPRISE FRANÇAISE

SEFER - Société d'études et de fabrication électronique et radioélectrique

GOVERNEMENT DU CANADA

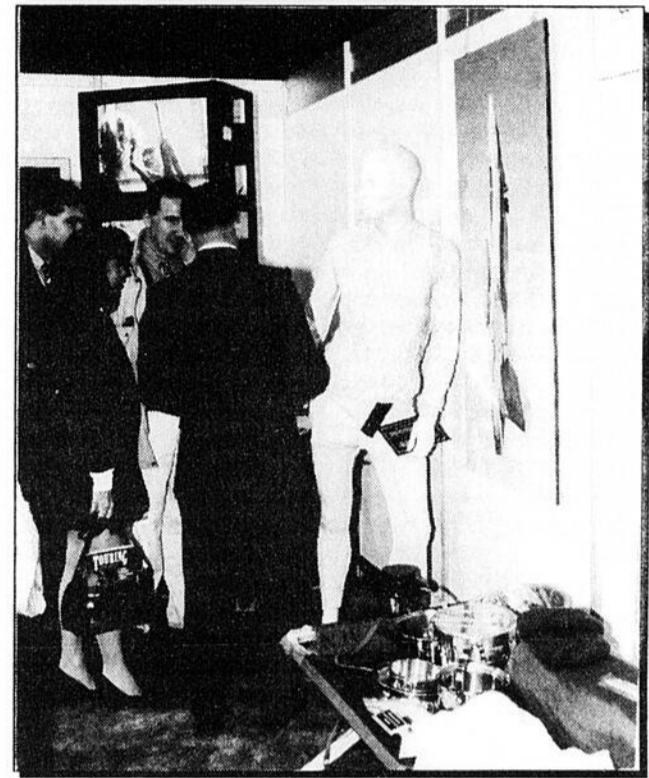
Corporation commerciale canadienne; Défense nationale; Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

GOVERNEMENT DU QUÉBEC

MICST (Direction du développement des marchés et des activités commerciales); Ministère des Transports; Services gouvernementaux; Société d'habitation du Québec

DIVERS

Association des manufacturiers du Québec; Camco Inc.; Ville de Montréal



Les entreprises qui connaissent du succès doivent bien avoir quelque chose de différent!

En 1993, ce n'est pas uniquement dans les livres qu'on peut trouver les solutions reliées aux enjeux du management.

La clé réside dans la façon de bien faire les choses et dans le choix des bonnes personnes.

C'est pour cette raison que votre entreprise doit compter parmi ses décideurs principaux un comptable en management accrédité. À titre d'exemple, Angela Holtham, C.M.A., est l'un des vice-présidents finances chez Nabisco Brands Ltée. Sa formation de C.M.A. lui permet de jouer un rôle primordial dans les prises de décisions de l'entreprise.

Le Programme professionnel des C.M.A. met l'accent sur le management financier et permet à ceux qui le suivent de faire face aux nombreux changements qui surviennent dans le monde des affaires.

Le «M» de C.M.A. est synonyme de management. Et c'est ce qui fait toute la différence.

Pour plus de renseignements sur les comptables en management accrédités, les services de placement, la formation ou sur d'autres services ou produits qui pourraient vous aider à gérer votre entreprise, composez le 1-800-263-7622.

ANGELA HOLTHAM, C.M.A.

Angela Holtham et les autres membres de l'équipe de direction de Nabisco Brands Ltée se sont engagés dans le développement d'alliances stratégiques avec diverses compagnies d'alimentation canadiennes. Dans une catégorie de produits spécifique, Angela et ses collègues ont su conclure deux alliances fructueuses fondées sur la qualité, le service et les avantages financiers qui en découlent pour l'un et l'autre partenaire. Le résultat : une hausse de 25 % du volume de cette catégorie de produits pour Nabisco Brands Ltée.

CMA

Comptable en management accrédité



Tous les secrets de la finance au Salon

Uous ne pourriez rêver d'un meilleur moment pour négocier ou renégocier votre financement avec les institutions financières. Les taux sont extrêmement avantageux et la concurrence est plus vive que jamais. Les banques et les caisses populaires savent que la reprise sera vigoureuse au pays et que des PME comme la vôtre vont s'avérer d'excellents clients en ces temps de prospérité.

Vous devriez peaufiner votre stratégie, identifier vos besoins de trésorerie et entamer les négociations avec votre banquier. Pour vous donner une idée du marché, visitez le module Finances et

Comptabilité. Vous pourrez y discuter crédit et gestion de liquidités avec les institutions qui sont le plus à l'écoute des PME!

Le module Finances et Comptabilité vous aidera à établir votre entreprise sur des bases solides grâce à la Clinique sur le plan d'affaires présentée par l'Ordre des comptables agréés du Québec. Voilà une occasion en or d'obtenir des conseils gratuits sur la planification stratégique, la préparation de plans d'affaires réalistes et bien structurés ainsi que sur le financement d'entreprises. Cette clinique s'adresse aussi bien aux PME chevronnées qu'à ceux et celles qui veulent se lancer à

leur compte. Qui mieux qu'un CA peut vous conseiller efficacement, puisqu'il est le seul autorisé par la loi à produire vos états financiers vérifiés.

Quant aux spécialistes de la Banque Nationale, ils vous présenteront un outil indispensable : le Service de gestion de trésorerie, un système informatisé conçu pour le gestionnaire qui désire avoir accès instantanément à ses données bancaires, à partir d'un terminal ou d'un micro-ordinateur. Ce nouveau logiciel, du nom d'INFOFINANCE, facilite la prise de décisions judicieuses, réduit vos risques et vous permet de saisir les meilleures occasions de

placement, tout en diminuant vos tâches administratives. Vous pourrez aussi vous procurer sur place un document des plus utiles, intitulé « *Le financement de vos projets : comment négocier avec votre banquier* ».

Les conseillers du Trust Général seront eux aussi à votre disposition pour vous fournir toute l'information dont vous avez besoin sur les régimes d'épargne-retraite collectifs, les régimes de retraite simplifiés, le diagnostic du programme d'avantages sociaux de votre entreprise, la gestion de portefeuille et bien d'autres services encore. À moins que vous ne desiriez en savoir plus sur le diagnostic de la compétitivité, l'administration et la gestion des caisses de retraite ou la garde de valeurs de société... À cette liste s'ajoute la gamme complète des services de fiducies corporatives et de valeurs immobilières. Le Trust Général du Canada, filiale à part entière de la Banque Nationale du Canada, s'est maintenant restructuré pour se concentrer sur sa vo-



cation fiduciaire.

Le marché boursier sera aussi en vedette au Salon. Que nous réserve-t-il d'ici la fin de l'année et le début de 1995? Les taux d'intérêt vont-ils baisser à nouveau? Autant de questions auxquelles tenteront de répondre les courtiers de Richardson Green-shields ou de Nesbitt Thomson. Investors et le Groupe 20/20 vous expliqueront les avantages de leurs fonds mutuels, tandis que Disnat et la Ligne Verte vous offriront leurs services de courtage à escompte.

Une grande attraction à ne pas manquer : les conférences de Michel Carignan. L'expert de Décision Plus com-

mentera les fluctuations de vos titres favoris sur écran géant et vous dévoilera les trucs d'experts pour investir au bon moment.

Les comptables et contrôleurs qui fréquentent en grand nombre le Salon ne seront pas déçus : ils pourront évaluer les dernières versions des logiciels comptables les plus populaires sur le marché.

De plus, Revenu Québec et Revenu Canada tiendront une clinique de consultation sur l'impôt, la TPS, la TVQ et tous les autres aspects de la taxation. Une clinique qui sera sûrement fort achalandée, quand on connaît la complexité des lois fiscales!

MINI-CONFÉRENCES

Dolmen Logiciels (Stand no 358)

- Comment obtenir des gouvernements l'argent nécessaire pour financer vos vacances en Floride? En maximisant vos remboursements d'impôts grâce au module d'optimisation du logiciel Impôt Vizion Professionnel.
Tous les jours, à 12 h 30

- Comment obtenir une augmentation de votre revenu sans tordre le bras de

votre patron? En augmentant vos remboursements d'impôt ou en maximisant vos placements grâce au planificateur fiscal du logiciel Impôt Vizion Professionnel.
Tous les jours, à 14 h 30

- Comment déclarer vos 62 354 km dans les états de revenus et dépenses de votre entreprise personnelle? En utilisant le chiffrier électronique intégré dans le logiciel Impôt Vizion Professionnel.
Tous les jours, à 16 h 30



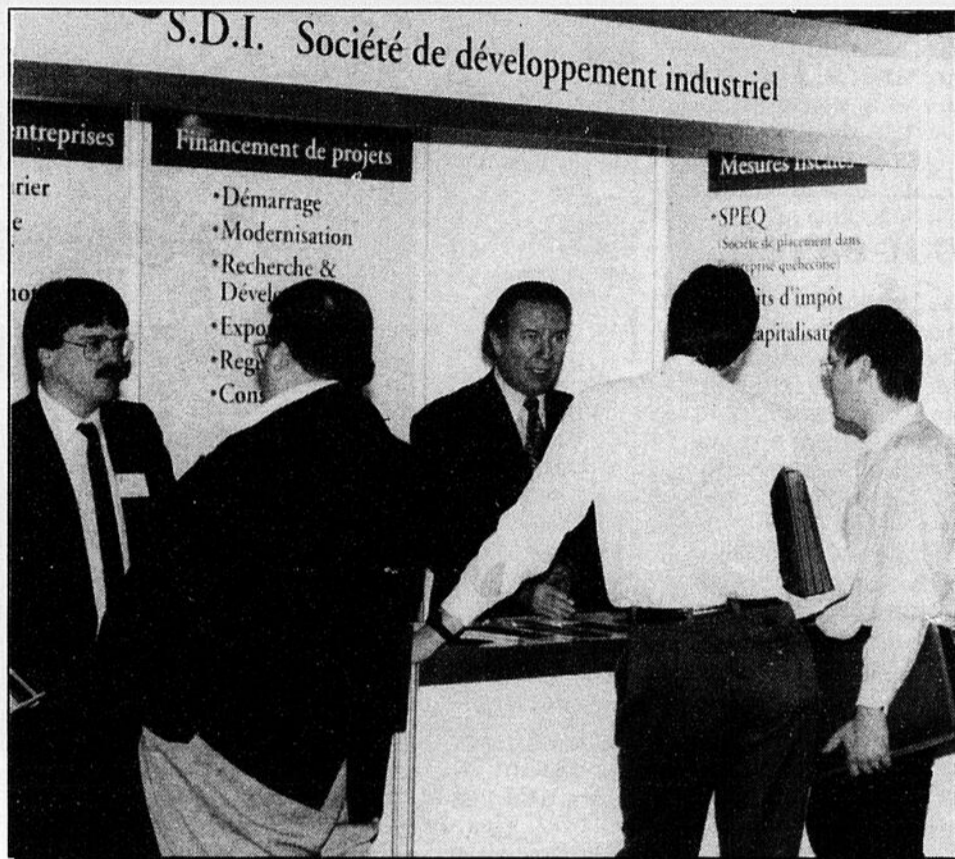
**Aujourd'hui, pour réussir en affaires,
il faut savoir cultiver ses relations.**

Comment se lancer en affaires !

Une vague entrepreneuriale sans précédent déferle sur le Québec. Les gestionnaires de la grande entreprise et de la fonction publique s'aperçoivent que l'économie est en pleine restructuration et que leur avenir est loin d'être assuré. La sécurité d'emploi n'existe plus ! Mises en disponibilité, pré-retraite et chômage chez les jeunes professionnels démontrent qu'il faut désormais créer son propre emploi.

Pour aider ceux et celles qui veulent tenter l'aventure de l'entrepreneuriat, le Salon lance en grande première le module Franchises et occasions d'affaires. Les futurs entrepreneurs y trouveront tout l'encadrement nécessaire pour partir à leur compte.

C'est ainsi que la Fondation de l'entrepreneuriat mettra à leur disposition des outils de travail pour bien planifier le lancement de leur entreprise. Par ailleurs, Les éditions Un monde différent animeront à la Place



Bonaventure une Librairie sur la motivation. On y trouvera leurs plus récents ouvrages à succès.

On connaît la popularité des franchises. Cette formule éprouvée permet de démarrer avec un minimum de risques. De nombreux franchiseurs seront sur place pour expliquer leur concept et les avantages de leur

marque de commerce. On peut donc prévoir un très fort achalandage dans des stands comme ceux de Restaurant Subway, de Virtual Office, du Rigolfeur, de Marchand général liquidateur ou encore d'American Instruments Canada. En ce qui concerne les courtiers en franchise comme Franchises Concept

Canada ou encore Réseau Contact, ils présenteront un très large éventail de franchises correspondant à pratiquement tous les créneaux à fort potentiel dans le marché. Devenir membre d'un réseau de distribution de produits constitue une autre possibilité pour démarrer en affaires. Le marketing par ré-

seau est en pleine expansion en Amérique du Nord. Alors que la distribution traditionnelle avec ses multiples intermédiaires bat de l'aile, la force de ces réseaux consiste à rejoindre directement le consommateur. Quorum, le Groupe Prepar, Porta Drink, Matol Botanique International et AST Alarmes médicales recherchent, au Salon, des distributeurs pour leur gamme de produits.

Une foule d'autres occasions d'affaires seront disponibles au Salon, qu'il s'agisse de distributrices automatiques, de nouveaux produits ou de concepts révolutionnaires. Cependant l'attraction vedette du Salon pourrait bien être le Pavillon d'Invention Québec. D'une superficie de 1 400 pieds carrés, cette gigantesque vitrine démontrera l'esprit d'innovation et le sens de la créativité de nos inventeurs québécois. Ceux-ci exposeront leurs produits dans des domaines aussi variés que le ski, la

construction, la bijouterie, la signalisation routière, l'électricité, le vélo, l'autoneige, la publicité, etc.

Leurs collègues inventeurs de l'étranger seront également de la partie. GB Invedyme des États-Unis offrira un portefeuille de 50 brevets dans différents secteurs allant des procédés industriels aux loisirs à domicile. Quant à Hélio Labo, du Maroc, il recherchera des partenaires pour la distribution de sa laveuse à énergie solaire, une invention primée à travers le monde.

Pour couronner le tout, le Salon Le Monde des Affaires offrira des occasions technologiques, qu'il s'agisse d'investir dans le démarrage d'entreprises québécoises fort prometteuses ou de procéder à des transferts de technologies. De plus, un très grand nombre de pays seront sur place pour offrir des produits en distribution exclusive pour l'Amérique du Nord.

Faites appel au nouveau service Affaires Amigo de Cantel.



seulement
49⁹⁵
par mois

- Appels locaux à 55¢ la minute, les jours de semaine
- Nombre illimité d'appels locaux, le week-end et les soirs de semaine
- Aucuns frais de mise en service
- Frais mensuels portés au compte de votre carte de crédit ou facturés directement à votre entreprise
- Abonnement à période fixe d'un an*

L'ensemble Affaires Amigo comprend :

- 1 téléphone portatif Motorola
- 2 piles et 1 chargeur rapide
- 1 adaptateur pour allume-cigarette
- Fonctions d'affaires : composition abrégée ultrarapide; recomposition automatique; défilement des données en mémoire; minuterie d'appel; compatibilité avec les services de télécopieur et de données.

* Frais de résiliation applicables, suivant l'approbation de crédit. En sus : frais d'interurbains, frais de service de déplacement et taxes.

Pour seulement 49,95 \$ par mois, le nouveau service cellulaire Affaires Amigo de Cantel vous permet de réagir rapidement et efficacement à toute situation, peu importe l'endroit où vous vous trouvez. De plus, le service Affaires Amigo est d'une simplicité sans pareille. En fait, tout ce dont vous avez besoin est contenu dans la boîte. Que vous désiriez augmenter vos ventes, accroître votre productivité ou multiplier vos contacts, le nouveau service Affaires Amigo est l'outil qui vous aidera à développer votre sens des affaires!

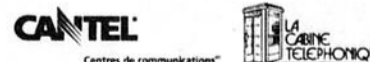
Pour plus de renseignements, appelez-nous au :

1 800 887-3760

CANTEL
amigo
SERVICE AFFAIRES

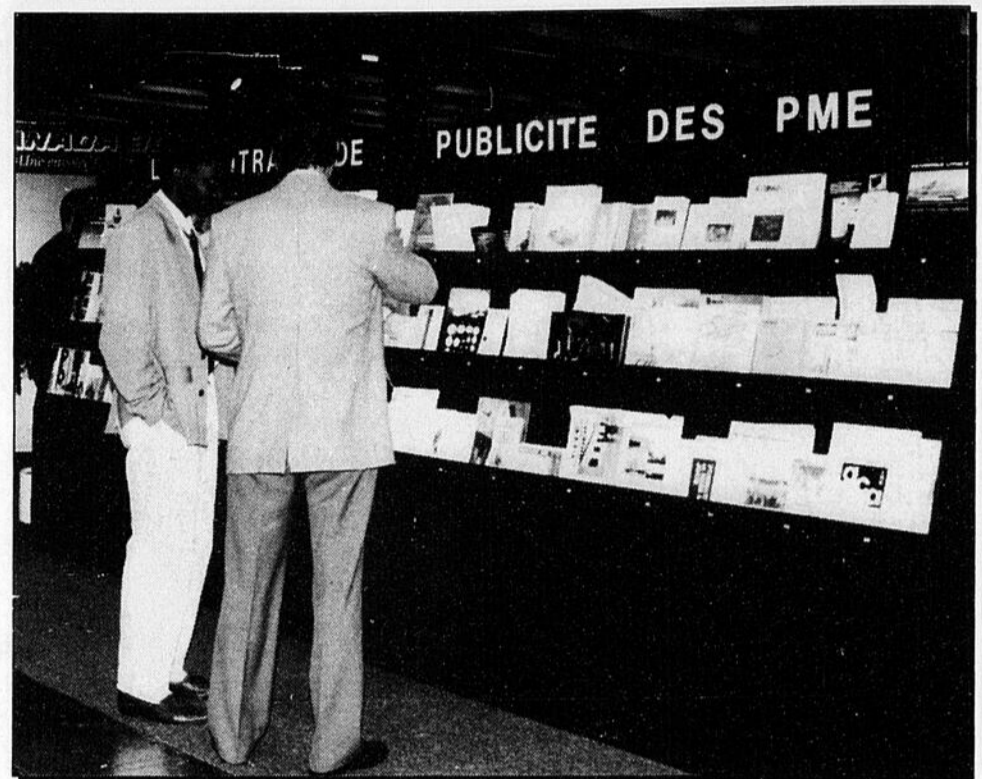
On a toujours besoin d'un Amigo!

Disponible chez les détaillants suivants :



Les bons contacts font les bons... vendeurs !

Le Salon Le Monde des Affaires vous offre l'occasion idéale d'entrer en contact avec un maximum de clients éventuels et de promouvoir vos produits et services, même si vous ne disposez d'aucun budget de promotion. Apportez au Salon vos cartes professionnelles ou vos dépliants : nous mettrons gratuitement à votre disposition des moyens efficaces qui vous



La Ligne info-interactive : tout savoir sur le Salon, 24 heures sur 24

En téléphonant au (514) 333-5218, vous pourrez obtenir, 24 heures sur 24, toutes les informations qu'il vous faut sur le Salon Le Monde des Affaires. Grâce à la Ligne info-interactive et à ses courts messages enregistrés, vous pourrez entendre des renseignements sur chacun des exposants, recevoir par télécopieur de l'information sur l'entreprise ou le produit qui vous intéresse, réserver votre place aux mini-conférences, etc. La Ligne info-interactive, une première au Salon, est une réalisation de Compro Communications, une entreprise spécialisée en messagerie vocale.

CONFÉRENCES SUR LE COMMERCE DE DÉTAIL

Présentées tous les jours au stand de la Ville de Montréal, n° 644

- Toute l'information sur le programme de subventions Opération Commerce
- Des témoignages de commerçants qui adhèrent déjà au programme de rénovation commerciale, des conseils pratiques par les représentants des SIDAC; et
- Des mini-conférences sur le commerce de détail

assureront d'être remarqués par les 28 000 visiteurs du Salon :
- *L'Échangeur de cartes d'affaires.* Aménagé à l'entrée du Salon, l'Échangeur est un vaste

centre de mise en contact de visiteurs. Venez y déposer vos cartes professionnelles et réapprovisionner régulièrement votre présentoir durant les quatre jours de l'événement.

L'an dernier, plus de 500 petites entreprises ont profité de l'Échangeur pour distribuer plus de 50 000 cartes professionnelles.

- *La Centrale de publicité des PME.* Vous pourrez y diffuser vos brochures et dépliants dans des présentoirs spécialement conçus pour cet usage. La Centrale est animée par Sumi Communications (du courtier en imprimerie Michel Autran), dont l'équipe de professionnels distribuera gratuitement votre matériel à tous les visiteurs intéressés par vos produits et services.

- *Le Café-rencontre PME.* Vous pouvez aussi établir votre quartier général au Café-Rencontre PME, où des tables de discussion, des coins de rencontre et même des bureaux sont prévus à votre intention. En sirotant un bon café, offert par Café Jade, vous vous détendrez en combinant plaisir et affaires !

Gouvernement du Québec
Ministère du Revenu

DES QUESTIONS ?



LES RÉPONSES!

RENDEZ-VOUS AU 10^e SALON LE MONDE DES AFFAIRES DE MONTRÉAL

Le ministère du Revenu du Québec, toujours soucieux de bien renseigner sa clientèle, participe au 10^e Salon Le Monde des Affaires de Montréal, Place Bonaventure, du 29 septembre au 2 octobre 1994.

Des spécialistes en fiscalité sont sur place au stand du ministère du Revenu du Québec, afin de répondre à toutes les questions que se posent les gens d'affaires relativement à l'impôt sur le revenu, la TVQ et la TPS, les services à la clientèle, les échanges de données informatisées, etc.

Venez les rencontrer, ils se feront un plaisir de vous accueillir.

Québec

Beltron

Beltron, Technologie de l'information Ltée
245, avenue Victoria, 3e étage
Westmount (Québec) H3Z 2M6

Partenaire
par
excellence

Téléphone: (514) 939-0417
Télécopieur: (514) 934-1200

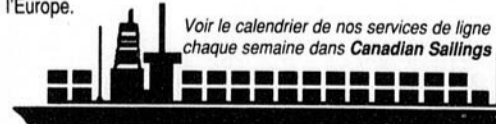
Partenaire d'affaire PLATINUM
ACCPAC Plus
Computer Associates



Le Japon & l'Extrême-Orient Services ultra-rapides de conteneurs

Reliant toute l'Amérique du Nord aux pays du Pacifique
et du sud de l'Asie et maintenant l'Europe

- Northwest Express (NWX) - Service hebdomadaire de Vancouver, arr. le mardi, départ le mercredi.
- Singapore - California Express (SCX) - Service hebdomadaire de Vancouver, arr. et départ le mercredi, vers Tokyo (9 jours), Kobe, Kaohsiung, Singapour & Hong-Kong.
- Asia - East Coast Express (AEX) - Service hebdomadaire ultra-rapide de Halifax, via le Canal de Suez, vers Singapour (22 jours), Keelung (27 jours) et Hong-Kong (28 jours).
- Pacific - Atlantic Express (PAX) - Service hebdomadaire via le Canal de Panama, entre l'Extrême-Orient et la Côte Est.
- Transatlantique (PAX) - Service hebdomadaire entre la Côte Est et l'Europe.



Agent - General pour l'Est du Canada
NYK LINE (CANADA) INC.

TORONTO (S-s.) Tél.: (416) 366-6955 MONTREAL
(800) 263-4039 Fax: (416) 366-1709 Tél.: (514) 874-0131 Fax: (514) 874-0127
HALIFAX VANCOUVER c/o Greer Shipping Ltd.
Tél.: (902) 420-9962 Fax: (902) 425-5343 Tél.: (604) 891-7447 Fax: (604) 891-7446
Nous bureaux montréalais au 800 ouest, boul. René-Lévesque (Suite 2740) sont au cœur du quartier des affaires, avec accès direct de la Gare Centrale, du Métro et du réseau souterrain.

PROCHAINEMENT

DOSSIER SPÉCIAL

SANTÉ ET SÉCURITÉ
AU TRAVAIL

DANS

LES AFFAIRES

LE 15 OCTOBRE 1994

SOYEZ PRÉSENT

UNE PUBLICITÉ REJOINDRA
LES VRAIS DÉCIDEURS
POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000

À la conquête de nouveaux marchés avec les normes ISO 9000 !

Au Québec comme ailleurs, de plus en plus d'entreprises et d'organismes gouvernementaux exigent la certification ISO 9000 de leurs sous-traitants et partenaires. Hydro-Québec, par exemple, obligera tous ses fournisseurs, canadiens ou étrangers, à satisfaire à cette exigence d'ici trois ans. Pourquoi ? Parce que faire affaires avec une entreprise accréditée, c'est s'assurer de produits et de services de qualité supérieure. Meilleure preuve qui soit de qualité totale, une telle certification constitue en effet un levier indispensable pour le développement stratégique.

Les normes internationales ISO 9000 (du grec « isos », qui signifie « égal ») existent depuis 1987 et sont adoptées aujourd'hui par une centaine de pays. Elles ont été instaurées par l'Organisation internationale de normalisation, basée à Genève. Leur but : aider la mise en place d'un système efficace de gestion de la qualité. Pour l'entreprise, les avantages sont multiples : ce système renforce sa crédibilité sur le marché national et, surtout, international, ce qui lui permet d'augmenter ses ventes sans procéder au préalable à une forte expansion; elle améliore la productivité et la qualité de ses activités; elle cerne avec plus de précision les problèmes et les perspectives du système de gestion interne, notamment en réduisant ses pertes et ses frais d'exploitation.

Les normes ISO 9000 ouvrent donc la voie à un marché en plein essor, d'autant plus que le rythme des accréditations s'accélère de façon prodigieuse. Selon une étude de la compagnie Mobil, celles-ci ont augmenté de 62,5 % entre janvier et octobre 1993 ! Pas moins de 45 000 entreprises dans le monde (fa-

bricants et entreprises de services) sont accréditées, dont 40 000 en Europe seulement. L'Amérique du Nord fait donc figure de parent pauvre, avec 2 000 inscriptions aux États-Unis et 700 à peine au Ca-

nada (quoiqu'on enregistre 200 nouvelles inscriptions chaque année). Quant au Québec, il compte à peine 150 entreprises certifiées, une situation qui doit être corrigée de toute urgence.

C'est pourquoi le

Salon de la Technologie, parrainé par le CRIQ, a accordé une place importante aux normes ISO 9000, afin de sensibiliser les dirigeants d'entreprises aux enjeux et au processus de la certification. Celle-ci passe par trois ty-

pes d'intervenants : les associations, auxquelles on s'adresse pour se documenter sur la question, les consultants et, enfin, les vérificateurs accrédités (*auditors*), soit les organismes et entreprises privées

chargés de l'accréditation comme telle.

C'est donc une certitude : aucun visiteur du Salon ne pourra prétexter le manque d'information pour retarder la démarche de certification de son entreprise !



MARC ET YVON MEUNIER

« La Banque de Montréal a joué un rôle de tout premier plan dans la croissance de notre entreprise. » M. Yvon Meunier, président du conseil de Formatrad inc., et son fils Marc, président-directeur général, parlent en connaissance de cause. Fondée en 1980, leur entreprise, spécialisée en formation professionnelle en industrie, a d'abord profité de l'appui de la Banque de Montréal pour son financement. Par la suite, la Banque de Montréal a aidé ces deux hommes d'affaires à acheter l'immeuble qu'ils occupent maintenant.

« Il y avait un besoin à combler au plan de la formation professionnelle en industrie, explique Yvon Meunier. Nous avons donc offert au personnel des entreprises une formation « sur mesure ». En 12 ans, nous avons formé plus de 6,000 personnes dans des entreprises comme Bombardier, Canadair, Northern Telecom, Domtar et Shell. Aujourd'hui, notre clientèle profite de toute une gamme de programmes

comme la Gestion rationnelle des opérations et notre Système d'entretien préventif, conçus pour répondre aux besoins spécifiques des entreprises. Avec son étroite collaboration et son appui financier, la Banque de Montréal a agi avec nous comme l'aurait fait un véritable partenaire. »

C'est ce rôle de partenaire et de chef de file en matière de taux d'intérêt que la Banque de Montréal tient à conserver auprès des propriétaires de petites et moyennes entreprises. D'ailleurs, son programme Barème-PME offre à la plupart d'entre elles la possibilité d'épargner 1% d'intérêt sur les prêts à taux variable.

Pour en savoir davantage sur la vaste gamme de produits offerts aux PME, appelez Mario Lamarche au (514) 877-8228 ou venez nous rendre visite à la succursale la plus près de chez vous.

À compter du 1^{er} octobre 1993, le programme Barème-PME sera offert exclusivement aux clients de la Banque dans le cadre de leur MultiCompte.

Au-delà de l'argent,
il y a les gens.

 Banque de Montréal

Le CRIQ relève le défi de l'innovation technologique

Fidèle à son engagement en faveur des technologies de pointe, le Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ) parraine le

Salon de la Technologie, placé cette année sous le thème des normes ISO 9000.

Par la même occasion, le CRIQ présente la version in-

formatisée de son *Répertoire des produits disponibles au Québec*. Ce guide d'achat, qui existe depuis 17 ans, contient un foule d'informations sur

12 500 fabricants et 7 500 entreprises de distribution en gros. Ce répertoire annuel est le reflet le plus exact qui soit de l'activité industrielle et commerciale du

Québec.

La nouvelle version informatisée permet de travailler à partir d'un micro-ordinateur IBM-PC, offrant ainsi souplesse et efficacité pour la

recherche de fournisseurs, la gestion des envois de publicité directe, la prospection de clients, les analyses de marché, etc. Très facile à utiliser, le répertoire comporte des menus et des instructions claires pour obtenir les résultats désirés. Bref, de l'information fiable et à jour, à portée de la main en tout temps !

Mais le CRIQ ne s'arrêtera pas là : il a comme projet de produire ce même répertoire sur CD-ROM. À son kiosque du Salon de la Technologie, ses responsables en feront la démonstration afin d'expliquer aux entrepreneurs et organismes la puissance inégalée de cet outil d'avant-garde. Au lieu d'un simple texte, les manufacturiers et distributeurs pourront inclure, dans ce répertoire, des photos, des illustrations et même, à moyen terme, des vidéos de leurs produits !

Créé en 1969, le CRIQ a pour mission d'agir comme partenaire des milieux d'affaires, industriels et gouvernementaux pour stimuler le développement économique. Le CRIQ, ce sont 425 employés, 900 projets réalisés chaque année pour ses clients, 2 000 banques de données internationales, des partenariats actifs avec de multiples intervenants, privés ou publics.

Commerce à rénover ? La Ville peut vous aider !

À la Ville de Montréal, on prend les choses en main. La Commission d'initiative et de développement économiques de Montréal (CIDEM) est le service municipal de la Ville de Montréal chargé de promouvoir et de réaliser, avec ses partenaires, des actions de développement économique. Le personnel de la CIDEM est au service des gens d'affaires montréalais pour les aider dans toute action à caractère économique. Que vous désiriez lancer, relocaliser, agrandir ou moderniser votre commerce, des commissaires au développement de l'activité commerciale sont disponibles dans chaque arrondissement pour vous apporter un soutien technique dans l'analyse de vos besoins, vous conseiller dans vos démarches et piloter votre projet au sein des différents services municipaux et des autres paliers gouvernementaux. Les services sont personnalisés, confidentiels et gratuits.

Le programme Opération Commerce

La Ville de Montréal déploie des efforts pour favoriser une plus grande organisation du milieu commercial et mise particulièrement sur la revitalisation des artères commerciales. Le développement économique des quartiers montréalais est intimement lié au dynamisme de ce secteur et passe par la mise en place de véritables rues principales bien structurées, accueillantes, à l'image de chacun des arrondissements. La Ville a donc créé le **programme Opération Commerce (POC)** à l'intention des commerçants et des propriétaires d'édifices commerciaux sur son territoire.

Le POC est un programme de subventions qui encourage les commerçants et les propriétaires de bâtiments à vocation commerciale à entreprendre des travaux d'amélioration physique, notamment les façades ou l'aménagement intérieur, tout particulièrement au rez-de-chaussée.



- Le programme Opération Commerce, c'est plus de 14 millions de dollars en subventions qui seront accordées au cours des prochaines années.
- La subvention, qui est égale au tiers du coût des travaux acceptés, couvre principalement les travaux de rénovation et d'agrandissement et peut atteindre 50 000 \$.
- Les requérants peuvent aussi bénéficier d'une aide financière supplémentaire qui couvre le coût de la préparation des plans et devis par un professionnel, jusqu'à concurrence de 2 000 \$.

Pour être admissible à une subvention, vous devez :

- Être un commerçant regroupé au sein d'une association ou d'une SIDAC qualifiée, ou
- Être propriétaire d'un bâtiment commercial situé sur des artères désignées.

À l'occasion du Salon Le Monde des Affaires, les commissaires au développement de l'activité commerciale de la CIDEM seront sur place pour vous renseigner sur tous les travaux admissibles au programme Opération Commerce ainsi que sur la démarche à suivre dans la préparation de votre demande de subvention.

Vous avez un projet d'expansion, une occasion d'affaires, une simple demande de renseignements? Communiquez avec nous au (514) 872-2773 et venez rencontrer un commissaire au stand 644 du Salon Le Monde des Affaires.

PROCHAINEMENT

CAHIER SPÉCIAL

VOYAGES
D'AFFAIRES

DANS
LES AFFAIRES

LE 22 OCTOBRE 1994

SOYEZ PRÉSENT

UNE PUBLICITÉ REJOINDRA
VOS CLIENTS POTENTIELS
POUR INFORMATIONS: (514) 392-9000

Montréal : Opération Commerce

Hydro-Québec et les entreprises

Un objectif commun : réduire les coûts d'énergie

Comment les gestionnaires d'entreprises peuvent-ils optimiser leur consommation d'électricité afin de réduire leur facture énergétique ? La participation d'Hydro-Québec au Salon Le Monde des Affaires vise à répondre à cette question par des conseils et des moyens bien concrets. L'un de ces moyens est la bi-énergie C.I.I. qui, depuis le 31 août dernier, offre aux clients des marchés commercial, institutionnel et industriel (C.I.I.) la possibilité d'obtenir un rabais tarifaire de 25 %.

Société française de haute technologie recherche partenaire québécois...

La SEFER est l'une des nombreuses entreprises étrangères qui se présentent au Salon dans un but bien précis : trouver des partenaires québécois pour fabriquer et distribuer leurs produits en Amérique du Nord.

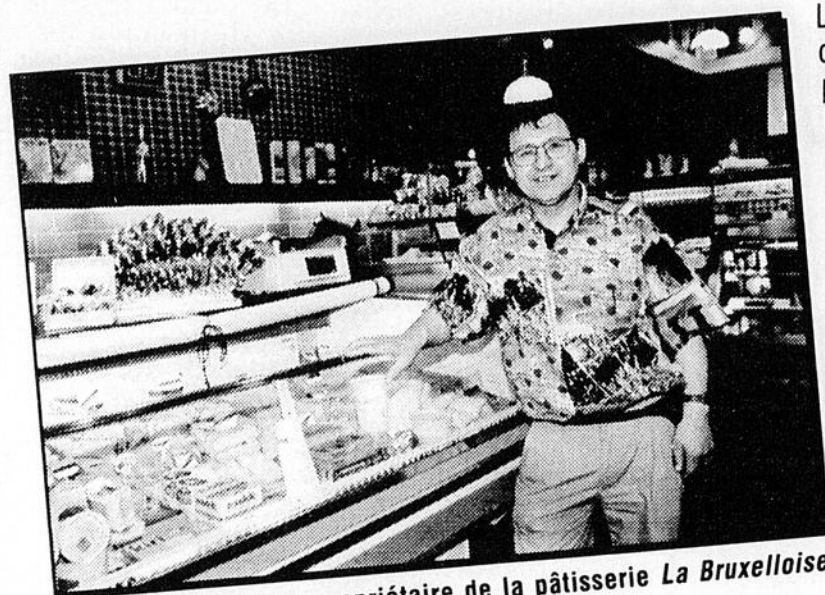
Spécialisée dans le traitement automatique de la parole, la SEFER a mis au point des produits novateurs possédant un excellent marché potentiel. L'entreprise fabrique aussi un système destiné aux ascenseurs, et un autre aux transports en commun.

Avis aux intéressés...

Les artères commerciales de Montréal sont le cœur de nombreux quartiers denses et animés. Les bouleversements majeurs qui secouent le commerce de détail exigent des commerçants montréalais un effort d'adaptation pour bien positionner leur entreprise et demeurer concurrentiel.

Le soutien financier de la Ville de Montréal, par le biais du programme Opération Commerce, est un outil précieux pour les aider à devenir les véritables acteurs du développement de leurs artères commerciales et à relever les défis auxquels ils sont confrontés.

S'adapter aux tendances d'aujourd'hui



M. Sylvain Grégorio, propriétaire de la pâtisserie La Bruxelloise située sur l'avenue du Mont-Royal.

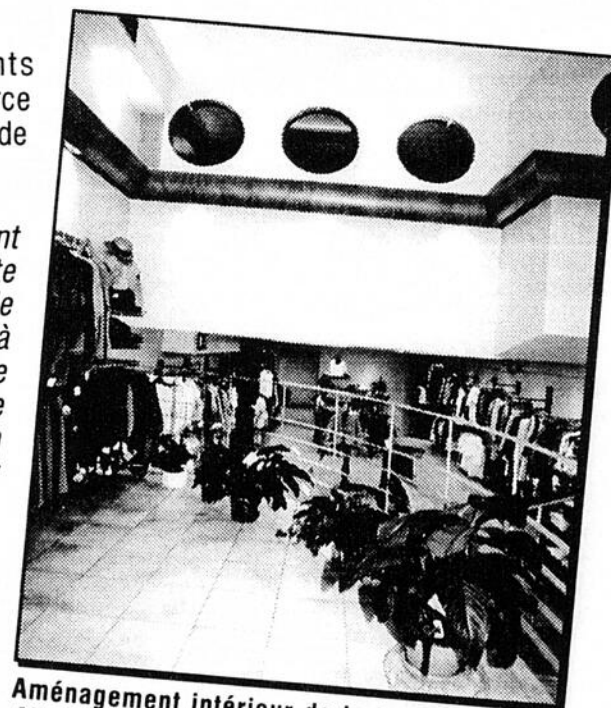
La fin des années 1980 et le début des années 1990 ont frappé durement le commerce de détail et plus particulièrement les petits détaillants. Que faire? Sylvain Grégorio, propriétaire de la pâtisserie La Bruxelloise depuis plus de 20 ans, ne baisse pas les bras et relève le défi en adhérant au programme Opération Commerce.

«C'est un rêve que j'avais d'agrandir la pâtisserie La Bruxelloise. Je voulais donner au quartier et à l'avenue du Mont-Royal l'image d'un commerce dynamique avec un cachet architectural de qualité, tout en augmentant le volume d'affaires de mon entreprise. La récession retardait la réalisation de mon projet d'agrandissement mais le programme de rénovation Opération Commerce de la Ville de Montréal et l'étude de marché de la SIDAC Mont-Royal m'ont donné un regain de vie et ont été des éléments déclencheurs. C'est le soutien technique et financier dont j'avais besoin pour réaliser mon rêve. Il était grand temps

d'agir et de s'adapter. La clientèle a beaucoup changé depuis dix ans et elle me soulignait régulièrement le manque d'espace dans le magasin et les problèmes de service qui en découlaient», affirme ce maître-pâtissier qui entend bien répondre aux besoins et aux goûts de sa clientèle.

De son côté, Marie Allaire propriétaire de la boutique de vêtements pour femmes Marie Allaire depuis 31 ans, a dû relocaliser son commerce au printemps 1994. C'est alors qu'elle a choisi d'avoir pignon sur la Promenade Fleury.

«En 1994, une relocalisation de mon commerce s'imposait et j'ai rapidement pensé à la rue Fleury. Cette artère devenait de plus en plus intéressante puisqu'elle attire la clientèle que je souhaite rejoindre. De plus, quand le commissaire de la CIDEM m'a appris que la Ville accordait des subventions à la rénovation, la nouvelle a confirmé mon choix. Le programme de subventions m'a permis de rénover un espace commercial qui avait une toute autre vocation auparavant et de profiter de l'expertise d'un professionnel en design. Il fallait créer un cachet unique et faire en sorte que l'aménagement accroche l'œil et se distingue pour bien positionner ma boutique auprès de ma clientèle. L'aide d'un designer était vraiment essentielle pour bien faire les choses.»



Aménagement intérieur de la boutique Marie Allaire située sur la Promenade Fleury.

Un outil pour se lancer en affaires



Mme Chantal Levert ouvrait récemment son commerce de fleurs Le Vert atelier floral.

Le programme Opération Commerce est également un outil important pour les jeunes entrepreneurs qui veulent lancer une entreprise de détail sur une artère commerciale de Montréal, comme en témoigne l'expérience de Chantal Levert, propriétaire de la boutique Le Vert atelier floral situé sur l'avenue du Mont-Royal:

«Je voulais bâtir un projet à moi et créer mon propre emploi. Au départ, quand j'ai décidé de me lancer en affaires, le seul financement que j'entrevois était un PPE (Prêt aux petites entreprises) qui m'aurait permis d'ouvrir une petite boutique de fleurs, sur une base financière très fragile et avec peu de possibilités d'aménager un local selon mes goûts. La subvention de la Ville m'a permis

d'être plus à l'aise pour lancer l'entreprise et surtout de louer un local très bien situé, de le rénover et de l'aménager de façon à me démarquer de la concurrence et à mettre toutes les chances de mon côté.

«Tous les jeunes qui veulent se lancer en affaires, ou les entreprises existantes qui ont besoin de changement, devraient profiter du programme Opération Commerce pour mettre en chantier leur projet. C'est vraiment le bon moment parce que les subventions de la Ville pour rénover ou aménager un commerce donnent un sérieux coup de main.»

MONTRÉAL : OPÉRATION COMMERCE

CONFÉRENCES SUR LE COMMERCE DE DÉTAIL AU STAND N° 644

Le programme Opération Commerce

Conférencier : Jean Latour, Ville de Montréal (CIDEM)
Quand : jeudi 29 septembre, à 14 h

Relancer votre commerce.

Présentée par Le Conseil Québécois du Commerce de Détail
Conférencier : Pierre-Paul Levesque, consultant en communication
Horaire : samedi 1^{er} octobre, à 14 h

Le service à la clientèle.

Présentée par Le Conseil Québécois du Commerce de Détail
Conférencier : Camille Roberge, président de Succès-Détail
Horaire : vendredi 30 septembre, à 15 h; dimanche 2 octobre, à 14 h

Marketing : Coffre à outils négligé.

Présentée par Le Conseil Québécois du Commerce de Détail
Conférencier : Pierre-Paul Levesque, consultant en communication
Horaire : vendredi 30 septembre, à 17 h; samedi 1^{er} octobre, à 16 h

La formation du personnel.

Présentée par Le Conseil Québécois du Commerce de Détail
Conférencier : Camille Roberge, président de Succès-Détail
Horaire : vendredi 30 septembre, à 16 h; dimanche 2 octobre, à 15 h

Merchandising et design commercial.

Présentée par Liaison Design
Conférencier : Gary Conrath, architecte et designer d'intérieur, INDesign inc.
Horaire : jeudi 29 septembre; samedi 2 octobre, à 15 h
Conférencier : Jean-Pierre Gauthier, architecte et designer, ...Hop! Design
Horaire : vendredi 30 septembre, à 14 h; dimanche 2 octobre, à 13 h



Le Conseil Québécois du Commerce de Détail



LIAISON DESIGN

Ville de Montréal

En première au Québec

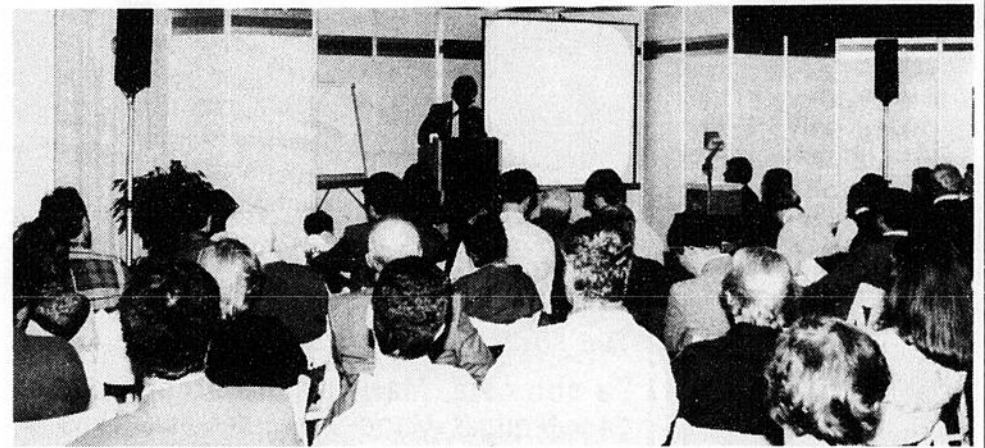
Une vidéo-conférence sur l'ingénierie simultanée

Entre la conception originale d'un produit et sa mise en marché, il peut se passer bien du temps... assez, en fait, pour se faire damer le pion par la concurrence ! L'ingénierie simultanée est une nouvelle méthode de conception de produits qui vise à réduire ces délais de réalisation, permettant ainsi de bénéficier d'un avantage concurrentiel, tout en réduisant les coûts de production. Il était essentiel que

les visiteurs du Salon Le Monde des Affaires se familiarisent avec ce concept aux retombées spectaculaires.

Une vidéo-conférence sur l'ingénierie simultanée aura lieu le 30 septembre, à 15 h, à la mezzanine Sud du hall d'exposition. Cet événement majeur, tant par son contenu que par son mode de transmission, réunira des témoignages en direct de chefs d'entreprise et de représentants du milieu manufacturier.

On pourra entendre MM. Jean Mallebay-Vacqueur, du Chrysler Technological Centre (Michigan); Raymond Cadieux, de Marconi Canada; François Bourcier, de GEC-Alsthom; Denis Proulx, de l'Université de Sherbrooke; Gilles Lessard, du Centre de recherche industrielle du Québec; Guy Belletête, de la Fédération de l'automatisation du Québec, ainsi que plusieurs dirigeants d'entreprises québécoises.



DÉTAILLANTS : MESURER VOTRE Q.D. !!!

Répondez par Vrai (✓) ou Faux (✗) aux douze affirmations suivantes.
Cochez la réponse qui vous convient le mieux : Faites-le rapidement, avec spontanéité et honnêteté!

JEU QUESTIONNAIRE

LE DESIGN D'INTÉRIEUR, POUR LE SECTEUR DU COMMERCE DE DÉTAIL, C'EST:

	VRAI	FAUX
Q.1	()	()
Q.2	()	()
Q.3	()	()
Q.4	()	()
Q.5	()	()
Q.6	()	()
Q.7	()	()
Q.8	()	()
Q.9	()	()
Q.10	()	()
Q.11	()	()
Q.12	()	()

Maintenant vous êtes prêt à calculer votre Q.D.! Utilisez la grille de réponses imprimée dans le sens inverse de lecture de cette page. Calculez votre pointage en vous allouant:

- 2 points / bonne réponse
- 0 point / mauvaise réponse

INTERPRÉTATION DES RÉSULTATS

Si votre Q.D. est inférieur à 8 : Préjugé, quand tu nous tiens!!!

Votre Q.D. est dangereusement bas... Vous êtes de ceux et celles, encore trop nombreux, qui méconnaissent le design d'intérieur et son impact sur le succès des commerces de détail. Il est pressant, et ce avant toute chose, de revoir les fondements sur lesquels reposent votre vision incomplète et parfois inexacte du sujet. Consolerez-vous, il n'est jamais trop tard pour bien faire!

Si votre Q.D. est supérieur à 8 et inférieur à 17 : Nul n'est sensé ignorer les facteurs de réussite en affaires!

Bien que votre Q.D. soit à peine moyen, vous avez le mérite de ne pas trop fonder votre opinion sur des lieux communs. Il semble que vous préférerez plaider l'ignorance, mais attention à la complaisance... Votre problème provient essentiellement d'un manque d'information sur le sujet. Vous n'avez jamais fait affaire avec un designer professionnel et n'avez même jamais envisagé, jusqu'à ce jour, qu'il pourrait être à votre avantage de le faire.

Si votre Q.D. est supérieur à 17 : Aide ton prochain!!!

Félicitations!!! Vous êtes de ceux et celles, encore trop nombreux, qui sont convaincus des bénéfices d'une pleine et bonne utilisation du design d'intérieur. Peut-être en récoltez-vous même les fruits???

Notre conseil: Profitez de nos mini-conférences sur le thème «Merchandising et design commercial» pour améliorer votre Q.D. Celles-ci se tiendront au stand #644 de la CIDEM dans le cadre du Salon Le Monde des Affaires 1994. Deux experts, MM. Gary Conrath (INDesign) et Jean-Pierre Gauthier (...HOP!Design), expérimentés dans l'aménagement de petits et grands commerces en tous genres, se relayeront durant le salon, dans l'espoir de vous y rencontrer!

(Voir l'horaire en page 22)

*(Définition : Q.D. signifie Quotient Design, c'est-à-dire le degré de connaissance et de compréhension d'un individu à l'égard du design en tant que fonction stratégique pour l'entreprise, la profession et la production.)

Développement des ressources humaines Canada

S'adapter à l'évolution économique et technologique

Imaginez que, au cours d'une année, vous avez à produire 1 200 vêtements différents pour répondre aux exigences de votre clientèle, que votre personnel a un urgent besoin de formation et que votre entreprise n'est pas suffisamment modernisée pour faire face à une concurrence féroce du marché... Vous ne verriez sans doute pas l'avenir avec optimisme.

Pourtant, votre entreprise peut bénéficier des programmes et services offerts par Développement des ressources humaines Canada pour améliorer sa situation. Par exemple, vous pouvez avoir

recours au Service s'aide à l'adaptation de l'industrie (SAAI), dont la mission est d'aider les entreprises et les travailleurs, les associations et les collectivités à s'adapter à l'évolution économique et technologique. L'élaboration d'un plan de développement des ressources humaines, l'adaptation aux changements technologiques et de marché, la restructuration financière, etc., sont autant de situations susceptibles d'amener votre entreprise à faire appel au SAAI.

De plus, votre Centre d'emploi du Canada peut répondre aux besoins de formation de votre personnel, effectuer le

recrutement d'une main-d'oeuvre qualifiée et vous fournir les informations pertinentes sur le marché du travail.

Votre entreprise a donc avantage à connaître le Centre d'emploi du Canada et les services offerts aux employeurs et aux travailleurs. Pour en savoir plus, venez rencontrer l'équipe de Développement des ressources humaines Canada au stand n° 552, situé en plein coeur du Salon.

L'embauche de cadres et de professionnels autonomes

Comment effectuer un contrôle plus serré des coûts de recrutement et d'opération de personnel ? Grâce à l'embauche de travailleurs autonomes, par le biais du Groupe PCA, déjà reconnu dans le monde de l'informatique, de l'ingénierie et du personnel de bureau comme le plus important regroupe-

ment de travailleurs autonomes au Québec.

Pour sa part, son nouveau partenaire, PCA Administration, courtier en placement temporaire et permanent pour cadres et professionnels autonomes, offre ses services aux milieux de la gestion, comptabilité, finance, ressources humaines, marketing et production.



INVENTION QUÉBEC inc.

Vous êtes invités à rencontrer quelque 25 inventeurs qui présentent leur invention à notre pavillon au

Salon Le Monde des Affaires.

Vous y découvrirez des produits inédits, des opportunités d'affaire et un intérêt qui à lui seul vaudra votre visite au Salon.

Profitez de nos consultations gratuites et obtenez notre documentation lors de cet événement.

4101 est, rue Jarry, bureau 307, Montréal, QC H1Z 2H4
Tél.: (514) 728-4561 Fax: (514) 728-2342

MapInfo MapInfo MapInfo MapInfo MapInfo MapInfo MapInfo MapInfo

Le lancement du nouveau MapInfo 3.0 pour Windows

Cet outil de visualisation et d'analyse de données, encore plus puissant, vous permettra de gérer graphiquement vos ressources de façon plus intuitive, d'appuyer vos décisions sur de meilleures informations et de partir à la découverte de possibilités encore insoupçonnées.

- Cartographeur
- Graphiqueur
- Tableur
- Symboles
- Légendes
- Connectivité
- Image
- Projections
- SQL
- MapBasic (en option)



Numérisation à partir d'images satellites, photos aériennes ou modèles de trame



Le groupe PJMD inc.
3268, rue Dalbé-Viau
Lachine (Québec)
H8T 3N4
Téléphone : (514) 637-9687
Télécopieur : (514) 634-1500

MapInfo MapInfo MapInfo MapInfo MapInfo MapInfo MapInfo MapInfo



STRATÉGIQUEMENT SITUÉE

DANS LA RÉGION DE LA
CAPITALE NATIONALE, LA VILLE
DE GATINEAU CONNAÎT UNE
CROISSANCE ÉCONOMIQUE
DES PLUS RAPIDES ET DES PLUS
DYNAMIQUES! GATINEAU
VOUS OFFRE DES OCCASIONS
D'AFFAIRES SANS PAREIL!

OBTENEZ TOUS LES DÉTAILS...

DEMANDEZ DÈS AUJOURD'HUI

VOTRE TROUSSE

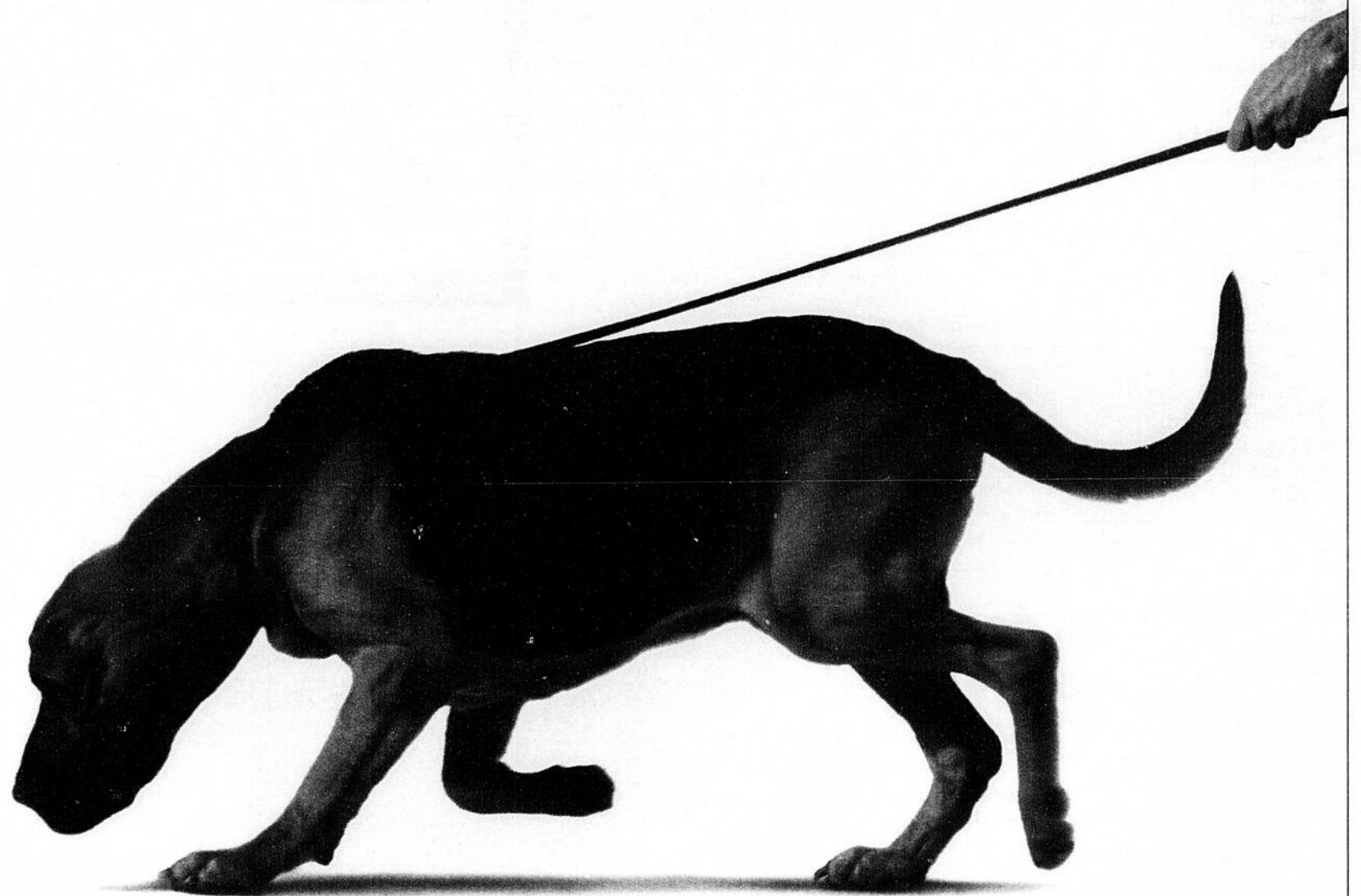
D'INFORMATION GRATUITE.

COMPOSEZ LE

1-800-668-8383

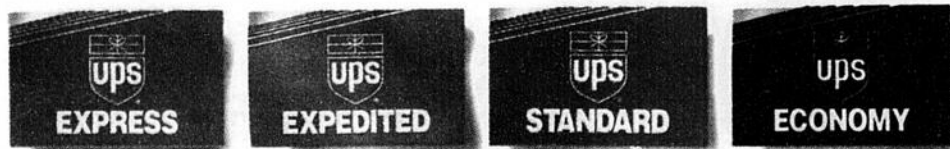
OCCASIONS D'AFFAIRES





Il existe un moyen plus perfectionné pour suivre à la trace.

Il faut plus qu'un odorat bien aiguisé pour retracer des milliers d'envois chaque jour. Il faut l'avance technologique de l'unique réseau canadien de repérage



cellulaire. Il faut savoir où se trouve cet envoi si important 24 heures

sur 24 et pouvoir en confirmer la livraison en quelques secondes. Bref, il faut UPS. Nos quatre services à délais déterminés effectuent la livraison de votre envoi tel qu'entendu. Sans surprises. composez 1 800 PICK-UPS dès aujourd'hui. Et découvrez une nouvelle race de courrier.

