

5888 COM

LEADERSHIP Montréal

OCTOBRE 2001

VOLUME 4

NUMÉRO 7

Une publication du Réseau du Leadership métropolitain



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



World Trade Centre *Montréal*



Institut du commerce électronique
Electronic Commerce Institute



BILAN

Bilan de l'année 2000-2001
du président sortant Normand
Légault

PAGE 4

DOSSIER

Les spécialistes sont
les consultants préférés
des PME

PAGE 10

PROFIL

Le nouveau président
de la Chambre : un homme
engagé dans la communauté
d'affaires montréalaise

PAGE 12

N.D.L.R.

page 3

PARTENAIRES

pages 5, 6, 8, 14

AGENDA

page 19



UN BBQ TECHNOLOGIQUE OU L'APOGÉE DE L'IMAGE !

Quel lien direz-vous ? C'est que le 19 septembre dernier, le Groupe de présentation Corpav tenait dans les locaux de la Chambre (trois salles adjacentes) un BBQ technologique. Le Groupe avait invité sa clientèle pour une présentation de son nouvel équipement spécialisé pouvant appuyer les entreprises dans la planification

logistique et technique de leurs événements d'envergure, qu'il s'agisse d'expositions, conférences, congrès ou autres.

Des systèmes sophistiqués cotoyaient des écrans vidéo géants de même que des dispositifs pour de plus petits groupes de travail. Les auditorios

actuels étant de plus en plus exigeants, Corpav a proposé du matériel d'avant-garde pouvant être adapté à différentes tailles d'auditorios.

Qui sait ! La prochaine génération d'équipement nous permettra peut-être de vous communiquer l'odeur du BBQ...



Un technicien à la régie vidéo devant des moniteurs de référence.

VOUS AVEZ LE TEMPS ? NOUS AVONS LE LIEU !

Si, comme CORPAV, vous avez besoin de locaux pour des réunions, des démonstrations, des présentations ou encore de la vidéoconférence – que ce soit pour petits groupes ou des groupes plus imposants – la Chambre met à votre disposition, au cœur du centre-ville, des salles pouvant accueillir, selon l'occasion et la disposition, de 5 à 250 personnes.

Pour obtenir plus d'information sur nos salles, communiquez avec notre représentant au (514) 871-4000, poste 4051. ■

CHRONIQUE HISTORIQUE... LE MONDE ET LES TEMPS CHANGENT !

IL Y A 53 ANS À LA CHAMBRE

Voici ce qu'on pouvait lire dans la publication hebdomadaire de la Chambre de commerce du district de Montréal, Commerce — Montréal, en 1948 :

CE «CHER MONSIEUR» MOURRA-T-IL ?

On vient de former aux États-Unis une association qui a pour but de supprimer la pratique de toujours commencer une lettre par «Cher...» et de la terminer par une formule de politesse.

The Society for Abolishing Dear in Business Letters groupe déjà quelque 200 firmes dont Lever Brothers Company. Cette dernière suggère de supprimer le «cher monsieur» et de commencer la lettre comme ceci, par exemple : «Il nous fait plaisir, monsieur Labelle, de vous envoyer... »

L'adresse de la nouvelle association est la suivante : E. Willis Jones, 111 E. Delaware Place, Chicago Ill.

19 avril 1948

Assurances
automobile et habitation



enfin, l'esprit libre

... et le volant bien en mains, avec
les solutions d'assurance de Meloche Monnex.

Assurances automobile, habitation et micro-entreprise • Un personnel courtois, compréhensif et compétent • Un service d'urgence qui ne vous laissera jamais tomber, 24 heures sur 24, 365 jours par année • Une carte-client personnalisée qui vous donne accès gratuitement à un réseau d'assistance internationale • Tarifs et rabais concurrentiels sur des produits d'une qualité supérieure



Courez la chance
de **gagner** la Nouvelle
Mercedes-Benz C240 Classique !*



Soumission automobile en direct!

www.melochemonnex.com

1 888 589-5656

Recommandé par



Meloche Monnex

Notre science... l'assurance,
notre art... le service



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

*Huit autres prix à gagner pendant la période du concours. Pour obtenir les règlements complets du concours « enfin, l'esprit libre pour gagner ! », faites parvenir votre demande par la poste à : Meloche Monnex, 50, Place Crémazie, 12^e étage, Montréal H2P 1B6

GÉRER LE CHANGEMENT...

Au moment d'écrire ces lignes, la planète toute entière se relève de la stupeur engendrée par les attentats de New York et de Washington.

La tragédie qui a frappé le World Trade Centre de New York aura certainement des impacts majeurs sur l'économie mondiale, mais aussi sur l'ensemble de notre quotidien. Une semaine après l'attentat, la bourse reprenait ses activités et le président Bush invitait les Américains à reprendre le travail. Mais au cœur de tous, une incertitude demeure, quant à la suite des choses, incertitude qui n'est pas prête de disparaître.

Pendant ce temps, la vie reprend son cours à Montréal comme ailleurs et la Chambre amorce ses activités d'automne. L'assemblée générale annuelle de la Chambre se tient cette année le 2 octobre. C'est l'occasion pour le président sortant, M. Normand Legault, de nous livrer un bilan de son passage, bilan dont les grandes lignes sont reprises à la page 4 de la présente édition. Les douze derniers mois de la Chambre ont été pour lui une période de consolidation, mais aussi d'ajustements permettant à une organisation qui compte 179 ans d'histoire de bien amorcer les nombreux défis qui se présentent à elle, en ce début de 21^e siècle. En effet, vous pourrez y lire que la Chambre adapte présentement ses pratiques et ses structures et que, dans le but de mieux cibler son action, la direction a procédé à la fusion de deux services : *Services aux membres* regroupe donc maintenant ceux auparavant connus sous les noms d'*Activités* et de *Développement et Marketing*.

Le renouveau organisationnel de la Chambre s'accompagne également de changements au sein de son conseil

d'administration : le conseil de même que le comité de direction compte plusieurs nouveaux membres. L'arrivée de ces nouvelles troupes est certainement un signe de vitalité pour la Chambre.

L'Assemblée annuelle permet aussi de faire la connaissance du nouveau président, en l'occurrence cette année, M. Guy Fréchette, dont un profil vous est proposé en page 12. On découvrirait, dans cet article, un président à l'écoute des besoins de sa clientèle, engagé envers son *alma mater* (les HEC), préoccupé par la qualité de l'éducation, en plus d'être un inconditionnel de la Chambre. Il nous fait aussi part, dans ce profil tracé par une de nos journalistes, Joëlle Ganguillet, de ses préoccupations quant à la mise en place de la nouvelle ville de Montréal et de sa volonté de consacrer toute son énergie pour que la Chambre demeure pertinente pour ses membres, crédible auprès des médias et influente auprès des gouvernements et des décideurs. Incidemment, le discours du président, dans sa version intégrale, est disponible sur le site Web de la Chambre en version PDF.

La gestion du changement est une préoccupation qui touche également la PME sur une base quasi quotidienne. Notre journaliste, Rémi Thibault, vous propose un dossier traitant des services aux entreprises. Ainsi, on y lira l'importance stratégique que prennent les différents consultants appelés en appui aux entreprises. Que ce soit pour la mise en place de solutions informatiques ou pour l'appui en gestion des ressources humaines, le choix d'un consultant fiable et à l'écoute des besoins du client est essentiel au succès des entreprises.

Le changement est omniprésent dans tout processus d'innovation, et son succès passe notamment par le regroupement des forces en présence dans l'atteinte d'un but commun. C'est ce que décrit Montréal Technovision au terme d'une initiative du milieu biopharmaceutique visant l'implantation d'un portail au service d'une industrie qui s'est taillé, au cours des années, une place prédominante dans l'économie montréalaise avec plus de 14 000 emplois en industrie, répartis au sein de près de 200 entreprises. Montréal occupe le 8^e rang parmi les 15 principaux pôles technologiques en Amérique du Nord et le premier rang pour la recherche contractuelle.

Désormais, la clientèle des entreprises québécoises se situe à l'échelle planétaire et l'exportation doit faire partie intégrante de toute stratégie de commercialisation. À elle seule, la région de Montréal compte plus de 5 000 entreprises exportatrices, soit 71 % dans l'ensemble du Québec.

Dans un marché global où les frontières sont éclatées, le World Trade Centre Montréal propose à la PME une foule de services d'appui à l'exportation. Liette Lamonde et Michel Philibert nous en présentent les grands enjeux.

Enfin, l'Institut du commerce électronique nous propose de poursuivre la revue des différentes étapes de la planification d'affaires électroniques et nous invite, dans un deuxième article, à un forum d'échanges et d'innovations pour les dirigeants et les entrepreneurs du Québec dans le cadre de la Semaine du commerce électronique, qui se déroulera du 29 octobre au 2 novembre à Montréal.

Bonne lecture. ■

Publié par le Réseau du Leadership métropolitain

LEADERSHIP
Montréal

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

Président
Guy Fréchette

**Éditeure déléguée et
rédactrice en chef**
Madeleine Murdock

Collaborateurs
Charles Bourgeois
Chantal Desjardins
Joëlle Ganguillet
Liette Lamonde
Normand Legault
Françoise Mommens
Michel Philibert
Danielle Plamondon
Nicole Ranger
Rémi Thibault

**Secrétaire à la production et
à la publicité**
Sylvie Paquette

Publicité
Johanne Gagné
Réginald Godin

Design et production
Talengo Design inc.

Impression
Imprimeries Transcontinental inc./
Division Transmag

Coût de l'abonnement
25 \$ (9 numéros) taxes en sus

Photo de la couverture :
Jean-René Archambault
M. Guy Fréchette, président de la
Chambre pour 2001-2002

ISSN 1480-4638

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada



Pour ceux qui choisissent d'innover pour grandir

La vive concurrence crée un climat de changement continu. Les PME qui misent sur l'innovation tirent profit de ces changements pour accélérer leur croissance.

La BDC offre des produits financiers souples et novateurs capables de soutenir vos stratégies de croissance et de vous aider à livrer concurrence sur tous les marchés.

1 888 INFO BDC / www.bdc.ca

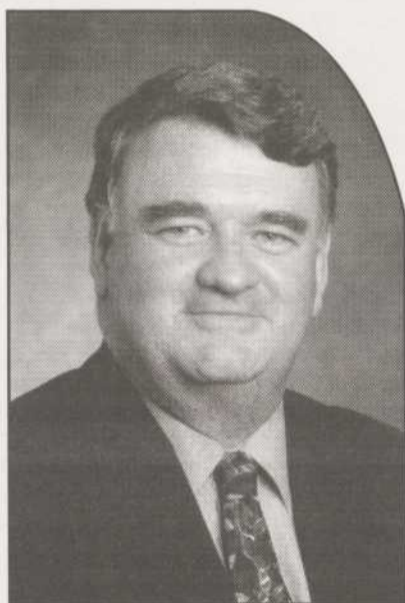
Canada

BDC

Banque de développement du Canada
EXCLUSIVEMENT AU SERVICE DES PME

EXERCICE 2000-2001 : MON BILAN

PAR NORMAND LEGAULT



L'année 2000-2001 se termine. Une autre année s'ajoute à l'histoire de la Chambre et un autre président tire sa révérence. C'est avec un mélange de plaisir et de nostalgie que je signe, pour la dernière fois, une chronique à titre de président de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain. J'assumerai pendant la prochaine année la fonction de président du conseil d'administration, un rôle qu'a brillamment exercé mon prédécesseur, Pierre Laferrière. Je profite de ces lignes pour le remercier chaleureusement du soutien qu'il m'a accordé au cours de mon mandat.

DES CHANGEMENTS ORGANISATIONNELS

L'exercice 2000-2001 a été marqué par des changements organisationnels majeurs. Un pilier de la Chambre, Luc Lacharité, a quitté son poste de vice-président exécutif pour entreprendre une nouvelle carrière dans le secteur privé.

Au cours des quinze années qu'il a passées à la Chambre, Luc a exercé un leadership incontestable qui a contribué au renforcement du rôle joué par notre organisation en tant qu'intervenant économique majeur de la métropole. Il s'est distingué par sa profonde connaissance de la dynamique municipale et par une énergie hors du commun qu'il a déployée dans l'exercice de ses fonctions pour faire avancer

de nombreux dossiers. Luc a été un promoteur infatigable des outils favorisant la croissance économique de la région métropolitaine de Montréal et il a contribué à consolider le membership de notre réseau qui atteint maintenant près de 7 000 membres. Il nous laisse en héritage une organisation saine, ouverte et prête à relever de nouveaux défis. Merci Luc.

UN SUCCESSION DE HAUT CALIBRE

C'est par ailleurs avec beaucoup d'enthousiasme que la Chambre a accueilli Benoît Labonté pour assurer la relève de Luc en juillet dernier. Benoît était précédemment le président-directeur général de notre affilié, le World Trade Centre Montréal. C'est un gestionnaire de haut calibre, déjà aguerri aux traditions et défis de notre organisation, bref, un membre de la famille.

Ce renouveau organisationnel s'accompagne également de changements au niveau du conseil d'administration de la Chambre. En effet, la Chambre accueille cette année neuf nouveaux membres de son conseil sur 23, ainsi que cinq nouveaux membres de son comité de direction sur huit. L'arrivée de ces nouvelles troupes est certainement un signe de vitalité pour la Chambre qui se révèle fort prometteur.

La dernière année aura également été l'occasion pour la Chambre d'adapter ses pratiques et ses structures. Un nouveau service, mieux ciblé, a été créé : *Services aux membres*. Il est né du regroupement des deux anciens services *Activités* et *Marketing et Développement*. La Chambre a aussi revu la structure de ses comités d'affaires publiques. Cette orientation vise à regrouper les comités de manière plus horizontale, dans le but de leur conférer une vocation plus stratégique et de rendre plus pertinents les débats et les interventions qui y ont cours de même que les recommandations et les prises de position qui en émaneront.

DES RÉSULTATS INTÉRESSANTS ET DES INITIATIVES RÉUSSIES

Pour ce qui est des résultats de l'exercice financier 2000-2001 de la Chambre, l'année se conclut sur une

bonne note au plan financier avec un surplus d'environ 199 000 \$. Étant moi-même entrepreneur, je puis affirmer que les résultats sont satisfaisants !

Parmi les initiatives de la Chambre, j'aimerais souligner le succès de l'Opération Retour à l'école, une activité annuelle, mise sur pied par notre comité Éducation en 1997, qui vise à stimuler la persévérance scolaire des élèves du secondaire. Cette année, plus de 500 membres de la Chambre, provenant de plus de 300 entreprises, ont répondu à notre invitation en participant à des rencontres-témoignages auprès de milliers d'élèves dans les écoles secondaires de la région métropolitaine.

Cette Opération prend de l'envergure d'année en année. Elle suscite non seulement l'intérêt des gens d'affaires, mais aussi celui des écoles du réseau public français et anglais et du réseau privé. C'est une expérience enrichissante autant pour les élèves que pour les conférenciers qui cherchent à leur présenter une vision positive de l'avenir. Nous savons tous que le décrochage scolaire constitue un véritable drame dans notre société, particulièrement à Montréal où il dépasse les 30 %. Le renforcement de la compétitivité de la région métropolitaine passe, entre autres, par la qualité de ses ressources humaines et le niveau de scolarisation. Ce projet s'inscrit donc tout à fait dans la mission de la Chambre. Une très belle réussite !

DU CHANGEMENT POUR NOTRE ENVIRONNEMENT

Dans son discours de clôture l'année dernière, Pierre Laferrière disait qu'il léguait avec plaisir à son successeur un dossier complexe et capital pour notre ville et notre région, celui de la réorganisation métropolitaine. En effet, l'année de ma présidence a été marquée du sceau des fusions municipales. Dès l'automne 2000, nous avons donné notre appui au projet mis de l'avant par le gouvernement du Québec. Cela fait bientôt quarante ans que la Chambre privilégie l'approche des regroupements municipaux pour favoriser un développement économique et social plus harmonieux de la Métropole. Un leadership accru au plan politique pour-

ra incontestablement aider la région métropolitaine à occuper une place plus déterminante, en fait celle qu'elle doit occuper, tant sur la scène nationale qu'internationale.

C'est dans cette foulée que nous avons manifesté notre appui au Comité de transition de Montréal dont la tâche est de veiller à la mise sur pied de la nouvelle ville. Nous avons accueilli à la tribune de la Chambre, à deux reprises, la présidente du Comité de transition, Mme Monique Lefebvre, afin qu'elle partage avec nous l'état de l'évolution des travaux de son comité. Tout au long de l'année, nous avons été des observateurs vigilants de la scène municipale et nous avons énoncé ce qui constitue à nos yeux les conditions essentielles reliées au succès de la création de cette nouvelle ville. Ces conditions reposent sur l'efficacité des services, la satisfaction des citoyens, le rôle-clé des arrondissements de même que sur une organisation du travail efficace.

À mon tour de léguer à mon successeur le dossier crucial de la réorganisation métropolitaine ! La Chambre continuera d'être au cœur même de cette transition qui mènera à la création de notre nouvelle ville et de la nouvelle Communauté métropolitaine de Montréal. Nous contribuerons au meilleur de nos capacités au succès de ces opérations.

En conclusion, je me permettrai de qualifier les douze derniers mois de la Chambre comme une période de consolidation, mais aussi d'ajustements qui lui permettront de bien amorcer les nombreux défis qui se présentent à elle, en ce début de 21^e siècle.

C'est avec plaisir et confiance que je passe le flambeau de la présidence de même que les pages de ce journal à Guy Fréchette, mon successeur. Je suis assuré qu'il saura relever les nombreux défis avec toute l'énergie et l'acuité qu'on lui connaît et je tiens à l'assurer de tout mon appui. ■

LES PME ET L'EXPORTATION : DE MOINS EN MOINS DE FRONTIÈRES

PAR LIETTE LAMONDE, DIRECTEUR GÉNÉRAL, ET MICHEL PHILIBERT,
CONSEILLER, WORLD TRADE CENTRE MONTRÉAL

Les PME sont bien présentes dans notre environnement économique. Elles emploient environ 50 % de la main-d'œuvre et créent la plupart des nouveaux emplois. Des emplois souvent spécialisés et de qualité élevée. On s'entend généralement sur l'idée que les PME constituent le moteur de notre économie, ce qui explique la quantité de programmes gouvernementaux visant à appuyer leur démarrage, puis leur croissance.

Dans un marché de la taille du Canada, un marché ne représentant que un demi de un pour cent de la population mondiale, la croissance économique passe par l'exportation et par le développement de nouveaux marchés, ce que nous faisons d'ailleurs assez bien. Nous exportons près de la moitié de tous les biens que nous produisons et des services que nous vendons. Au Canada, un emploi sur trois est lié au commerce international.

Les premiers exemples de succès à l'exportation qui nous viennent à l'esprit nous sont fournis par les grandes entreprises dont les contrats, se chiffrant en dizaines de millions de dollars, sont davantage publicisés. C'est ainsi qu'au pays, un petit groupe de 50 entreprises se partagent plus du tiers de la valeur de nos exportations. Il n'en demeure pas moins que les deux tiers restants sont générés par des PME. Celles-ci sont de plus en plus présentes sur les marchés internationaux. Ainsi, les nouveaux exportateurs du Québec ont pour la plupart, un chiffre d'affaires inférieur à trois millions de dollars et comptent moins de 25 employés. Au cours de la dernière décennie, la taille d'une entreprise est devenue un facteur moins significatif dans la probabilité qu'elle exporte ses produits et services. Cependant, l'exportation demeure toujours une activité relativement risquée pour laquelle une expertise doit être acquise.

SAVOIR SE PRÉPARER POUR SAVOIR EXPORTER

Exporter ses produits ou ses services vers des marchés internationaux représente pour beaucoup de PME une étape importante. Que ce soit pour accroître son volume de ventes, augmenter ses bénéfices ou effectuer une diversification de ses marchés, cette décision d'exporter ne doit pas être prise à la légère et nécessite une sérieuse préparation.

En premier lieu, il est important de bien connaître ses forces et ses faiblesses avant de s'engager dans une démarche d'exportation. Il est primordial d'établir un bon diagnostic, afin d'évaluer le degré de préparation de l'entreprise. Un bon diagnostic comprend notamment, une analyse de ses capacités financières, organisationnelles et humaines. Par ailleurs, l'entreprise doit d'abord bien se positionner sur son marché domestique, afin de soutenir l'in-



vestissement que représente la conquête de ces marchés et doit également offrir un produit original et de qualité, capable de soutenir la concurrence.

Les activités d'exportation représentent de nouveaux défis dans un nouvel environnement. Le transit des marchandises, la réglementation douanière, l'établissement d'un prix, le choix d'un réseau de distribution, l'assurance crédit, le mode de financement font partie de ce nouvel environnement. L'acquisition de nouvelles connaissances par le biais de cours ou d'ateliers devient alors non seulement pertinent, mais un investissement rentable.

Il ne faut jamais s'aventurer sur un terrain étranger sans savoir dans quelle direction aller. L'établissement d'un plan d'exportation est une étape fondamentale de la démarche d'exportation. L'entreprise doit déterminer avec précision les différentes étapes à suivre pour le développement de ses nouveaux marchés. Le plan d'exportation doit impérativement contenir une analyse approfondie touchant l'étude des clients, les stratégies de pénétration de marché, les stratégies de vente et de livraison, les différentes normes et les règlements à respecter, l'analyse financière et, finalement, un calendrier d'implantation. Ce plan, en plus de guider l'entreprise et de mesurer les progrès effectués, sera utile notamment pour la recherche de financement et l'établissement de partenariats.

Une fois la stratégie bien établie, des actions sur le terrain peuvent s'avérer souhaitables. Par exemple, la participation à une foire commerciale, que ce soit comme participant ou comme exposant, permet de se faire connaître et d'évaluer la concurrence. Une autre façon d'aborder les marchés est la participation à des missions commerciales. Celles-ci permettent d'effectuer une cueillette d'information et d'établir des contacts utiles pour la suite de la démarche d'exportation.

Les PME du Québec et du Canada n'ont rien à envier aux entreprises des autres pays. Elles sont capables de soutenir la concurrence étrangère. Elles possèdent savoir-faire, capacité technologique, sens de l'innovation et intelligence. En matière d'exportation un autre atout est requis pour assurer le succès : une bonne préparation.

Pour en savoir plus, vous pouvez entrer en contact avec le World Trade Centre Montréal au (514) 849-1999 ou consulter le site Web à l'adresse : www.wtcmontreal.com



Institut du commerce électronique
Electronic Commerce Institute



Pierre Langelier
Président-directeur général,
Institut du commerce électronique

L'INSTITUT DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE S'ASSOCIE À LA SEMAINE DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE

L'Institut du commerce électronique est fier de s'associer à la Semaine du commerce électronique, un forum d'échanges et d'innovations pour les dirigeants et les entrepreneurs du Québec, qui se déroulera du 29 octobre au 2 novembre à Montréal.

Cet événement rassembleur permettra aux gens d'affaires de se ressourcer et de bénéficier pleinement de nouveaux outils et de nouvelles approches en plus d'agrandir leur réseau professionnel. Les leaders verront comment les affaires électroniques peuvent les aider à consolider les acquis de leur entreprise, tout en favorisant le développement de nouvelles perspectives.

Dans le cadre de la Semaine du commerce électronique, l'Institut participera également au Gala du commerce électronique, le 2 novembre prochain, au cours duquel les entreprises au Québec qui se sont démarquées par l'intégration des affaires électroniques dans leur modèle d'affaires seront honorées.

La Semaine du commerce électronique – un rendez-vous à ne pas manquer !

UNE JOURNÉE D'ACTUALISATION

Cet automne, l'Institut innove en créant la Journée d'actualisation, des-

tinée en exclusivité aux certifiés de son programme de certification professionnelle en affaires électroniques. Cette journée mettra de l'avant les meilleures pratiques en affaires électroniques par le biais d'outils et de ressources éprouvés. Les certifiés pourront ainsi explorer de nouvelles méthodes pour rentabiliser et optimiser le rendement de leur entreprise, tout en se maintenant à l'affût des nouvelles tendances et perspectives d'avenir.

Cette journée leur permettra également de profiter des échanges, des conférences et ateliers pour se retremper dans la matière électronique en compagnie de leurs pairs.

L'Institut a créé la Journée d'actualisation pour répondre aux attentes de ses clients et partenaires qui cherchaient à suivre de plus près l'évolution rapide des affaires électroniques. Parallèlement, ils cherchaient à maintenir et à développer, de façon continue, leurs connaissances.

Pour plus d'information sur notre programme de certification professionnelle en affaires électroniques ou sur la Journée d'actualisation, communiquez avec nous au (514) 840-1297 ou, par courriel, à l'adresse : dlajeunesse@institut.qc.ca



L'Institut du commerce électronique reçoit l'appui de : Développement économique Canada, ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec, ministère des Affaires municipales et de la Métropole ainsi que le Conseil du trésor.

PROGRAMME DE FORMATION DE L'INSTITUT DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE

OCTOBRE – NOVEMBRE 2001

10 octobre – 9 h à 12 h	Formation en veille stratégique Locaux de l'Institut du commerce électronique
12 octobre au 24 novembre	Certification professionnelle en affaires électroniques Locaux de l'Institut du commerce électronique (8 jours de cours étalés sur 6 semaines)
29 octobre au 2 novembre	Semaine du commerce électronique (CE) Hilton Montréal Bonaventure
31 octobre – 9 h à 17 h	Ateliers de l'Institut du commerce électronique présentés dans le cadre de la Semaine du CE
2 novembre – 18 h	Gala du commerce électronique Gare Windsor, Salle des pas perdus
14 novembre – 9 h à 12 h	Formation en veille stratégique Locaux de l'Institut du commerce électronique

Information : institut@institut.qc.ca
Tél. : (514) 840-1288

UN SITE WEB D'ENTREPRISE : POURQUOI ? POUR QUI ? MAIS SURTOUT... COMMENT ?

PAR FRANÇOISE MOMMENS, ANALYSTE EN AFFAIRES ÉLECTRONIQUES

L'Institut du commerce électronique du Québec, vous invite à poursuivre, de mois en mois, chacune des différentes étapes de la planification d'affaires électroniques. La démarche que nous vous suggérons est similaire à celle de tout autre plan d'affaires structuré. Voici donc le deuxième article de la série, La planification stratégique. On peut trouver le premier article paru dans l'édition de septembre sur le site Web de la Chambre à l'adresse <http://www.ccm.ca>, / Salles des nouvelles / Leadership Montréal / septembre 2001.

Vous avez décidé de faire ou refaire votre site Web d'entreprise ? Bonne idée ! Mais avant de partir en courant, il faut songer à la **planification stratégique** de votre projet et en définir plusieurs points essentiels, tels que :

MON ENTREPRISE, DANS QUEL ENVIRONNEMENT ?

Qui suis-je ? Cette question résume très bien ce à quoi il faut réfléchir. Il ne faut pas nécessairement analyser votre entreprise du point de vue des affaires électroniques, mais plutôt dans son ensemble. Essayez de faire ressortir les forces et les faiblesses de chacune de vos fonctions d'entreprise et comparez-les avec celles de vos concurrents, actuels et potentiels.

POUR QUI, POURQUOI ET COMMENT ?

Dans cette étape, il vous faudra définir le **qui** et le **pourquoi** (clientèle cible : hommes, femmes, personnes âgées, etc.), tout en n'omettant pas la

raison pour laquelle vous avez choisi ce créneau).

N'oubliez pas le **comment**. c'est-à-dire définir quel sera le rôle de votre site Web : informatif, commercial, etc. Devra-t-il servir à augmenter votre visibilité, votre productivité, la qualité de vos produits ? Devra-t-il servir à réduire les coûts, etc. ?

LE BUDGET : LE NERF DE LA GUERRE !

Avant de déterminer définitivement quels objectifs vous allez tenter de réaliser, il faut savoir de quel budget vous disposez pour les atteindre. En connaissant le budget disponible, il sera plus facile de cibler les solutions potentielles.

Pour cela, vous devrez évaluer les coûts approximatifs et établir l'enveloppe budgétaire requise en gardant à l'esprit le fait que ce budget devra comprendre des postes comme l'analyse, la conception, l'exploitation, la maintenance, la promotion/publicité, etc.

C'est donc ici qu'intervient l'analyse des coûts et des bénéfices engendrés par de telles démarches.

UN PLAN DE MARKETING

Le plan de marketing représente la pierre angulaire d'un projet d'affaires électroniques, surtout si votre but est de créer un site transactionnel B2B (interentreprises) ou B2C (entreprise à consommateur ou commerce grand public). On ne peut pas recommander à une entreprise de commencer à développer un

projet d'affaires électroniques sans qu'elle ne possède, en premier lieu, un plan de marketing. L'intégration de la stratégie Web vient s'insérer dans ce nouveau plan de marketing.

TOUT FAIRE SOI-MÊME ?

Côté réalisation et gestion de projet, il vous faudra évaluer vos ressources à l'interne. En effet, en l'absence de personnel qualifié dans l'entreprise pour effectuer ces tâches, il faudra faire appel à des ressources extérieures. Attention ! Il faut choisir le bon fournisseur de services.

PARTENARIATS ET IMPARTITION

Si, par exemple, votre site Web est destiné à accepter le paiement en ligne, il faudra prendre des arrangements avec votre banque pour obtenir votre numéro de compte marchand. De même pour la livraison des colis, le cas échéant, il s'agira de conclure une entente avec un ou plusieurs services de messageries.

HARMONISATION DES CANAUX DE DISTRIBUTION

Chaque canal de distribution offre sa propre valeur ajoutée et possède des avantages et des inconvénients. Reste à les définir pour pouvoir en dégager le pour et le contre.

À la fin de cette phase dite de « planification », vous obtiendrez un document intitulé « plan directeur ». Avec ce document, vous serez alors en mesure de retenir une firme externe pour le

développement technologique de votre projet d'affaires électroniques.

Choisissez-vous un nom de domaine représentatif, un « hébergeur » pour votre site.

Le nom de domaine constitue l'adresse virtuelle du siège social. Son choix (judicieux) et son enregistrement sont essentiels. On essaiera de choisir un nom de domaine qui perpétuera la renommée de l'entreprise sur Internet.

CONDITION SINE QUA NON

Avant toute chose, la condition *sine qua non* à toute démarche est l'appui inconditionnel de la haute direction. Il ne fait aucun doute que celle-ci doit faire preuve d'une ouverture d'esprit et d'une participation active à l'égard de toutes les étapes du projet. Elle doit être disposée à dégager les ressources financières, humaines et matérielles nécessaires à la réalisation du projet. Son appui est un gage de succès et, plus son degré de participation est élevé, plus les chances de réussite sont bonnes.

Petit rappel : avant d'entreprendre tout projet d'affaires électroniques, il faut d'abord développer ou définir, si celle-ci n'existe pas déjà, une stratégie d'entreprise. De cette démarche découlera une stratégie de commerce électronique. Tout projet de commerce électronique doit reposer, en adéquation, sur la stratégie de votre entreprise.

Nous vous proposerons, dans l'édition de novembre, un article sur **La fidélisation des clients**. C'est un rendez-vous ! ■

SERVICE

LA VIDÉOCONFÉRENCE, POUR TRAVAILLER ENSEMBLE MÊME À DISTANCE

La Chambre met à votre disposition une salle équipée pour la vidéoconférence — pouvant accueillir de 8 à 100 personnes — qu'il est possible de réserver à l'heure ou à la journée.

AVANTAGES DE LA VIDÉOCONFÉRENCE

- Élimination des frais de voyage
- Facilité d'organisation
- Déplacements limités
- Diminution du temps improductif
- Augmentation de la performance

- Temps de réunion plus court
- Attention plus soutenue des participants

LA CHAMBRE VOUS OFFRE :

- Disponibilité de 24 h par jour et de 7 jours par semaine
- Pré-établissement des communications pour le démarrage à l'heure
- Assistance à la prise en main des équipements
- Enregistrement de la conférence en VHS

- Prolongation de la vidéoconférence au-delà du temps réservé, le cas échéant

OUBLIEZ LA TECHNIQUE

- Positionnement dynamique automatique de la caméra sur l'orateur
- Pas de procédures de prise de parole
- Environnement naturel de transmission de l'écrit
- Document papier, magnétoscope
- Présentation de documents Power Point

- Qualité son/image vidéo.

Pour obtenir de l'information sur la location de notre salle de vidéoconférence, veuillez communiquer avec notre représentant au 871-4000, poste 4051.

Ce service est offert par la Chambre, en partenariat avec :

VSPAN

ACTION FEMMES D'AFFAIRES : LA FORCE D'UN RÉSEAU... RICHE, COMPLÉMENTAIRE ET DIVERSIFIÉ

PAR CHANTAL DESJARDINS, PRÉSIDENTE DU COMITÉ ACTION FEMMES D'AFFAIRES

Le comité AFA (*Action femmes d'affaires*) de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain, qui regroupe des femmes membres, a pour mission de créer des occasions d'alliances, de développement et aussi de réflexion.

L'AFA a terminé en juin une année des plus trépidantes en organisant, par le biais des divers sous-comités qu'elle chapeaute, des activités qui avaient pour objectif de contribuer au développement professionnel de ses membres.

L'AFA, par le biais du sous-comité «Dîner-réseau», tient l'activité du même nom depuis de nombreuses années. C'est une activité prestigieuse, où chaque année, une trentaine de femmes qui se sont distinguées, soit dans leur milieu professionnel, soit dans le milieu humanitaire, sont honorées. Cet événement célèbre leur contribution en plus d'offrir aux participantes à cette soirée la possibilité de côtoyer ces femmes l'espace d'une soirée. C'est également une excellente occasion de faire du réseautage.

Le sous-comité «Club de Lecture» permet aux femmes, dont la passion et l'intérêt commun est la lecture, de se regrouper et d'échanger autour d'excellents auteurs. Nous reconnaissons la place importante qui doit être laissée au développement et à la réflexion... le travail et les affaires ne comblent pas toutes les dimensions ni les intérêts personnels qui demeurent souvent inexploités, faute de temps. Au cours de la dernière année, les membres de ce sous-comité ont choisi d'aborder des auteurs tels que Milan Kundera, Neil Bissoondath, William Faulkner, Barbara Kingsolver, Amélie Nothomb, Gao Xingjian et Noam

Chomsky. De plus, en marge de ces rencontres prévues au calendrier, se sont greffés des rencontres culturelles et de nombreux échanges tant par voie électronique que par d'autres moyens.

Quant au sous-comité «Femmes et Carrières», il avait élaboré une programmation de qualité axée principalement sur le thème du mentorat et du coaching. Au cours d'une conférence, Mme Aline Lévesque, coach en maximisation de potentiel et formatrice, a entretenu son auditoire sur le *coaching de gestion... un art qui s'apprend*. De plus, par le biais de deux tables rondes, en octobre 2000 et mars 2001, le mentorat et ses meilleures pratiques ont été examinés. Pour la nouvelle saison, des rencontres sur des sujets touchant la carrière professionnelle seront organisées. Des thèmes tels que le cheminement de carrière et les carrières à l'international seront abordés.

Le sous-comité «Femmes en début de carrière» a poursuivi son mandat d'organiser mensuellement des petits déjeuners pour ses membres pour discuter de divers sujets d'intérêt particulier pour les jeunes femmes qui commencent leur carrière.

C'est au cours de l'année 2000-2001 que le sous-comité «Science et Technologie» a pris son envol et a permis à celles qui oeuvrent dans ces domaines à un niveau décisionnel d'échanger et de favoriser la création de liens professionnels. Plusieurs rencontres sont prévues au cours de l'année qui commence.

Le rôle du sous-comité «Événements-maillage» est d'organiser des événements sous forme de cocktails et de con-

férences sur des thèmes d'actualité. Ces activités permettent d'apprendre sur divers sujets et de rencontrer des gens pour élargir son réseau d'affaires. Durant la saison dernière, nous avons eu le plaisir de recevoir Julie Miville-Dechêne, journaliste et correspondante de Radio-Canada, qui a entretenu les participants de son expérience principalement comme journaliste-reporter à l'étranger; Lorraine Pintal, directrice du Théâtre du Nouveau Monde, qui a traité, entre autres, de son expérience comme femme d'affaires au sein d'une entreprise culturelle; et Nicole Simard, spécialiste de la formation-conseil innovatrice aux gens d'affaires, est venue traiter de la force de l'image et du pouvoir des mots.

Cette année, le sous-comité «Femmes entrepreneures et travailleuses autonomes» proposera des rencontres avec des conférencières ou conférenciers invités sur des thèmes d'intérêt professionnels liés de près aux réalités et aux obstacles auxquels doivent faire face les femmes entrepreneures et travailleuses autonomes. L'objectif de ce sous-comité : bénéficier de l'expérience des pairs et de partager des réalités communes.

L'AFA verra également cette année la naissance du sous-comité «Femmes de grandes entreprises». Sa vocation sera de contribuer à créer et maintenir un partenariat en rassemblant des femmes de grandes entreprises : une excellente façon de favoriser leur rayonnement.

L'AFA s'engage dans une nouvelle année des plus prometteuses, grâce au travail acharné d'une équipe composée de plusieurs de ses membres et de la coordonnatrice de la Chambre, Isabelle Scaffidi. En effet, l'année s'amorce à l'en-



seigne des activités des sous-comités de l'AFA et de ses activités phares qui demeurent le dîner-réseau, le cocktail de Noël et les Carrefours. Déjà des conférencières émérites ont confirmé leur participation à des activités et des événements qui ne manqueront pas de vous intéresser.

L'AFA s'est dotée d'un plan stratégique pour la nouvelle année afin que ses activités tirent profit du réseau diversifié de femmes provenant de tous les horizons et afin de contribuer à l'avancement de ses membres dans leur milieu qu'il soit économique, politique, social ou culturel.

Nous invitons toutes les femmes membres de la Chambre à se joindre à l'un des sous-comités de l'AFA. Pour en savoir davantage sur l'AFA, ses sous-comités ou les activités, veuillez communiquer avec Isabelle Scaffidi, coordonnatrice, au 871-4000, poste 4022.

Je souhaite à toutes et à tous une excellente année au sein de la Chambre !

Voir programme d'activités plus bas. ■

DES ACTIVITÉS TOUTE L'ANNÉE

Le comité vous propose les activités suivantes et espère vous y accueillir au cours de l'année 2001-2002.

Mercredi 10 octobre 2001
17 h 30 à 20 h

Cocktail-réseau de la rentrée et conférence : Leadership féminin : une force dans l'entreprise
Conférencière :
Diane Leblanc, présidente, Harmonia Locaux de la Chambre*
Membres : 25 \$ / Non-membres : 40 \$

Mercredi 7 novembre 2001
17 h 30 à 20 h

Carrefour - La transformation du travail dans la prochaine décennie
Conférencière :
Estelle Morin, professeure titulaire, École des HEC
Locaux de la Chambre*
Membres : 25 \$ / Non-membres : 40 \$

Judi 6 décembre 2001
17 h 30 à 19 h 30

Cocktail-réseau de Noël
Endroit à être déterminé
Membres : 30 \$ / Non-membres 45 \$

Mercredi 20 mars 2002
17 h 30 à 20 h

Carrefour - L'étiquette professionnelle
Conférencière : Louise Masson, présidente, Beaux Gestes
Locaux de la Chambre*
Membres : 25 \$ / Non-membres : 40 \$

Judi 9 mai 2002
17 h 30 à 22 h

Dîner-réseau
Hilton Montréal Bonaventure
Membres : 90 \$ / Non-membres 130 \$

Plus TPS et TVQ.

*Locaux de la Chambre
5, Place Ville Marie, salle Développement économique Canada

Renseignements : (514) 871-4000
Prix réduit pour nos membres via le site transactionnel sécurisé :
www.cmm.qc.ca/activites

COCKTAIL-RÉSEAU DE LA RENTRÉE ET CONFÉRENCE

Dans le cadre de son programme annuel, le comité *Action femmes d'affaires* est heureux de vous inviter à sa première activité de l'année 2001-2002, un cocktail vin et fromage. Cette soirée en trois volets vous permettra :

- de rencontrer des femmes actives dans la communauté des affaires avec qui vous pourrez partager votre expérience et établir de précieuses relations. La soirée sera animée de façon à faciliter l'approche pour des échanges plus fructueux;
- d'apprendre davantage sur le comité et ses multiples sous-comités.

Un des volets de cette soirée sera une conférence sur l'enjeu de ce début

du millénaire : la consolidation du pouvoir féminin dans le monde des affaires. Le titre de la conférence de Madame Diane Leblanc, présidente de Harmonia sera *Leadership féminin : une force dans l'entreprise*. Venez découvrir comment exprimer votre pouvoir, vendre facilement vos idées et explorer de nouvelles stratégies pour bâtir votre crédibilité.

Nous vous attendons avec impatience ! Apportez vos cartes d'affaires.

Tous les activités du comité *Action femmes d'affaires* favorisent le développement professionnel de ses membres et leur permettent d'élargir leur réseau d'affaires. ■

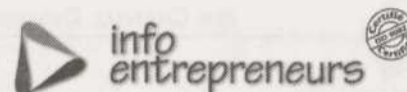
Affaires

Banque Scotia



LE SITE WEB D'INFO ENTREPRENEURS FAIT PEAU NEUVE !

PAR DANIELLE PLAMONDON, WEBMESTRE, INFO ENTREPRENEURS



De simple carte d'affaires virtuelle qu'il était à ses débuts, le site Web d'Info entrepreneurs se métamorphose en portail pour mieux répondre aux besoins croissants en information des gens d'affaires. Tous les aspects du site ont été revus et améliorés : graphisme dépouillé, navigation plus conviviale, possibilités de rétroaction accrues, service interactif à la fine pointe de la technologie ! Le dévoilement de ce «nouveau look» est prévu pour octobre 2001.

LA FORCE DES RÉSEAUX

Info entrepreneurs est le représentant au Québec du réseau des Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC) qui compte treize (13) centres principaux à travers le pays. Les CSEC ont également établi un Réseau de services aux entreprises autochtones. En outre, Info entrepreneurs étend sa collaboration à Ressources Entreprises, centre satellite à Québec, et à des organismes régionaux.

Le nouveau portail d'affaires permet aux visiteurs d'accéder à l'information, aux outils et aux personnes-ressources disponibles à travers ces réseaux étendus.

LES BESOINS DU CLIENT D'ABORD

Vous ne savez pas où trouver du financement pour démarrer votre entreprise ? Vous désirez obtenir de l'aide technique pour votre projet novateur ? Vous vous demandez si le gouverne-

ment offre les programmes que vous cherchez ? Il est possible de trouver des réponses en consultant Info entrepreneurs !

Notre nouveau portail est structuré de façon à favoriser un accès simple et rapide aux renseignements. L'information est organisée selon sept grappes d'affaires principales qui sont : Affaires électroniques, Commerce international, Démarrage/Expansion, Économie sociale, Embauche/Formation, Entreprises autochtones et Innovation/R&D. Vous retrouverez les éléments suivants dans chacune de ces grappes :

- **Boîte à outils** : liens vers des applications Web tels que le Plan d'affaires interactif, l'Atelier en ligne pour la petite entreprise, le Système d'aide au démarrage d'une entreprise et le Plan d'exportation interactif.
- **Ce qu'il faut savoir** : fiches signalétiques sur des sujets d'intérêt général comme la structure juridique, les marchés publics, etc.
- **Info-Guides** : répertoires contenant le résumé des programmes et des services d'aide technique et financière offerts par les gouvernements fédéral et provincial. Par exemple, dans la grappe d'affaires Démarrage/Expansion, on trouve les Info-Guides : *Soutien au démarrage et à l'expansion d'une entreprise*; *Réglementation relative aux permis et aux*

licences pour certains commerces; et *Soutien au travailleur autonome*.

- **Liens généraux** : liste d'hyperliens vers des sites Web d'intérêt général pour les entrepreneurs; répertoires de sites et de compagnies, statistiques, etc.
- **Liens thématiques** : liste d'hyperliens regroupés selon la grappe d'affaires choisie. À titre d'exemple, en cherchant sous Démarrage/Expansion, on trouve des liens vers de la documentation sur les anges financiers, les études de marché, les plans d'affaires, etc.
- **Portails** : une foule de liens vers des portails d'affaires et de gouvernements.
- **Quoi de neuf ?** des nouvelles sur les activités, les règlements, les programmes et les services offerts par les divers paliers de gouvernement et le secteur privé;
- **Recherche - Programmes/Services** : recherche dans les bases de données de programmes et services gouvernementaux, tant à l'échelon provincial que fédéral.

VOUS NE TROUVEZ TOUJOURS PAS ? CONSULTEZ-NOUS !

Même les sites les mieux conçus ne peuvent contenir les renseignements pointus en matière d'affaires que certains recherchent. Dans ces cas, le service interactif Consultez-nous ! vous

permet de parler à un agent d'information pendant que les renseignements vous sont fournis par Internet. Ce service à la fine pointe de la technologie Web a été développé spécifiquement pour la clientèle des CSEC et Info entrepreneurs est fier de l'offrir à la clientèle québécoise !

À L'ÉCOUTE DE NOTRE CLIENTÈLE

La refonte de notre site Web est en grande partie le résultat de commentaires exprimés par nos clients. Afin d'encourager cette participation, nous mettons à la disposition de notre clientèle divers modes de rétroaction : courrier électronique, boîte à suggestions, formulaire d'évaluation du portail. Bien entendu, nos coordonnées et celles des membres de nos réseaux sont également fournies pour ceux qui préfèrent communiquer de vive voix.

ET LE RESTE...

Deux éléments appréciés de nos clients sont toujours disponibles sur le portail, en version améliorée : le *Quoi de neuf ?*, rebaptisé *Info entrepreneurs en ligne*, auquel on peut s'abonner, et le catalogue de notre Centre de documentation, maintenant accessible à partir de la barre de navigation.

Voilà ! Le tour est complété. Il vous reste à visiter notre nouveau portail à l'adresse <http://www.infoentrepreneurs.org> et nous recevrons vos commentaires avec plaisir ! ■

ACTIVITÉ SPÉCIALE

DÉBAT PIERRE BOURQUE/GÉRALD TREMBLAY, CANDIDATS À LA MAIRIE DE MONTRÉAL

BUFFET D'ÎNATOIRE

La Chambre vous invite à assister au débat entre les deux principaux candidats à la mairie de Montréal qui aura lieu le mercredi 10 octobre prochain, à l'hôtel Le Centre Sheraton. Ce débat permettra à la communauté d'affaires et à tous les membres de la Chambre de connaître les visions respectives des deux principaux candidats à la mairie concernant le développement économique de Montréal.

Vous avez des questions pour les candidats ?

Faites-nous parvenir vos propositions à l'adresse suivante : info@ccmm.qc.ca

Modérateur : Pierre Maisonneuve

Date : Mercredi 10 octobre 2001

Heure : 11 h 30 à 14 h

Lieu : ATTENTION nouvel emplacement :
Hôtel Le Centre Sheraton
1201, boul. René-Lévesque Ouest
(entre Stanley et Drummond)

Déroulement de l'événement :

11 h 30 Buffet d'înatore (foyer)

12 h 30 Débat (salle de bal)

(Compte tenu de la nature de l'événement, l'accès à la salle ne sera plus permis après 12 h 30)

Coûts : Membres - 60 \$

Non-membres - 90 \$

Plus TPS et TVQ

Le débat se déroulera uniquement en français. ■

Commanditaire principal



Autres commanditaires



SERVICE

AVIS DE RECHERCHE COMITÉ D'ACCUEIL

Nous sommes à la recherche de personnes dynamiques parmi nos membres pour se joindre au comité d'accueil de la Chambre.

Le mandat de ce comité est d'accueillir les invités et de les diriger tout en facilitant leur intégration aux nombreux événements et activités organisés par la Chambre de commerce du Montréal métropolitain. Le précieux travail de ces équipes permet aux membres de maximiser l'utilisation des réseaux de contacts de la Chambre à ces événements.

Joignez-vous à ce comité et profitez-en pour faire des rencontres intéressantes !

Pour plus d'information, communiquer avec Nathalie Besner, (514) 871-4000, poste 4002.

LA REPRÉSENTATION DES FEMMES DANS LES CONSEILS D'ADMINISTRATION DES ENTREPRISES ET INSTITUTIONS

UN ATOUT • UNE FORCE • UN INCONTOURNABLE ÉGALITÉ 2005... À VOS MARQUES ! PRÊTES...

PAR NICOLE RANGER, DIRECTRICE DU PROJET ÉGALITÉ 2005



Par son projet Égalité 2005, la Chambre de commerce du Montréal métropolitain est en action pour la promotion de la présence des femmes sur les conseils d'administration des entreprises et des institutions. Dans le numéro de juin 2001 du *Leadership Montréal*, la Chambre soulignait qu'il est nécessaire que les entreprises élaborent une politique et se donnent un plan d'action à cet effet. N'oublions pas que la population est composée de 52 % de femmes et que celles-ci désirent assumer pleinement des responsabilités sur les conseils d'administration d'entreprises et d'institutions. C'est par l'union des forces que la Chambre avancera dans ce projet. Soyons solidaires.

ÊTRE ADMINISTRATRICE : UNE FONCTION DE PRESTIGE ET DE RESPONSABILITÉ

Siéger sur le conseil d'administration d'une société comporte un engagement personnel et des responsabilités qu'il faut pleinement assumer. «Le rôle principal de l'administrateur consiste à gérer la compagnie. Il agit à titre de mandataire, au nom et dans l'intérêt de la compagnie (et non pas dans son intérêt personnel ni même dans l'intérêt des actionnaires)». L'Ordre des comptables généraux licenciés du Québec a publié, en 1995, un document très intéressant qui s'intitule *L'Administrateur, ses principaux droits, pouvoirs, devoirs et responsabilités au sein de la compagnie*, dans lequel il synthétise les rôles et responsabilités des administrateurs de sociétés et d'entreprises pouvant être constituées au Québec. Pour en connaître plus sur les responsabilités pénales, civiles, personnelles et solidaires envers les salariés de la compagnie, je vous invite à consulter le tableau récapitulatif produit par l'Ordre des CGA du Québec, sur le site Web de la Chambre, à l'adresse www.cmm.qc.ca.

Une préparation adéquate est nécessaire pour occuper cette fonction de prestige valorisée par la société.

FEMMES ET ENTREPRISES À L'HONNEUR

La Chambre félicite les personnes suivantes :

Mme Suzanne Ricard, qui a été nommée vice-présidente, Technologie et communication marketing, à Edelman



Relations publiques mondiales (Canada). Mme Ricard assure le développement du secteur Technologie et dirige l'équipe de conseillers professionnels qui desservent les sociétés technologiques ainsi que celle qui répond aux besoins de communication et de marketing des entreprises et organismes clients de l'entreprise;

est présidente de l'entreprise *Mobilia* depuis 1995. Grâce à une vision stratégique des besoins de sa clientèle et à une saine gestion, la jeune femme d'affaires a réussi à maintenir un très fort taux de croissance. En effet, la surface de vente a augmenté de 200 000 pi² et *Mobilia* est passé de six à treize magasins.

Félicitations à la Jeune Chambre de commerce de Montréal pour l'organisation du concours.

L'Édition, le journal des gens d'affaires publiait, en avril 2001, un numéro spécial qui présentait 109 femmes d'affaires dont la réussite est remarquable. Bien qu'elles évoluent dans des milieux différents — le milieu des affaires ou le milieu communautaire — ces femmes ont un point en commun : leur implication soutenue dans leurs affaires. Ce sont des femmes engagées qui savent se dépasser et qui réalisent pleinement leurs objectifs. Bravo à toutes ces femmes pour leur travail.

À VENIR

- La mise sur pied d'un réseau de solidarité basé sur la banque de données des femmes qui ont été honorées par la Chambre aux Diners-réseau des dernières années, et celle de la banque de données des femmes de mérite de la Fondation du YMCA de Montréal;
- des rencontres individuelles avec des dirigeants d'entreprise et d'institution pour la nomination de candidates;
- des rencontres individuelles d'information, de sensibilisation et d'engagement avec les membres du conseil d'administration de la Chambre.

Nous tenons à féliciter le Réseau des femmes d'affaires du Québec et sa présidente, Mme Nicole Beaudoin, pour l'organisation du concours «Reconnaissance de l'excellence des femmes d'affaires du Québec», un concours qui vise à honorer des femmes d'affaires du Québec de tous les secteurs d'activité, qu'elles soient entrepreneures, professionnelles ou cadres d'entreprises ou d'organismes. Nous connaissons les noms des lauréates du concours le 17 octobre prochain au cours d'un gala qui se tiendra en présence de l'honorable Lise Thibault, Lieutenant-gouverneur du Québec, et de M. Gilles Baril, ministre de l'Industrie et du Commerce du Québec. Pour obtenir plus de renseignements sur ce concours, on peut consulter le site Web du Réseau : www.rfaq.ca.

Vous êtes une femme et vous désirez vous inscrire à notre banque de candidates, ou encore vous êtes un dirigeant d'entreprise à la recherche d'une administratrice ? Vous avez des commentaires, des suggestions ou désirez en savoir plus sur le projet Égalité 2005 ? **Communiquez avec nous.**

Par courriel :

Nicole Ranger, directrice du projet : nranger@cmm.qc.ca

Karine Bardier, adjointe administrative : kbardier@cmm.qc.ca

Par téléphone : 871-4000, poste 4402 ■

N.d.l.r. : Il est possible de consulter les chroniques précédentes de Nicole Ranger, parues dans les numéros de juin et septembre 2001 de ce journal, sur le site Web de la Chambre à l'adresse www.cmm.qc.ca / Salle des nouvelles / Leadership Montréal.



Mme Madeleine Paquin, présidente et chef de la direction de Logistec Corporation — une société de manutention de cargaison qui exerce ses opérations dans 27 ports

de l'Est du Canada et des États-Unis — qui devient administratrice au conseil d'administration de la Financière Sun Life du Canada inc. et de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie. Par ailleurs, à compter du 1^{er} octobre 2001, Mme Paquin devient administratrice au conseil de la compagnie Chemin de fer Canadien Pacifique;



Mme Nancy S. Southern, coprésidente du conseil et chef de la direction du groupe de sociétés Atco, qui se joint à l'équipe du conseil d'administration de Shell Canada Limitée comme administratrice. Mme Nancy S. Southern est également vice-présidente et directrice de Spruce Meadows, un des plus prestigieux centres équestres au monde.

Nous félicitons les dirigeants de ces entreprises pour leur vision éclairée : Edelman Relations publiques mondiales (Canada) et son directeur général du bureau de Montréal, M. Daniel Granger; la Financière Sun Life du Canada et son président du conseil d'administration, M. Donald A. Stewart; de même que Shell Canada.

FEMME DE MÉRITE



Mme Mélanie Kau a reçu le premier prix dans la catégorie «Jeune entrepreneur du Québec — Entreprise établie» du concours Arista Financière Sun Life, édition 2001. Elle a été le «Coup de cœur» du jury. Mme Kau

est présidente de l'entreprise *Mobilia* depuis 1995. Grâce à une vision stratégique des besoins de sa clientèle et à une saine gestion, la jeune femme d'affaires a réussi à maintenir un très fort taux de croissance. En effet, la surface de vente a augmenté de 200 000 pi² et *Mobilia* est passé de six à treize magasins.

BESOIN

?

D'ESPACE

1 800 463-5261

www.inalco.com/immobilier

Bureaux à louer
de 300 pi²
à 36 000 pi²

Montréal
Laval
Trois-Rivières
Québec
Chicoutimi

Montréal Laval Trois-Rivières Québec Chicoutimi Montréal Laval Trois-Rivières Québec Chicoutimi Montréal Laval Trois-Rivières Québec Chicoutimi Montréal Laval Trois-Rivières Québec Chicoutimi Montréal Laval Trois-Rivières

INDUSTRIELLE ALLIANCE
ASSURANCE ET SERVICES FINANCIERS

* L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie

LES SPÉCIALISTES SONT LES CONSULTANTS PRÉFÉRÉS DES PME

- UNE LARGE MAJORITÉ DE PME EXPRIME UNE OPINION POSITIVE ENVERS LES CONSEILLERS EXTERNES EN GÉNÉRAL

PAR RÉMI THIBAUT

Dans la panoplie de services-conseils accessibles aux PME — en excluant les services comptables, juridiques et bancaires — les experts de contenu offrant des solutions sur mesure à des problèmes ponctuels sont ceux qui ont la cote.

Voilà une des conclusions de l'étude *Les besoins et attentes en services-conseils de la PME au Québec*, réalisée par Michel Handfield et Jacques Richer, en février 2000. Effectuée pour l'Ordre des administrateurs agréés du Québec, le document fait le point sur le profil de consommation des PME en services-conseils. Les auteurs s'attardent également à évaluer les opinions des dirigeants de PME à l'égard des services-conseils.

L'enquête se limite cependant aux PME du secteur manufacturier comptant entre 20 et 200 employés. Les auteurs prennent bien soin de souligner que les conclusions auraient pu être différentes dans le cas de plus petites entreprises. Pourtant, les faits intéressants qu'elle dégage jettent un éclairage nouveau sur l'utilisation de services-conseils par la PME québécoise.

LES PME UTILISENT DES CONSEILLERS EXTERNES

Voilà la première conclusion de l'étude Handfield-Richer. «Près de 75 % des PME (150 sur 200) ayant répondu au questionnaire ont déclaré avoir confié au moins un mandat de services-conseils à des conseillers externes, indiquent-ils. De plus, elles ont tendance à confier très majoritairement leurs mandats à des cabinets de services-conseils à leur image (de moins de 50 professionnels).»

Les auteurs y voient un signe positif d'ouverture et la fin d'un préjugé voulant que la famille et les amis soient consultés plus souvent qu'à leur tour : «Les dirigeants de PME interrogés faisaient preuve de beaucoup d'ouverture vers l'extérieur : ainsi, leurs trois plus grandes sources d'information pour la prise de décision provenaient de l'extérieur.(...) De façon assez surprenante, la famille et les amis (que nous considérons faire partie des «appuis tradi-

tionnels» d'un dirigeant de PME) n'étaient consultés que dans 22 % des cas.»

De façon générale, les auteurs se disent également étonnés par la relative complexité organisationnelle des PME étudiées, ce qui explique la variété des services et des sources d'information. Le tableau ci-dessous indique quelles sources d'information sont privilégiées. Soulignons que les trois premières sont toutes d'origine externe.

SOURCES D'INFORMATION POUR LA PRISE DE DÉCISION DES DIRIGEANTS DE PME	
Sources d'information	En %
Clients/Fournisseurs/Sous traitants/Concurrents	82,1
Personnes-ressources externes (comptable, avocat, consultant)	80,0
Soutien à la décision (Conseil d'administration, Comité consultatif)	73,4
Personnel cadre et autres employés	68,4
Groupement des chefs d'entreprises et autres associations d'affaires	53,3
Publications (journaux, publications d'affaires, revues spécialisées)	36,6
Foires et expositions	29,4
Centre de recherche, universités, cégeps	25,4
Famille et amis	22,0
Organismes publics et parapublics	14,3

Source : *Les besoins et attentes en services-conseils de la PME au Québec*, Michel Handfield, Jacques Richer, février 2000

Généralement, les dirigeants de PME manifestent une opinion positive à l'égard des fournisseurs de services-conseils : «72 % des répondants ont exprimé une opinion fortement, moyen-

nement ou assez positive à l'égard des conseillers externes. De tels résultats divergent de la perception générale.»

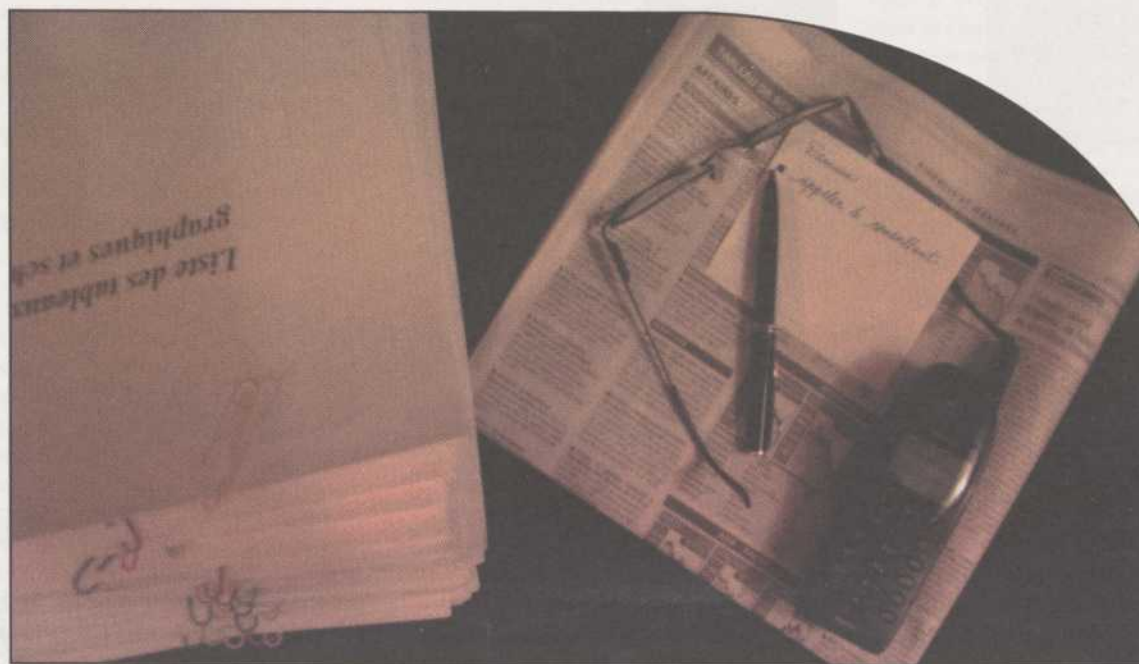
LES EXPERTS EN CONTENU ONT LA COTE

La deuxième conclusion intéressante de l'étude Handfield-Richer est que les fournisseurs de services sur mesure, ou à contenu spécialisé portant sur les opérations proprement dites, prennent le haut du pavé. Ces conseillers sont utilisés pour résoudre des problèmes ponctuels ou opérationnels,

Faut-il s'étonner que les PME demeurent très centrées sur leurs opérations et sur le court terme ? Un dirigeant de PME cherchera plutôt à régler un problème opérationnel plutôt qu'à chambouler tout son processus organisationnel. Mais, toujours selon l'étude, il recherchera ces conseils auprès d'un consultant dans une firme de taille comparable.

La question des rapports humains est un terrain parfois plein de reliefs inattendus. Cet aspect particulier des relations avec les conseillers externes est souligné par l'étude. Les trois principaux freins mentionnés par les dirigeants de PME sont : *une mauvaise chimie avec le conseiller externe, le coût des interventions et le manque de temps ou de disponibilité (dans la PME).*

Mais au fait, pourquoi engage-t-on un conseiller externe ? Pour se conforter dans ses décisions ou se confronter à une opinion différente. Les dirigeants de PME ont donc à évaluer le *niveau de confort attendu* dans la solution qui leur sera proposée. Sont-ils prêts à aller jusqu'à remettre en question certains aspects de leur organisation voire de leur comportement ? Une chose est sûre, les dirigeants de PME ont intérêt à préciser leurs attentes et leurs besoins pour obtenir une solution sur mesure qui s'avérera rentable.



Les dirigeants de PME sont-ils prêts à aller jusqu'à remettre en question certains aspects de leur organisation ou de leur comportement et à faire appel à un conseiller externe ?

DOMAINES DE SPÉCIALISATION DES MANDATS DE SERVICES-CONSEILS ACCORDÉS	
Domaine	En %
Ingénierie et production	43,1
Informatique de gestion	31,4
Informatique de réseau	27,5
Gestion des ressources humaines	27,5
Marketing/Ventes	25,5
Qualité totale	24,8
Recherche et développement (R-D)	24,2
Finance	20,0
Formation et coaching	19,0
Management	17,6
Planification et stratégie	17,0
Exportations	5,9
Autres besoins	5,9

Source : Les besoins et attentes en services-conseils de la PME au Québec, Michel Handfield, Jacques Richer, février 2000

DES OCCASIONS MANQUÉES ?

Les auteurs concluent que «Les PME ont définitivement besoin de services-conseils axés sur leurs besoins spécifiques». Pourtant, les dirigeants de PME gagneraient probablement à enrichir leur réflexion au niveau stratégique, comme cela se fait dans les plus grandes entreprises. De belles occasions semblent se perdre.

En effet, certains aspects plus stratégiques de la croissance d'une PME sont appuyés par les gouvernements. Par exemple, Emploi-Québec peut financer jusqu'à 50 % des coûts dans le cadre d'un projet de planification de la main-d'œuvre, par l'entremise du Fonds national de formation de la main-d'œuvre. Le ministère de l'Industrie et du Commerce offre également des programmes de financement reliés à l'embauche dans les domaines de l'exportation et de l'innovation. Malheureusement, les PME ne profitent pas de ce financement.

EN RESSOURCES HUMAINES

ALLER AU-DELÀ DU SYMPTÔME, LE DIAGNOSTIC

Comment gérer, mobiliser, motiver et retenir le personnel ? Comment rassembler son monde et faire en sorte que ça fonctionne efficacement dans l'entreprise ? Pas toujours facile et c'est souvent au moment d'une crise que les PME tirent la sonnette d'alarme.

DES PROBLÈMES TRÈS CONCRETS

«Les dirigeants de PME n'abordent pas les problèmes qui se présentent sous l'angle théorique. Ils tirent souvent la sonnette d'alarme !» affirme M. Roger Hébert, conseiller principal au Groupe-Conseil Aon, et très actif au sein du comité Ressources humaines. «Normalement, lorsque les dirigeants d'une PME nous approchent, c'est parce qu'ils ont une difficulté de fonctionnement opérationnel. Ils ont constaté une situation qui n'est pas nécessairement le fond de la problématique. Ils détectent des symptômes. Très souvent, ils ont une crise entre les mains... Je leur suggère de faire un bon diagnostic.»

Les besoins qui se manifestent dans le domaine de la consultation en gestion des ressources humaines sont-ils proportionnels à la taille des PME ? «Pour les PME, si beaucoup de problèmes se manifestent dans le segment des entrepri-

ses de 50 à 100 employés, ils surviennent surtout à certains moments critiques de leur croissance», indique M. Hébert.

COMMENT CHOISIR UN BON CONSEILLER

Actuellement, la demande pour les services-conseils est importante : «L'environnement de travail de plus en plus complexe et demandant fait que les services-conseils en gestion des ressources humaines sont en croissance phénoménale. Les entreprises constatent à un moment donné que ça dépasse leurs compétences et qu'il faut qu'elles recherchent du soutien», note M. Hébert. Alors comment bien choisir son conseiller ?

Les règles de base à respecter dans le choix d'un consultant vont dans le sens de l'étude Handfield-Richer : «Un conseiller en gestion des ressources humaines, ça se choisit dans un premier temps sur la base de références. Un dirigeant de PME a besoin d'un consultant qui a une bonne feuille de route, c'est-à-dire qui a du *millage* et de l'expérience», poursuit M. Hébert. «Dans un deuxième temps, il est important que dans un premier contact, il y ait une bonne chimie. Sinon, le consultant aura beau être compétent, je ne suis pas sûr qu'il fera un bon travail.»

CONSEILLER EST UN ART

«Il n'est pas obligatoire que l'expérience démontrée provienne de la PME. On peut appliquer au niveau de la PME des idées qui proviennent de la grande entreprise», indique M. Hébert. Pour le consultant avisé, le défi est avant tout de se rapprocher du gestionnaire, de bien définir son style de gestion et celui de son équipe pour établir un diagnostic. Car chaque dirigeant de PME voit les choses à sa façon.

Dans cette optique, les qualités personnelles du consultant prennent donc toute leur importance. Faut-il être fin diplomate ? «Il faut être accueillant vis-à-vis l'entrepreneur, être capable de l'influencer et de le faire cheminer. Ce qui est simulé avec les PME, c'est que ça amène une réaction très rapide. On voit rapidement l'application des choses. Le cheminement est plus rapide.»

CERNER CLAIREMENT LES ATTENTES

Toujours selon M. Hébert, les «livrables» doivent être clairement identifiés, chiffrés en dollars et intégrés dans

un plan de travail avec un échéancier très clair : «Le problème des gestionnaires, c'est qu'ils ne placent pas toujours la commande d'une façon claire et précise», dit-il.

En somme, les généralistes que sont les conseillers en ressources humaines agissent un peu comme des médecins généralistes. On les consulte parfois pour un mal de ventre, mais souvent ce n'est qu'un symptôme. Pour aller aux sources du problème et établir un diagnostic, il faut creuser un peu plus. L'examen révèle souvent autre chose.

EN INFORMATIQUE

INTÉRÊT MARQUÉ POUR LA RÉSEAUTIQUE

Qui ne voudrait pas accéder à ses dossiers de la maison ou d'ailleurs sans avoir à se déplacer ? Les nouvelles technologies de réseautique le permettent. Quel est l'avantage de recourir aux services d'un conseiller externe et comment le choisir ?

LA VOGUE DES RÉSEAUX PRIVÉS VIRTUELS

Selon l'étude Handfield-Richer présentée plus haut, les services-conseils en informatique sont très en demande dans les PME. Mais dans quelle direction souffle le vent de l'innovation ? Il n'y aurait pas un peu d'Internet là-dessous ? «L'arrivée d'Internet dans les années 1995-1996 a suscité un vif intérêt pour les ordinateurs», confirme M. Sy Ho, président de Solutions Network, une jeune firme de consultation en informatique.

Aujourd'hui, les technologies de l'information (TI) sont le créneau de l'heure. Accéder aux courriels du bureau à partir de la maison, travailler à ses dossiers à partir de la maison ou de tout autre point, voilà des fonctionnalités spectaculaires. Mais assurer la confidentialité de l'information qui circule et l'intégrité de tout le système, voilà tout un défi. Une chose est sûre : ces technologies ont la cote... si elles fonctionnent ! Elles ont l'avantage d'augmenter grandement la productivité. À cet égard, l'embauche d'un conseiller externe peut se révéler un atout pour la PME. Pourquoi donc ?

«Au niveau des TI, le défi actuel est d'intégrer toutes les technologies.» poursuit M. Ho. «Faire affaire avec un consultant externe, une seule personne qui doit régler le problème sans refiler la balle à quelqu'un d'autre... ça peut être avantageux pour l'entreprise», poursuit M. Ho.

LE RECUIL NÉCESSAIRE

Dans le cas des entreprises équipées d'un service informatique maison, celles-ci font souvent face à une problématique particulière. M. Ho explique : «Plusieurs PME de 50 employés et plus tentent de se doter d'un service d'informatique interne. Mais les techniciens ont souvent à répondre à des problèmes tels que : *Mon Word ou mon correcteur ne marche pas. J'arrive pas à me brancher sur Internet...* en somme, ce qu'on appelle la *poutine*.»

L'apport du conseiller externe se situe davantage au niveau des solutions

globales qui sous-tendent le bon fonctionnement des applications : «Nous, on est là pour regarder les nouvelles technologies, pour évaluer les solutions et pour proposer. On suit des séminaires, on va voir tous les shows. C'est vraiment cette expertise qu'on vend aux clients», ajoute-t-il. Alors comment dénicher cet oiseau rare doté d'une vision à 360 degrés ?



M. Sy Ho, président de Solutions Network

COMMENT CHOISIR UN BON CONSEILLER

Bien sûr, le critère de base pour l'embauche d'un conseiller en informatique externe demeure sa feuille de route. «Si j'ai un conseil à donner dans le choix d'un consultant, c'est qu'il faut demander des références.» avance M. Ho.

Mais le moindre coût ne demeure-t-il pas le critère absolu du choix d'un consultant pour une PME ? «Je dirais que de nos jours, les décideurs dans les PME sont plus avisés.» poursuit-il. «Au début, ils ne connaissaient pas trop ça. Il y a cinq ou six ans, avant la popularité d'Internet, les décideurs regardaient beaucoup au niveau des prix. Mais, ils se sont habitués... et ravisés. Aujourd'hui ils regardent plutôt si on va pouvoir réaliser le projet avec ces équipements-là... ou cette solution-là... Ils voient plus le côté fonctionnel.»

LA MONTAGNE QUI ACCOUCHE D'UNE SOURIS

Tout le monde, connaît ces dessins humoristiques où le problème de départ trouve sa solution dans un système à mille lieues des besoins réels. Comment s'en prémunir ? Quelle est la meilleure façon de fonctionner ? Faut-il donner carte blanche au consultant ou le suivre pas à pas ?

«Le point de départ : dresser un cahier de charges», insiste M. Ho. «Le consultant peut aider l'entreprise à rédiger le cahier de charges car, le plus souvent, le client ne le peut pas : c'est trop technique. À partir de là, l'entreprise devrait le laisser travailler, c'est-à-dire le laisser rechercher les meilleures solutions, les «pièces manquantes». Bien sûr, il faut réserver du temps pour des réunions, pour faire le suivi. Mais avec un cahier de charges, on ne peut pas se tromper. Ou si on se trompe, on se trompe de peu.»

L'analyse des besoins demeure donc un incontournable que tout requérant de services-conseils devrait prendre la peine de définir. Si les dirigeants de PME québécoises consomment autant de ces services-conseils en informatique, c'est qu'ils y ont décelé rapidement un potentiel pour stimuler leurs affaires. Il faut s'en réjouir. ■

LE NOUVEAU PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE : UN HOMME ENGAGÉ DANS LA COMMUNAUTÉ D'AFFAIRES MONTRÉALAISE

- RENCONTRE AVEC GUY FRÉCHETTE, VICE-PRÉSIDENT ET ASSOCIÉ DIRECTEUR POUR LE QUÉBEC CHEZ ERNST & YOUNG

PAR JOËLLE GANGUILLET



M. Guy Fréchette, vice-président et associé directeur pour le Québec de Ernst & Young, a été nommé président de la Chambre à l'Assemblée annuelle des membres, le 2 octobre. Nous l'avons rencontré à ses bureaux de la Place Ville Marie, à Montréal, où nous nous sommes entretenus sur sa carrière, son engagement social, son implication à la Chambre et ses priorités en tant que président. Voici ce qu'il nous a confié dans cet entretien à propos...

• ...de sa profession de comptable

Jeune, j'étais doué pour les mathématiques et j'ai opté pour les sciences comptables parce qu'elles représentaient pour moi un façon concrète d'utiliser ce talent. C'est aux HEC que j'ai complété ma formation, au milieu des années soixante, à une époque où Montréal, alors la métropole du Canada, était en pleine effervescence avec, entre autres, la construction de la Place Ville Marie, du métro et de l'Expo 67.

J'ai joint la firme Ernst & Young en 1970. J'avais pour objectif premier d'apprendre mon métier de comptable agréé et aussi de profiter de cette formation pour m'ouvrir au monde des affaires. J'ai aussi enseigné à temps partiel aux HEC pendant plusieurs années. Je m'étais donné trois ans pour saisir les enjeux du milieu et décider de mon orientation professionnelle, mais 30 ans plus tard, je suis toujours chez Ernst & Young. C'est plutôt rare de nos jours ! Depuis deux ans, j'ai la responsabilité de diriger la croissance du cabinet au Québec.

• ...de l'importance des relations humaines

«Ce qui m'a retenu si longtemps chez Ernst & Young, ce sont les nombreux défis que j'ai eu à relever et les gens que j'ai côtoyés au cours des ans, entre autres, quelques mentors auprès desquels j'ai pris conscience de l'importance du rôle de conseiller d'affaires. J'ai aussi eu la chance de côtoyer des dirigeants de talent à la direction de grandes organisations, telles que

Provigo, Métro et le Groupe Télémedia, pour ne nommer que celles-là. Ces personnes exceptionnelles ont stimulé chez moi le goût de comprendre le milieu des affaires et de m'y impliquer.

Ma fidélité s'explique aussi par le sentiment de construire une équipe qui regroupe des professionnels de talent : ca, mba, analystes financiers, fiscalistes, banquiers, actuaires avocats, traducteurs et autres. Selon moi, les entreprises ne sont que le reflet des talents qu'elles regroupent et qu'elles motivent : c'est ce qui fait la différence entre elles. On peut copier des produits ou des procédés, mais pas les talents ni la culture d'entreprise. Ce qui est vrai pour une entreprise l'est aussi pour Montréal, particulièrement dans le contexte de la création d'une nouvelle ville. Pour prospérer, Montréal doit gagner le défi de former et de retenir le talent ici.»

• ...des besoins d'une clientèle en pleine évolution

«Nous sommes des conseillers d'affaires. Notre rôle consiste à accompagner nos clients dans le but de les rendre plus performants. Nos services changent parce que nos clients changent. Pour les aider à pénétrer de nouveaux marchés et à faire face à la concurrence mondiale, une entreprise comme la nôtre doit être de plus en plus multidisciplinaire et plus spécialisée aussi; c'est une tendance qui va se maintenir. Montréal et ses industries doivent se positionner sur l'échiquier mondial et les défis à relever sont infiniment plus importants qu'il y a 30 ans. D'ici quelques années, il n'y aura probablement que quelques entreprises à se «partager» la planète dans plusieurs secteurs d'activité très spécifiques ! Il faut donc être en mesure d'offrir ici toute l'expertise dont les entreprises ont besoin pour être plus concurrentielles à l'échelle internationale.»

• ...de son engagement marqué pour son alma mater

«Au début des années 80, j'ai été très actif dans le réseau des diplômés des HEC; c'est un réseau qui se compare au réseau de la Chambre en nombre de membres, et j'ai eu le privilège d'en être le président. J'ai aussi présidé la première campagne de financement des HEC auprès des diplômés en 1986, et je la préside à nouveau cette année. Ce n'est pas encore une tradition chez les francophones de soutenir leur alma mater, mais dans le contexte de la mondialisation, nous devons mieux soutenir financièrement nos grandes institutions universitaires. C'est très important pour le rayonnement de Montréal. Pour moi c'est clair, je veux

rendre à l'École une partie de ce qu'elle m'a donné.»

• ...de son appartenance et de sa fidélité à la Chambre

«J'ai participé à diverses activités de la Chambre dès 1975, aux déjeuners-causeries principalement. J'ai toujours été frappé par la qualité et la pertinence des conférenciers invités par la Chambre. J'ai participé également à des congrès annuels et à des campagnes de recrutement. J'apprécie le rôle important que l'organisme joue auprès des décideurs. En 1998, je suis devenu membre du conseil d'administration; membre du comité exécutif et du comité de direction, en 1999; et je me retrouve en 2001 à la barre de la Chambre.»

• ...de la Chambre : un réseau qui se distingue

«La Chambre est d'abord et avant tout un excellent réseau qui compte des milliers de membres et qui offre des services pour répondre aux entreprises de toutes tailles, notamment avec ses affiliés, le World Trade Centre Montréal et l'Institut du commerce électronique. Ce qui la distingue, c'est la crédibilité qu'elle a acquise au cours des ans auprès des décideurs grâce à la qualité de son membership et de ses interventions. La Chambre compte de nombreuses entreprises de taille mondiale, ceux qu'on appelle nos «Grands Partenaires». Leur apport est essentiel pour orienter les prises de position de la Chambre et créer un climat propice au développement des affaires.»

• ...de la création de la nouvelle ville de Montréal et des conditions à respecter

«Le "poids" économique de Montréal doit se refléter dans son "poids" politique. Montréal souffre de ne pas être la capitale politique du Québec. Le Grand Montréal compte environ 3,8 millions d'habitants, soit presque 50 % de la population du Québec; c'est plus de 70 % de ses exportations, plus de 70 % du PNB mais seulement 30 % des élus au niveau provincial. C'est le poumon économique du Québec. On ne peut pas étouffer son poumon... Dans un monde qui se globalise, notre métropole va être appelée de plus en plus à concurrencer les grands ensembles urbains et il faut se doter d'outils pour y parvenir. La création de la nouvelle ville et le rôle de la communauté urbaine de Montréal sont des étapes importantes dans cette direction.

Par ailleurs, la Chambre a posé les conditions essentielles au succès de la création de cette nouvelle ville. D'une part, il faut respecter le désir de la po-

pulation qui aspire à une plus grande efficacité des services. La population veut se sentir près des ceux qui les dispensent d'où le rôle-clé des arrondissements. C'est important que tout en créant un grand ensemble qui se préoccupe du développement économique et social, on garde les services près des gens. D'autre part, une autre condition essentielle à la réussite de Montréal touche la question de l'organisation et du climat de travail. Il faut que nos nouveaux dirigeants soient redevables à la population. La Chambre va continuer à faire pression pour que les éléments que je viens de mentionner se concrétisent. De plus, le plan de développement économique de la région que doit produire la Communauté métropolitaine de Montréal sera certainement d'une importance stratégique incontestable pour optimiser le poids politique et économique de Montréal, tant au Québec qu'à l'étranger.»

• ...des secteurs d'intervention que compte privilégier le nouveau président

«En priorité, tout ce qui touche à l'amélioration de la compétitivité de Montréal. L'éducation en premier lieu. Même si Montréal offre une qualité de vie incontestable à ses citoyens, elle ne dispose pas de tous les atouts nécessaires pour attirer le talent de l'extérieur. Je pense que nous devrions donc le développer ici-même en motivant et en formant nos jeunes. Une des choses qui me désole le plus, c'est le décrochage scolaire. Dans une société qui compte maintenant sur son talent pour se démarquer, un taux de décrochage de plus de 30 % est inacceptable, d'où l'importance de poursuivre les programmes mis sur pied par la Chambre comme l'Opération retour à l'école et le projet Polyglobe. Je pense qu'il est aussi nécessaire d'envisager des investissements dans nos infrastructures scolaires, un problème sur lequel on s'est très peu penché jusqu'à maintenant. Les infrastructures de santé constituent elles aussi un problème de taille. Il y a bien sûr des dossiers plus traditionnels pour la Chambre comme celui de la fiscalité. Une fiscalité trop lourde, c'est comme un poids accroché au pied d'un coureur de classe mondiale...»

• ...de l'action de la Chambre pour mieux servir ses membres

«La Chambre devra recentrer ses actions et réévaluer ses pratiques. Elle devra s'assurer que ses interventions soient bien ciblées et pointues. Il faudra se faire entendre souvent et fort sur les

◀ page 12 - Le nouveau président...

grands enjeux reliés au développement de Montréal. Je pense que la Chambre devra s'assurer également qu'elle est pertinente pour ses membres et donc se pencher sur ce qui les préoccupe.»

• ...de son rôle de nouveau président

«Je me vois comme un rassembleur. Je ne prétends pas devoir être au cœur de tous les combats. Je suis peut-être le porte-parole de la Chambre le plus visible, mais je ne veux pas être le seul à intervenir. Certains dirigeants de la Chambre de même que des présidents de comités que j'ai d'ailleurs rencontrés peuvent, eux aussi, offrir une valeur ajoutée à nos diverses interventions. La Chambre, c'est bien plus que le président !

J'ai accepté le rôle de président à un moment de ma carrière où j'ai envie de rendre à la société un peu de ce qui m'a été donné. Avec les années, j'ai acquis un sentiment de sécurité, de sérénité aussi. Et je suis un fervent défenseur de Montréal. Toute ma carrière s'est déroulée ici et je crois fermement à la valeur de l'engagement dans son milieu. Quand on s'implique, je pense qu'on peut faire une différence !» ■

Les ateliers Apprendre et Entreprendre ont été mis au point par le comité du même nom pour permettre aux gens d'affaires de mettre à jour leurs connaissances et de mettre en situation leurs compétences professionnelles. Ils pourront ainsi élargir leur réseau par un partage d'expériences tout en saisissant davantage les perspectives et les enjeux de leur milieu d'affaires. La mission du comité est de contribuer, par son programme d'activités, à l'essor de la communauté d'affaires montréalaise.

PROGRAMME 2001-2002

JEUDI 4 OCTOBRE 2001
DE 17 H 30 À 19 H 30

Cocktail de lancement – présentation du programme d'activités 2001-2002

MARDI 30 OCTOBRE 2001, DE 8 H À 12 H
Commercialisez votre site Web avec succès

Animateur : Bernard Dubreuil
Consultant, Caravane Formation

MARDI 20 NOVEMBRE 2001, DE 8 H À 16 H
Réseautage et image :

en relation avec vos publics
Animatrice : Nadia Nadège
Présidente, AAdvenir Marketing stratégique

MARDI 11 DÉCEMBRE 2001, DE 8 H À 12 H
Au-delà de la formation...

le développement des compétences personnelles et professionnelles
Animateur : Normand Richard
Directeur, Développement organisationnel Domtar inc.

MARDI 22 JANVIER 2002, DE 8 H À 16 H

Commandites et partenariats financiers : les clés du succès
Animatrice : Marjorie Théodore
Directrice générale, La Magnéthothèque

MARDI 19 FÉVRIER 2002, DE 8 H À 16 H

Réseautage et image :
en relation avec vos publics
Animatrice : Nadia Nadège
Présidente, AAdvenir Marketing stratégique

MARDI 19 MARS 2002, DE 8 H À 12 H
Gestion du changement et gestion des crises

Animatrice : Line Savoie
Directrice, Développement personnel Cybercap

MARDI 16 AVRIL 2002, DE 8 H À 12 H

Implanter le télétravail dans son organisation
Animatrice : Marie-France Revelin
Conseillère en gestion du télétravail

Services professionnels Bell
Bell Canada

MARDI 28 MAI 2002, DE 8 H À 12 H

Prenez le temps d'être productif
Animatrice : Diane Côté
Vice-présidente, LIAISONS – Services d'affaires et groupe-conseil inc.

Les ateliers seront animés en français et la période de questions sera bilingue.

Le cocktail de lancement et les ateliers se tiendront dans les locaux de la Chambre au 5, Place Ville Marie, rez-de-chaussée, salle VIA Rail.

COÛT

Atelier - journée complète
Membre : 90 \$* Non-membre : 130 \$*
Atelier - demi-journée
Membre : 60 \$* Non-membre : 90 \$*
* Plus TPS et TVQ.

Renseignements : (514) 871-4000

Prix réduit pour nos membres via le site transactionnel sécurisé :
www.cmm.qc.ca/activites ■

PME

Notre engagement envers
les petites entreprises

* Marque déposée de la Banque Royale du Canada
** Marque de commerce de la Banque Royale du Canada



Notre engagement est simple : comprendre vos besoins et y répondre d'une façon adéquate en visant essentiellement votre satisfaction. Nous voulons vous compter parmi nos clients et nous savons qu'il vous est très facile de faire affaire ailleurs. Nous ne ménagerons aucun effort pour vous garder chez nous.

RBC
Groupe
Financier

1 800 ROYAL* 7-0 (1 800 769-2570)
<http://www.banqueroyale.com/pme>

Notre
engagement

- ▶ Comprendre vos besoins
- ▶ Offrir des solutions souples
- ▶ Vous traiter selon vos attentes



BIOPHARMA-MONTREAL.COM A PIGNON SUR WEB

PAR CHARLES S. BOURGEOIS, VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF

À compter du 3 octobre, tous les partenaires du secteur biopharmaceutique de Montréal et du Québec se retrouvent à l'adresse www.biopharma-montreal.com. Le lancement officiel de ce site bilingue unique au monde est jumelé à l'assemblée annuelle de BioQuébec, en présence d'un grand nombre de chefs de file du milieu universitaire, des secteurs biopharmaceutique, capital de risque et financement d'entreprises, ainsi que du développement économique de la région de Montréal.

Biopharma-montreal.com est une initiative qui découle du Plan Biopharma 2000, lancé par Montréal TechnoVision, en vue de répondre aux besoins de main-d'œuvre spécialisée dans ce secteur et d'en favoriser la croissance.

UN SECTEUR EN PLEINE CROISSANCE

Notre région est devenue un pôle biopharmaceutique majeur. Avec plus

de 14 000 emplois en industrie, répartis au sein de près de 200 entreprises, Montréal occupe le 8^e rang parmi les 15 principaux pôles technologiques d'Amérique du Nord et le premier rang pour la recherche contractuelle (laboratoires d'essais cliniques et pré-cliniques).

Pour former leurs ressources et maintenir la capacité d'innovation, ces entreprises du secteur biopharmaceutique peuvent compter sur les professeurs et les chercheurs de six grandes universités dont quatre à Montréal, sur de nombreux centres de recherche ainsi que sur plusieurs centres hospitaliers et instituts spécialisés.

Pour poursuivre leur croissance, les entreprises du secteur auront besoin, au cours des prochaines années, de quelques milliers de chercheurs de niveau Ph.D. Cette situation pose un grand défi car ces besoins excèdent la capacité de nos institutions universitaires qui doivent, elles aussi, recruter de nouveaux professeurs.

La création du site *biopharma-montreal.com* vise à nous doter d'un outil collectif de rayonnement, d'information et de recrutement qui sera à la fois interactif et de portée mondiale grâce à Internet.

UN PORTAIL DYNAMIQUE ET PRODUCTIF

Plus qu'un site, *biopharma-montreal.com* sera un véritable carrefour d'information spécialisée qui offrira une gamme étendue de services aux acteurs du secteur et aux visiteurs occasionnels.

• Service d'information

Le site témoignera de la vitalité du secteur en soulignant les réalisations des entreprises, des universités et centres de recherche; les événements de toutes les associations industrielles du secteur; ainsi qu'en mettant en valeur la vision des chefs de file du secteur biopharmaceutique.

Grâce au travail de Guy Paquin, journaliste chevronné et éditeur du site, on y trouvera des nouvelles quotidiennes et hebdomadaires sur les découvertes des chercheurs universitaires, des entreprises ou des grands instituts, les signatures de partenariats entre les universités et les entreprises, l'évolution des études cliniques, le lancement ou la croissance des entreprises, leur financement, les programmes des fonds de recherche et les fonds attribués, les prix et distinctions attribués, bref un reflet vibrant de l'intense bouillonnement de vie du milieu.

Tous les partenaires qui œuvrent au sein et gravitent autour du secteur biopharmaceutique pourront y être référencés et pourront proposer les nouvelles qui les concernent pour publication.

La collaboration de plusieurs fonds de financement de la recherche et d'organismes de développement économique comme Montréal International, Investissement Québec, Développement économique Canada et plusieurs autres, a permis d'établir des liens qui permettront aux chercheurs étrangers d'explorer les sections pertinentes de ces sites et d'apprécier toutes les facettes de la vie à Montréal et au Québec.

Le site servira de vitrine de la région métropolitaine pour cette clientèle spécialisée en faisant valoir les atouts culturels, fiscaux, financiers et autres qui peuvent y attirer les chercheurs, professeurs, étudiants ainsi que les entreprises à la recherche d'un nouveau pôle d'excellence pour leur développement.

• Rayonnement

Une banque de données, constituée de fiches techniques précises et évolutives, présente toutes les entreprises du secteur, les universités, les centres de

recherche, les instituts, ainsi que plus de 500 chercheurs. Un puissant moteur de recherche facilite la navigation et l'ensemble de ces données sera un atout important pour renforcer la position de plusieurs sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques d'envergure mondiale en quête de nouveaux mandats de recherche et développement pour la région de Montréal.

Cette banque permettra aux dirigeants et chercheurs d'ici d'apprécier la richesse et la diversité du talent et des travaux qui se réalisent chez nous. Elle permettra aussi aux chercheurs étrangers de découvrir toutes les entreprises ainsi que les possibilités de carrière qui pourraient s'offrir à eux, en industrie ou en milieu universitaire.

• Marché de l'emploi

Pour répondre aux besoins des sociétés et des universités, faciliter la recherche nationale et internationale du talent et assurer une meilleure adéquation entre les postes à combler et les candidatures, le site a créé un véritable marché de l'emploi. Grâce à un partenariat avec une société internationale spécialisée, les postes offerts sur le site *biopharma-montreal.com* seront promus dans une vingtaine de pays ciblés d'Europe et d'Amérique.

Les candidats peuvent s'inscrire sans frais et présenter avec précision leurs habiletés spécifiques de chercheurs. Le marché de l'emploi est accessible sur la page d'accueil du portail.

UN OUTIL À OPTIMISER

Le site *biopharma-montreal.com* est un projet qui démarre grâce à la participation active de plus de deux cents partenaires qui ont choisi de se mobiliser pour en faire un succès. Il sera enrichi de manière continue grâce au dynamisme du secteur, à l'apparition de nouveaux services et à l'établissement de liens avec de nouveaux partenaires.

Ce site a été réalisé grâce à l'appui financier de l'industrie et de la Table métropolitaine d'Emploi-Québec.

Le lancement de *biopharma-montreal.com* marque plus que l'ouverture d'un nouveau site unique au monde sur le Web : il reflète le leadership et la détermination de tous les partenaires du secteur biopharmaceutique ainsi que leur capacité de collaborer à un projet collectif d'avant-garde.

Souhaitons que cet outil d'information, de communication et de rayonnement contribue à recruter les meilleurs talents et à stimuler la croissance de toutes les entreprises du secteur. ■

Imaginez...

Votre propre équipe de conseillers personnels et corporatifs.

Nous vous offrons un lieu d'échange privilégié où vous pouvez vous entretenir avec d'autres leaders du monde des affaires de vos défis les plus tenaces.

TEC est un regroupement de chefs de la direction, présidents et propriétaires d'entreprise qui se réunit mensuellement afin de permettre aux membres de partager leur expertise. TEC fournit aux participants un forum où la revue par les pairs et l'apprentissage continu priment dans le but d'apporter une amélioration réelle au niveau de la performance de l'entreprise. Lors de rencontres sous le sceau de la confidentialité avec 15 autres chefs d'entreprise, les membres de TEC profitent de présentations par des conférenciers chevronnés, échangent des idées et de l'information, reçoivent un feedback immédiat et bénéficient de l'expérience et des connaissances de leurs pairs.

POUR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS COMMUNIQUEZ
AVEC



Canada: Victoria • Vancouver • Calgary • Edmonton • Saskatoon • Winnipeg • Toronto
Burlington • Oakville • Hamilton • Ottawa • Montréal

International: Afrique du Sud • Allemagne • Argentine • Australie • Brésil • Canada • Chine
États-Unis • Irlande • Malaisie • Mexique • Royaume-Uni • Russie • Singapour

LES DÉJEUNERS-CAUSERIES
2001-2002



LA CLÉ DE VOS AFFAIRES

Soyez au rendez-vous de la plus prestigieuse tribune de Montréal

Renseignements

Les déjeuners-causeries ont lieu de 12 h à 14 h.

BILLET

50 \$ / membre
75 \$ / non-membre
475 \$ / table de 10
(membres seulement)

Prix réduit pour nos membres via le site transactionnel sécurisé : www.ccmq.ca/activites
45 \$ / billet individuel
430 \$ / table de 10

TPS (7 %) et TVQ (7,5 %) en sus



Mardi 16 octobre
Le Centre Sheraton

Robert Tessier

Président et chef de la direction
Gaz Métropolitain

« Les choix énergétiques du Québec dans le contexte nord-américain »



Mardi 13 novembre
Hilton Montréal Bonaventure

Michael J. Sabia

Président, BCE inc., vice-président du conseil, Services généraux, Bell Canada

« Les promesses de la convergence dans l'économie du savoir »



Mardi 4 décembre
Le Centre Sheraton

Serge Godin

Président du conseil et chef de la direction, Groupe CGI inc.

« Globalisation et technologies : l'exode du travail... ? »



Mardi 29 janvier
Fairmont Le Reine Elizabeth

Fernand Perreault

Premier vice-président, Groupe CDP
Président, CDP Immobilier

« Une approche mondiale, une action locale »

Confirmez votre présence dès maintenant. Téléphone : (514) 871-4000 / Télécopieur : (514) 871-5971

À deux reprises au cours de la saison des déjeuners-causeries, nous procéderons au tirage d'un laissez-passer pour deux personnes, en classe hospitalité, offert par AIR CANADA sur son réseau international.



BOMBARDIER



Desjardins

Fiducie Desjardins



FMC

FRASER MILNER CASGRAIN s.e.l.



Pratt & Whitney Canada
Une société de United Technologies

Samson Bélair
Deloitte & Touche



SNC-LAVALIN

SSQ GROUPE FINANCIER

Design graphique :
Vasco

Développement économique Canada

Uniglobe Voyages Lexus

ÉCOLE DE TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION



maîtrisez
l'information.

maîtrisez
l'avenir.

AVEC UN PROGRAMME DE 2^e CYCLE
EN TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION,
OUVREZ-VOUS TOUS LES HORIZONS !

- Maîtrise en technologie de l'information (45 cr.)
- Diplôme d'études supérieures spécialisées (30 cr.)
- Programme court en technologie de l'information (15 cr.)

EFFECTUEZ À DISTANCE LA QUASI-TOTALITÉ
DE VOTRE FORMATION.

DEMANDE D'ADMISSION

Hiver 2002 ► jusqu'au 1^{er} novembre 2001

POUR EFFECTUER VOTRE DEMANDE D'ADMISSION
OU POUR PLUS D'INFORMATION :

www.eti.quebec.ca

(514) 396-8618 • 1 888 394-7888 • eti@etsmtl.ca

L'ÉTI EST UN PARTENARIAT ENTRE QUATRE ÉTABLISSEMENTS DU RÉSEAU DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC.



Université du Québec
École de technologie supérieure
Institut national de la recherche scientifique
Télé-université
Université du Québec à Montréal

DÉJEUNERS-RÉSEAUTAGE CLUB-CONTACT PLUS

CALENDRIER 2001-2002

**RÉSERVÉ EN EXCLUSIVITÉ
AUX MEMBRES**

PARTICIPEZ À NOS DÉJEUNERS-RÉSEAUTAGE CLUB-CONTACT PLUS

Pour cibler les gens que vous voulez connaître... et bien **plus** encore !

Autour d'un bon repas, chaque par-

ticipant présente son entreprise, à tour de rôle, aux sept autres convives à sa table. Afin de favoriser les échanges, un membre par table est responsable d'animer les discussions. À la fin du repas, à la suite d'un tirage, une personne par table dispose de 4 minutes pour présenter son entreprise à tous les invités présents dans la salle.

En plus de bénéficier d'une bonne visibilité, cette activité vous permet d'identifier les gens avec qui vous voulez établir et maintenir un contact pour...

- devenir leur fournisseur ou client
- les recruter
- obtenir leurs commentaires
- les sensibiliser
- les informer de vos produits et services

et bien **plus** encore !

Apportez vos cartes d'affaires et votre documentation promotionnelle.

TÉMOIGNAGE D'UNE PARTICIPANTE

«Les Clubs-contact Plus sont des tribunes exceptionnelles réunissant des gens d'affaires de qualité. La formule de ces rencontres est structurée, conviviale et permet des échanges vraiment intéressants. Ceux qui y participent ont la possibilité d'en retirer des bénéfices surprenants.»

Michelle Roy
présidente, Complice Graphique

Dates :

Mercredi 21 novembre 2001
Mercredi 30 janvier 2002
Mercredi 20 février 2002
Mercredi 27 mars 2002
Mercredi 24 avril 2002

Heure :

Inscription et cocktail : 11 h 30
Déjeuner-réseautage : midi à 13 h 30

Endroit :

Club Saint-James de Montréal
1145, avenue Union, Montréal

Coût : 45 \$*

* Plus TPS et TVQ.

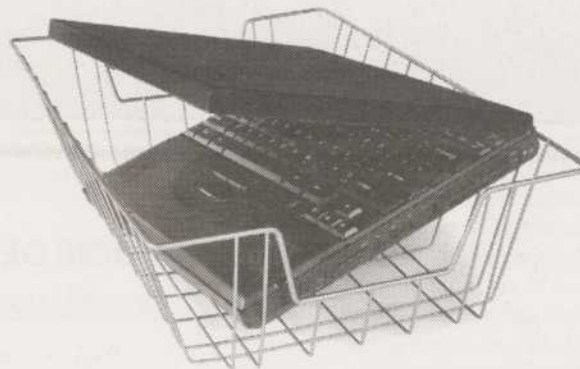
Renseignements : (514) 871-4000

Prix réduit pour nos membres via le site transactionnel sécurisé :

www.cmm.qc.ca/activites ■

out

inc.



Vendez, achetez et effectuez vos transactions bancaires sous un même toit, par Internet.

Augmentez votre accessibilité auprès de vos clients et fournisseurs.

Élargissez votre réseau d'affaires.

Maximisez la visibilité de votre entreprise.

Éliminez l'impression des chèques et des envois postaux.

Assurez-vous de la sécurité de vos opérations.

Simplifiez le processus des ventes et des commandes.

Soyez inc. C'est plus facile, plus rentable et plus efficace.

www.bnc.ca/soyez-inc

clic commerce
Le sens des affaires... électroniques

BANQUE NATIONALE
VOUS SEREZ PLUS À L'AISE

CGA
Ordre des CGA du Québec

AU 6^e SALON ÉDUCATION FORMATION EMPLOI, DE NOMBREUSES ENTREPRISES VIENNENT PRENDRE CONTACT AVEC LA RELEVÉ

Le Salon Éducation Formation Emploi accueillera encore cette année les représentants de nombreuses entreprises soucieuses de pouvoir compter sur une main-d'œuvre compétente et qualifiée dans les mois et années à venir. L'événement, le plus grand rassemblement national consacré à l'éducation et à l'emploi avec plus de 450 exposants, est organisé par le Groupe INEO, un infomédiaire de l'éducation dont l'équipe multidisciplinaire crée des outils de convergence permettant de gérer adéquatement l'offre et la demande en matière de formation. Présenté par Jobboom, en collaboration avec le gouvernement du Québec, il se tiendra du 11 au 14 octobre, à la place Bonaventure, à Montréal.

«LE MONDE DU TRAVAIL» REVIENT EN FORCE

L'an dernier, la participation des Comités sectoriels de la main-d'œuvre — qui ont pour mandat de définir les besoins en main-d'œuvre dans leur secteur d'activité — a séduit de très nombreux visiteurs en leur permettant de mieux faire le lien entre leurs aspirations professionnelles et le marché du travail. Présentée par Emploi-Québec et appelée à juste titre «Le Monde du travail», la section consacrée à la quinzaine de comités participants occupera cette année plus du tiers de la superficie du Salon. Outre leurs représentants, elle accueillera également les responsables des nombreuses organisations «partenaires du marché du travail» et entreprises qu'ils ont invitées. Parmi elles, il y aura de grandes entreprises qui sont parties prenantes au comité sectoriel de leur industrie, comme Hydro-Québec, Intrawest, le Groupe Transcontinental, SNC-Lavalin, Pirelli ou Siemens.

«Nous nous sommes donné pour mission d'éduquer, de communiquer et d'innover, souligne Cristina Romero, la présidente du Groupe INEO, ce qui, dans notre domaine, implique la recherche constante des meilleurs outils de partage d'information et de connaissances entre les milieux de l'éducation, de la formation, du travail et des affaires. C'est un défi permanent que de maintenir et de bonifier le contact entre les acteurs de ces divers milieux qui, bien que complémentaires, demeurent fondamentalement différents. Ce Salon s'inscrit parfaitement dans notre vision globale d'épanouissement individuel et d'efficacité collective, puisque nous y regroupons toutes les organisations concernées par cet échange essentiel. Institutions d'enseignement, ministères, Comités sectoriels de la main-d'œuvre d'Emploi-Québec et, bien entendu, un grand nombre d'entreprises. Pour ce qui est

des outils, nous mettons cette année l'accent sur l'avenir de la formation, à savoir la formation à distance, avec la mise sur pied d'un tout nouveau Pavillon eFormation.» L'initiative est compréhensible : une étude de Merrill Lynch publiée le printemps dernier évaluait le marché de la formation à distance à 3,5 milliards de \$ en 2001, et l'estimait à 90 milliards pour l'an prochain !

DE LA FORMATION À VOLONTÉ...

Après l'information instantanée sur mesure, on assiste aujourd'hui à l'explosion de la formation instantanée sur mesure ! D'ores et déjà, l'apprentissage est devenu un processus permanent libéré de toutes contraintes physiques ou temporelles. On apprend ce qu'on veut, où on veut et quand on veut. Le visiteur pourra en prendre pleinement conscience en découvrant au nouveau Pavillon eFormation le nombre crois-

sant de programmes de formation à distance offerts par des institutions d'enseignement de tous horizons, dont le prestigieux Massachusetts Institute of Technology de Boston (MIT). Ce nouveau pavillon s'ajoutera aux pavillons thématiques existants : le Pavillon des carrières d'avenir, le Pavillon Sciences et Technologies, le Pavillon international et le Pavillon de la Culture.

Parmi les exposants, une trentaine de ministères québécois et fédéraux et, en tout premier lieu, le ministère de l'Éducation, participeront au Salon. Seront aussi représentés tous les acteurs du secteur de l'enseignement professionnel, spécialisé, collégial et universitaire, sans oublier plusieurs institutions étrangères, notamment françaises. On s'attend à recevoir quelque 50 000 visiteurs durant ces quatre journées.

Comme celui de l'an dernier, ce 6^e Salon Éducation Formation Emploi est



www.saloneducation.com

11 • 12 • 13 • 14 octobre 2001
PLACE BONAVENTURE MONTRÉAL

présenté par Jobboom, acteur incontournable de l'emploi et de la gestion de carrière avec jobboom.com, le site de référence sur le marché du travail et de la formation, Les éditions Jobboom et le Groupe de recherche Ma Carrière. C'est à n'en pas douter l'événement du mois d'octobre, tant pour les professionnels de l'éducation et de la formation que pour les dirigeants d'entreprises clairvoyants !

Information :
www.saloneducation.com
www.ineo.ca ■



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

Prochaines conférences :

SÉRIE HAUTE TECHNOLOGIE à la découverte de nouveaux leaders !

Sa conférence s'intitule :

**Le rôle de l'informatique au sein des compagnies
de finance et d'assurance
est-il en voie de se redéfinir?**



Madame Carole Briard

Vice-présidente, Ingénierie d'affaires
Groupe CGI inc.

Date :
Le jeudi 8 novembre 2001

Heure :
de 7 h 30 à 9 h

Lieu :
Omni Mont-Royal

Prix des billets :

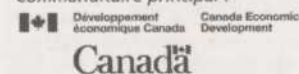
31 \$ - membre • 45 \$ - non-membre • 295 \$ - Table de 10 (membres seulement)

Les membres peuvent bénéficier d'un rabais en réservant leurs billets sur le site Web de la Chambre :

28 \$ - billet individuel • 265 \$ Table de 10

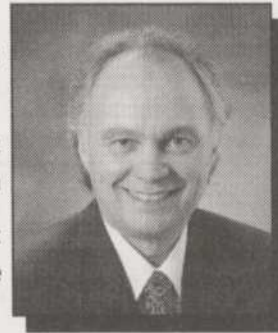
TPS (7 %) et TVQ (7,5 %) en sus.

Commanditaire principal :



Sa conférence s'intitule :

**Politique québécoise de la science et de l'innovation :
Mise en valeur de ses impacts dans
le développement économique des régions**



Monsieur David Cliche

Ministre délégué à la Recherche,
à la Science et à la Technologie
Gouvernement du Québec

Date :
Le jeudi 25 octobre 2001

Heure :
de 7 h 30 à 9 h

Lieu :
Hilton Montréal Bonaventure

Renseignements et réservations :

Téléphone : (514) 871-4000

Télécopieur : (514) 871-5971

Inscription sur notre

site transactionnel sécurisé :

www.ccm.qc.ca/activites



Nous aussi.

www.ey.com/can

ERNST & YOUNG

DE L'IDÉE À L'ACTION^{MD}

FLASH : DES PETITES NOUVELLES DE NOS MEMBRES

SOHO-IT annonçait, le 16 septembre dernier, le lancement de BIZpack, un intranet modulaire. Ce module — une gamme de 16 produits performants — est destiné à stimuler le développement des organisations grâce à une diminution des coûts d'exploitation et à la capitalisation des connaissances internes. Les modules permettent, entre autres, de gérer les données des clients; créer des comptes courriels et gérer les usagers; produire des rapports de vente; et de faire des envois massifs ciblés de courriels.

SOHO-IT (<http://www.soho-it.com>) est une jeune entreprise dans le domaine des TI spécialisée dans le développement sur mesure d'applications corporatives. L'entreprise aide les entreprises à tirer le meilleur de la technologie et à optimiser leurs processus d'affaires. Cette entreprise avait d'abord connu un succès grâce à ldpack, une application pour la conception de cartes d'identification sécuritaires. C'est plus de 20 000 cartes qui ont été réalisées en 2001 pour les Jeux du Québec.

Tous les intervenants touristiques et les visiteurs peuvent maintenant trouver l'information sur les activités et les expositions offertes dans le Vieux-Montréal, sur le site officiel www.vieux.montreal.qc.ca. Ce site est le fruit de l'Entente sur le Développement culturel de Montréal entre la Ville de Montréal et le ministère de la Culture et des Communications du Québec visant à encourager les nombreuses initiatives privées et publiques pour mettre en valeur le patrimoine montréalais, et plus particulièrement sa Cité historique.

ENTENTE SUR LE
DÉVELOPPEMENT CULTUREL DE MONTRÉAL



Vous connaissez le prix ARC (Achievement in Retail Concepts) ? C'est un concours créé par Cadillac Fairview, en hommage à l'esprit d'innovation des entrepreneurs canadiens. Dans un monde en constante évolution, où la concurrence est vive, la créativité et le courage sont indispensables à la réussite commerciale.

Le récipiendaire du prix ARC 2002 recevra la somme de 50 000 \$. Les candidatures doivent être reçues le ou avant le 24 novembre 2001. Le concours est ouvert aux détaillants qui ont



CADILLAC
FAIRVIEW

conçu et ouvert un commerce de détail entre le 3 avril 2000 et le 30 octobre 2001 et qui a remporté un vif succès. Vous obtiendrez les renseignements pertinents sur le site Web de la société www.cadillac-fairview.com

BDDS Shandwick, un leader du secteur des relations publiques au Québec, a été choisie comme firme conseil, sur les marchés canadien et américain, par un chef de file de l'industrie des portails en équipe pour la collaboration stratégique, Objexis Corporation. La firme-conseil dessert des clients dans une variété d'industries dont les soins de santé, le secteur financier, les aliments et boissons, le secteur de la fabrication et la technologie. Elle possède des ressources professionnelles dans 125 villes et dans plus de 70 pays à travers le monde.

Un projet de norme a été élaboré par le Comité sur l'étiquetage volontaire des aliments issus ou non de modifications génétiques. Le projet est accessible intitulé Allégations volontaires relatives aux aliments issus ou non de technologies génétiques est disponible à l'adresse suivante : http://www.pwgsc.gc.ca/cgsb/032_025/review-f.html

La norme a été établie au moyens de procédés établies par un organisme gouvernemental et fédéral, l'Office des normes générales du Canada et le public est invité à présenter ses commentaires pendant la période d'examen public qui durera au moins 60 jours. Tous les détails sur le site Web.

Faites-nous savoir ce qui arrive de nouveau dans votre entreprise : lancement d'un nouveau produit, nouvelles acquisitions, investissements récents... Nous en parlerons dans Leadership Montréal autant que l'espace le permettra... ■

Les activités marquées du logo 90 peuvent faire l'objet d'une dépense admissible dans le cadre de la loi 90.

LES ATELIERS APPRENDRE ET ENTREPRENDRE

PLAISIR, FIERTÉ ET PROSPÉRITÉ

Le premier atelier de l'année 2001-2002 s'intitulera :

COMMERCIALISEZ VOTRE SITE WEB AVEC SUCCÈS

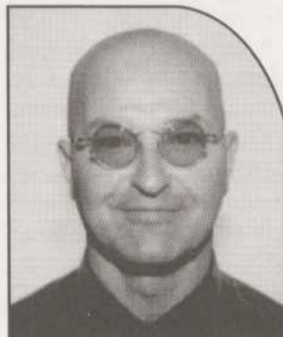
- toutes les techniques pour rentabiliser votre investissement sur Internet

Un atelier pour vous mettre au fait des dernières techniques de promotion de votre site Web, de sa fiabilité et de sa crédibilité tout en vous assurant de la fidélité de vos visiteurs !

Venez découvrir et faire l'expérience des différents logiciels de statistiques d'achalandage. Explorez leur utilisation et inventez vos solutions pour réduire vos coûts reliés à l'Internet et augmenter vos revenus. Sachez mesurer votre retour sur l'investissement.

Vous avez déjà un site Web et vous voulez qu'il soit rentable ? Cet atelier est l'occasion de développer une vision claire des critères de votre futur succès !

ANIMATEUR



Bernard Dubreuil
Consultant
Caravane Formation

Bernard Dubreuil oeuvre depuis plus de 25 ans dans le domaine des nouvelles technologies de l'information et de la communication, plus précisément dans le secteur des nouveaux moyens d'apprentissage (NMA). Il a conçu de nombreuses applications multimédias, donné de nombreux cours et a toujours privilégié l'apprentissage interactif de compétences ou de concepts.

Au sein de Caravane Formation, il innove auprès de ses clients et observe l'évolution des nouvelles tendances. Aussi bien par des applications qu'il conçoit que par la mise en place de veille technologique, il intègre différents produits et pilote des projets diversifiés. Au fil des ans, il applique avec humour et détermination sa propre devise : « Aide-toi et le logiciel t'aidera ! »

L'atelier sera animé en français et la période de questions sera bilingue.

Date : Le mardi 30 octobre 2001

Heure : 8 h à 12 h

Lieu : Locaux de la Chambre, 5 Place

Ville Marie, niveau Plaza, salle VIA Rail

Coût : Membre - 60 \$*

Non-membre - 90 \$*

* Plus TPS et TVQ.

Renseignements : (514) 871-4000

Prix réduit pour nos membres via le

site transactionnel sécurisé :

www.ccmq.ca/activites

ACTIVITÉS DE LA CHAMBRE

OCTOBRE 2001

10 11 h 30 à 14 h 90
Débat Pierre Bourque/Gérald Tremblay, candidats à la mairie de Montréal
Le Centre Sheraton

10 18 h à 21 h 90
Cocktail-réseau de la rentrée et conférence - Comité Action femmes d'affaires
Leadership au féminin : une force dans l'entreprise
Mme Diane Leblanc
Présidente
Harmonia
Locaux de la Chambre

16 12 h à 14 h 90
Déjeuner-causerie
Les choix énergétiques du Québec dans le contexte nord-américain
M. Robert Tessier
Président et chef de la direction
Gaz Métropolitain
Le Centre Sheraton

25 7 h 30 à 9 h 90
Petit déjeuner de la Série Haute Technologie
Politique québécoise de la science et de l'innovation : mise en valeur de ses impacts dans le développement économique des régions
M. David Cliche

Ministre délégué à la Recherche, à la Science et à la Technologie
Gouvernement du Québec
Hilton Montréal Bonaventure

30 7 h 30 à 9 h 90
Petit déjeuner de la Série Perspectives nouvelles
Le partenariat public privé : l'expérience française
M. Claude Martinand
Président du conseil d'administration
Institut de la Gestion Déléguée
France
Hôtel Inter-Continental Montréal
(Ce petit déjeuner est organisé en collaboration avec l'Institut de partenariat public-privé)

30 8 h à 12 h 90
Atelier Apprendre et Entreprendre
Commercialisez votre site Web avec succès
M. Bernard Dubreuil
Consultant
Caravane Formation
Locaux de la Chambre

NOVEMBRE 2001

6 17 h à 19 h 90
Les 5 à 7 du mardi
Jillian's

7 18 h à 20 h 90
Carrefour - comité Action femmes d'affaires

La transformation du travail dans la prochaine décennie
Mme Estelle Morin
Professeure titulaire, École des Hautes Études commerciales (HEC)
Locaux de la Chambre

8 7 h 30 à 9 h 90
Petit déjeuner de la Série Haute Technologie
Le rôle de l'informatique au sein des compagnies de finance et d'assurances est-il en voie de se redéfinir ?
Mme Carole Briard
Vice-présidente, Ingénierie d'affaires
Groupe CGI inc.
Hôtel OMNI Mont-Royal

13 12 h à 14 h 90
Déjeuner-causerie
Les promesses de la convergence dans l'économie du savoir
M. Michael J. Sabia
Président, BCE inc.
Vice-président du Conseil, services généraux, Bell Canada
Hilton Montréal Bonaventure

15 7 h 30 à 9 h 90
Petit déjeuner de la Série Perspectives nouvelles
Budget de l'an 1 de la nouvelle ville
Mme Monique Lefebvre
Présidente
Comité de transition de Montréal
Hilton Montréal Bonaventure

Renseignements et réservations :

Tél. : (514) 871-4000

Télec. : (514) 871-5971

Prix réduit pour nos membres via le site

transactionnel sécurisé :

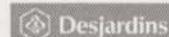
www.ccmq.ca/activites



Commanditaire principal



BOMBARDIER



Fiducie Desjardins



FRASER MILNER CASGRAIN s.r.l.



Samson Béclair
Deloitte & Touche



SNC-LAVALIN



Air Canada / Développement économique Canada / Meloche Monnex / Uniglobe Voyages Lexus

ACTIVITÉS DE L'INSTITUT DU COMMERCE ÉLECTRONIQUE

OCTOBRE 2001

31 9 h à 12 h 90
Séminaire dans le cadre de la semaine du commerce électronique
Prendre en main sa stratégie d'affaires
Hilton Montréal Bonaventure

NOVEMBRE 2001

27 7 h 30 à 9 h 90
Petit déjeuner-rencontre
M. Robert Dutton
Président et chef de la direction
Rona Inc.
Hôtel OMNI Mont-Royal

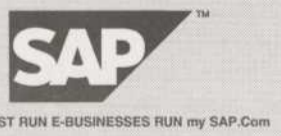
Renseignements et réservations :

Tél. : (514) 871-4000

Télec. : (514) 871-5971

Prix réduit pour nos membres via le site transactionnel sécurisé :

www.ccmq.ca/activites



THE BEST RUN E-BUSINESSES RUN my SAP.Com

L'Institut du commerce électronique reçoit l'appui de : Développement économique Canada, ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec, ministère des Affaires municipales et de la Métropole ainsi que le Conseil du trésor.

COMMANDITAIRES DES DÉJEUNERS-CAUSERIES



www.desjardins.com

LES ACTIVITÉS DU WORLD TRADE CENTRE MONTRÉAL

OCTOBRE 2001

4 11 h 30 à 13 h 30
Déjeuner-causerie avec Monsieur Michael F. Kergin, ambassadeur du Canada aux États-Unis.
Hôtel Inter continental de Montréal

12 11 h 30 à 13 h 30
Déjeuner-causerie avec Monsieur Liu Qi, maire de Beijing
Les défis de Beijing dans la perspective des Jeux Olympiques de 2008
Hôtel OMNI Mont Royal

12 8 h 30 à 12 h
Atelier de formation

NOVEMBRE 2001

1^{er} **Mission ONU à Montréal**
Profitez de la présence des spécialistes de l'UN/PD et de l'UNOPS à Montréal

2 8 h 30 à 12 h
Démystifier les procédures douanières
Donald Tardif, Fritz Starber
Hôtel Inter continental de Montréal

23 **Mission commerciale à Washington**
en partenariat avec l'ACQ
Québec.

Information et inscription :
(514) 849-8318





FINANCIÈRE
BANQUE
NATIONALE

GRAND PARTENAIRE ACTIF DU RÉSEAU DU LEADERSHIP MÉTROPOLITAIN

LES «GRANDS PARTENAIRES»

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



ABB • Aéroports de Montréal • Abitibi Consolidated Inc. • Agropur coopérative • Air Canada • Air France • Air Liquide Canada inc. • Alcan • Alstom Canada inc. • Andersen • Aramark Québec inc. • AstraZeneca Canada Inc. • AT&T Canada • Aventis Pharma • Avon Canada Inc. • AXA Assurances inc. • Banque CIBC • Banque de développement du Canada - Siège social • Banque de Montréal • Banque Laurentienne du Canada • Banque Nationale du Canada • Banque Royale du Canada • Banque Scotia • Banque Toronto-Dominion • Bell ActiMedia • Bell Canada • Bell Helicopter Textron • BMO Nesbitt Burns • Bombardier inc. • Bourse de Montréal inc. • Brasserie Labatt Itée • Bureau en Gros • Cabinet de relations publiques NATIONAL inc. (Le) • CAE • Caisse de dépôt et placement du Québec • Camco inc. • Canac inc. • Canada 3000 inc. • Canadien National • Canadien Pacifique Ltd. • Cap Gemini Ernst & Young Canada inc. • Cascades inc. • Ciment St-Laurent • Cirque du Soleil • Cogeco inc. • Cognicase • Commission scolaire de Montréal • Communauté urbaine de Montréal / bureau du président • Compagnie d'assurance Standard Life (La) • Computer Sciences Corporation • Computershare • Costco Canada inc. • CROP inc. • *Discreet Logic Inc. / Autodesk Canada • Desjardins Ducharme Stein Monast et Sogemis inc. • Dessau-Soprin inc. • DICOM EXPRESS / GOJIT • Domtar inc. • École des Hautes Études Commerciales (HEC) • EDS Canada inc. • EDUMICRO inc. • Eicon Networks • Emploi-Québec • EMS Technologies, Space Electronics Group • Ericsson Canada inc. • Ernst & Young • Fasken Martineau DuMoulin • Fédération des caisses Desjardins du Québec • Fednav Limited • Fiducie Desjardins • Financière Banque Nationale • Fonds de Solidarité des Travailleurs du Québec (FTQ) • Fraser Milner Casgrain • FTM Capital inc. • Gartner Group Canada • Gaz Métropolitain • Glaxo Wellcome Inc. • Goodyear Canada inc. • Great West, compagnie d'assurance-vie — London Life • Groupe CGI inc. •

Les leaders
s'associent
aux leaders!

Groupe Chagnon international Itée. • Groupe conseil DMR inc. • Groupe Cossette Communication • *Groupe Créatech • Groupe LGS inc. • Groupe L'ORÉAL • Groupe Optimum inc. • Groupe Pharmaceutique Bristol-Myers Squibb • Groupe SNC-Lavalin inc. • Financière Sun Life • Groupe Télécom • Groupe TVA inc. • Groupe-conseil Aon inc. • Hewitt Équipement Itée • *Hewlett Packard (Canada) Itée • Hydro-Québec • IATA - International Air Transport Association • IBM Canada Itée • Imperial Tobacco Canada Itée • Industrielle-Alliance Cie d'Assurance sur la vie • Industrie C-MAC (Les) • Investissement-Québec • Ivaco inc. • KPMG s.r.l. • Kruger inc. • Lafarge Canada inc. • Le Groupe Jean Coutu (PJC) inc. • Le Groupe Télé-Ressources Itée • Les Hôtels Fairmont • *Les produits Bariatrix International inc. • Loto-Québec • McCarthy Tétrault • McGill University • Médias Transcontinental inc. • *MDS Pharma Services Inc. • Médis Services Pharmaceutiques et de santé inc. • Meloche Monnex inc. • Merck Frosst Canada inc. • Métro inc. • Microcell Télécommunications inc. • *Mitel Networks • Molson Canada, région du Québec • *NexInnovations inc. • Noranda inc. • Nortel Networks • North Star Ship Chandler inc. • Novartis Pharma Canada inc. • Oberthur Jeux et Technologies • Office municipal d'habitation de Montréal • Ogilvy Renault • Ouimet Cordon Bleu inc. • Parmalat Canada • Petro-Canada • Pfizer Canada Inc. • Pitney Bowes du Canada Itée • Pomerleau • Port de Montréal • Postes Canada • Power Corporation du Canada • Pratt & Whitney Canada • PricewaterhouseCoopers • Produits forestiers Alliance inc. • Provigo inc. • Quebecor Media inc. • Raymond, Chabot, Grant, Thornton • Regroupement des collèges du Montréal métropolitain • Réno-Dépôt inc. • Restaurants McDonald du Canada Itée • Richter, Usher & Vineberg • Robert Half International inc. • Rolls Royce Canada Ltd. • RONA inc. • Samson Bélair/Deloitte & Touche • Schering Canada inc. • Scotia Capitaux inc. • Shire BioChem inc. • SITQ immobilier • Sobeys Québec • Société Compaq Canada inc. • Société conseil Mercer Itée • Société de transport de la C.U.M. • Société des Alcools du Québec • Société du Groupe d'embouteillage Pepsi • Société du Palais des Congrès de Montréal • *Société du Vieux-Port de Montréal • Société générale de financement du Québec • *Sprint Canada • *SSQ Groupe Financier • *Stikeman Elliott • Sucre Lantic Itée • Système M3i inc. • Tecslut inc. • TELUS Mobilité • The Gazette • Transat A.T. inc. • UAP inc. • *UBI Soft Divertissement Inc. • Université Concordia • Université de Montréal • Université du Québec à Montréal • Van Houtte inc. • VIA RAIL Canada inc. • Velan Inc. • Versalys • Ville de Montréal - Service du développement économique • Wyeth-Ayerst Canada Inc.

*BIENVENUE DANS LE CERCLE DES GRANDS PARTENAIRES
APPELEZ-NOUS AU (514) 871-4000, POSTE 4067