



Francine Couture

De gros profits pour des membres du conseil d'Air Canada

C'est extrêmement payant de faire partie de la haute direction d'Air Canada, révèle Michel Girard

PAGE 2



Robert Milton

Vin & Passion

La passion de croître...

PAGE 2

FORUM LPA

On est encore loin d'une véritable entente Ciel ouvert avec les Américains, constate Michèle Boisvert

PAGE 5

Gérer le stress

Pas facile quand le boulot nous sollicite de toutes parts

PAGE 6

Image amochée

Voskwagen pris dans les scandales

PAGE 7

Boeing frappe fort

Nouveau succès du constructeur aéronautique américain à Dubaï

PAGE 8

LE CHIFFRE DU JOUR

14 milliards

Qatar Petroleum et une filiale d'ExxonMobil construiront au coût de 14 milliards de dollars américains la plus grande raffinerie de gaz naturel liquéfié du monde. Elle devrait en produire 77 millions de tonnes en 2010.

Source : AFP

ENTREPRISE À FINANCER ?

COMPOSEZ MAINTENANT LE 1 866 499 0334

Acquisition.biz

Des carcasses animales transformées en carburant

L'usine Rothsay Biodiesel de Sainte-Catherine serait la première d'envergure commerciale au Canada

JACQUES BENOIT

Que faire avec les huiles usées de restaurants ? Avec les résidus d'animaux de boucherie ?

Rothsay Biodiesel, une filiale des Aliments Maple Leaf, les utilise depuis le début d'août pour en faire un carburant — du biodiesel — utilisable dans tous les moteurs diesel. D'automobiles, de camions, de navires, etc.

« C'est une technologie qui ne

requiert pas un bâtiment très grand. C'est une technologie entièrement québécoise, qui a été mise au point par Rothsay », note le directeur général de l'entreprise pour le Québec, Claude Bourgault.

« Propre, renouvelable », ce carburant est même beaucoup moins polluant que le diesel conventionnel, fabriqué à partir de pétrole, dit-il.

Utilisé à l'état pur, il produit en effet 78 % moins d'effluves pol-

luantes que le diesel ordinaire, selon lui.

Autrement dit, on fait (pour ainsi dire)... du neuf avec du vieux.

L'usine

C'est à Sainte-Catherine, au sud de Montréal, que Rothsay a fait construire, « pour un peu plus de 8 millions de dollars », l'usine de 10 000 pieds carrés où elle fabrique ce carburant de nouvelle génération.

L'usine, encore en période de ro-

dage, tourne depuis le début août.

« Mais il y a du biodiesel qui en sort et qui s'en va en Ontario et aussi en Colombie Britannique », signale Claude Bourgault.

D'une capacité de 35 millions de litres par année, les installations de Sainte-Catherine n'utilisent pour l'instant que le quart de cette capacité, et atteindront leur plein régime au premier trimestre 2006, précise-t-il.

» Voir **RÉSIDUS** en page 4

La Cage aux sports et la grève dans la LNH



PHOTO RÉMI LEMÉE, LA PRESSE

Le président et chef de la direction des Restaurants SportsScene, Jean Bédard, avait prévu la grève de la Ligue nationale de hockey et l'a contrée par des investissements ciblés dans l'expansion et la diversification dans d'autres sports.

La diversification a été payante

LAURIER CLOUTIER

La Cage aux sports a réussi à atteindre un profit record, malgré la grève du hockey qui risquait de lui faire perdre de nombreux clients, et se prépare à moderniser son équipement de télécommunications et à se lancer dans la télévision.

C'est ce qu'a déclaré à *La Presse Affaires* le président et chef de la direction des Restaurants SportsScene, Jean Bédard, qui publie aujourd'hui les résultats annuels de la Cage aux sports, avant la tenue de l'assemblée annuelle du 11 janvier prochain.

Jean Bédard avait prévu la grève de la Ligue nationale de hockey et l'a contrée par des investissements

ciblés dans l'expansion et la diversification dans d'autres sports. Pour réussir son pari, la Cage aux sports devait cependant surpasser des profits gonflés par la participation du Canadien de Montréal aux séries éliminatoires de 2004.

La chaîne de restos-bars d'ambiance sportive a finalement vu ses profits dépasser de 25 000 \$ la marque à battre de 3,87 millions. Les revenus ont de leur côté monté de 3 %, à 92 millions pour l'exercice financier terminé en août, et la Cage aux sports peut augmenter son dividende de 21 %, à 0,40 \$ par action.

Pour « affronter le vent de face », Jean Bédard a notamment multiplié le budget de promotion et profité de l'ouverture de trois Cage aux sports

et de la rénovation de quatre autres. Les ventes des restaurants ouverts depuis au moins un an sont passées de 2,1 millions à 2,2 millions.

Le président a également diversifié ses produits et misé sur d'autres sports que le hockey. La Cage aux sports a acheté une part des actions d'Interbox, pour faciliter la diffusion de combats de boxe, et de l'agence de voyage Sportifs en voyage, qui offre des matchs de football des Patriots de la Nouvelle-Angleterre et du jeune prodige du hockey Sidney Crosby, à Pittsburgh.

» Voir **DIVERSIFICATION** en page 4

Négos: l'employeur doit tourner sa langue sept fois...

En période de négociations collectives, la marge est mince entre la liberté d'expression patronale et l'entrave à la liberté syndicale. Dans leurs communications avec les salariés, les employeurs doivent bien choisir les mots... et la manière.

JACINTHE TREMBLAY

VIE AU TRAVAIL

COLLABORATION SPÉCIALE

Le 9 septembre dernier, au retour des vacances estivales, tous les membres du Syndicat des employé(e)s de soutien du secteur technique, à l'Université Concordia, et affiliés à la CSN, reçoivent un courriel de la direction des ressources humaines et des relations de travail.

Objet mentionné : « offre de règlement de l'université ». Leur convention collective est échue depuis trois ans.

Plusieurs documents sont joints au message : une lettre du vice-recteur, Gilles Bourgeois, à tous les techniciens, une copie des offres globales transmises le 2 août au comité syndical de négociation et des commentaires sur ces offres.

Le 12 septembre, nouvel envoi de l'employeur à tous les techniciens. Il contient une lettre adressée par le vice-recteur le 2 août au comité de négociation, la réponse de la conseillère syndicale, Priscilla Bittar, et la réplique du vice-recteur Bourgeois à cette dernière.

» Voir **NÉGOS** en page 4



Pour des fêtes couronnées de fraîcheur. Réservez aujourd'hui vos plateaux de sushis!

22 95 \$
+ taxes
25 morceaux*

6 hosomakis, 10 futomakis, 4 makis, 5 nigiris.

44 95 \$
+ taxes
50 morceaux*

9 hosomakis, 20 futomakis, 16 makis, 5 nigiris.

66 95 \$
+ taxes
75 morceaux*

12 hosomakis, 30 futomakis, 24 makis, 9 nigiris.

88 95 \$
+ taxes
100 morceaux*

18 hosomakis, 40 futomakis, 32 makis, 10 nigiris.

*Au choix du chef. Offre valable au comptoir seulement. Non valable avec une autre offre. Ne s'applique pas à la carte fidélité. Le produit diffère de l'illustration. Date d'expiration : 4 janvier 2006.



LA PRESSE AFFAIRES

REPÈRES DU LUNDI

DOLLAR CANADIEN

84,03 ¢ US

VARIATION

Semaine dernière **-0,87¢**Cette année **+0,83¢****0,7144** €

VARIATION

Semaine dernière **-0,0021¢**Cette année **+0,1001¢**

SOMME REQUISE POUR ACHETER:

UN DOLLAR US : **1,19\$**UN EURO : **1,3994\$**TAUX PRÉFÉRENTIEL
DES BANQUES **4,75 %**TAUX DE LA BANQUE
DU CANADA **3,00 %**TAUX DE LA RÉSERVE
FÉDÉRALE US **4,00 %****OR** (NY Gold)
485,60 \$ US

PÉTROLE

(WTI, contrat terme rapproché)

56,15 \$ USLight Sweet crude **56,35** \$ USNorth Sea Brent **53,58** \$ US

PRODUIT INTÉRIEUR BRUT

2^e TRIMESTRE ANNUALISÉ **3,2 %**ÉTATS-UNIS (3^{ème} trimestre) **3,8 %**

BALANCE COMMERCIALE

Septembre **+ 7,0 milliards \$**INDICE DES PRIX
À LA CONSOMMATIONAnnuel (septembre) **3,4 %**Sans éléments volatils **1,7 %**

TAUX DE CHÔMAGE

Septembre - désaisonnalisé

CANADA **6,6 %**Québec **8,3 %**Ontario **6,4 %**Montréal **8,9 %**Toronto **6,6 %**Vancouver **5,3 %**

TAUX D'ACTIVITÉ

Septembre (désais.) **67,1%** baisse

EMPLOIS CETTE ANNÉE

CANADA **+ 204 000**Québec **+40 000**Ontario **+ 92 100**RÉMUNÉRATION
HEBDOMADAIRE MOYENNEAoût **735,91 \$**Variation annuelle **+4,2%**

MISES EN CHANTIER

Octobre Base annuelle

CANADA **18 771** **177 100**Québec **3537** **39 800**Ontario **5075** **54 400**Var. annuelle Canada **-5,7%**

COMMERCE DE DÉTAIL

Août **-0,3 %**Variation annuelle **+7,3 %**

VENTES AUTOS NEUVES

Septembre **-7,9%**Variation annuelle **+6,7%**

Note : dans tous les cas, il s'agit des données les plus récentes disponibles, à la fermeture des marchés vendredi dernier.

Sources : Bloomberg, Statistique Canada, SCHL, Léger marketing

Largesses d'Air Canada envers 13 de ses hauts dirigeants



MICHEL GIRARD

TRANSACTIONS D'INITIÉS

À peine un an après la difficile restructuration d'Air Canada, 13 dirigeants de notre transporteur national viennent de liquider à gros profits des blocs d'actions du holding d'Air Canada, soit Gestion Ace Aviation.

Comme quoi c'est extrêmement payant de faire partie de la haute direction d'Air Canada et de ses filiales. Alors que tout le monde gravitant autour d'Air Canada perdait des sommes astronomiques dans le cadre de la restructuration de la compagnie, les dirigeants, eux, se faisaient octroyer trois millions d'options.

Il faut croire que le prix d'exercice (20 \$) des options s'annonçait prometteur puisque peu de temps après l'inscription en Bourse des nouvelles actions d'Ace Aviation, celles-ci allaient grimper de façon

magistrale, atteignant même les 43 \$ en juin dernier. Aujourd'hui, l'action se négocie près des 36 \$.

Au nombre des dirigeants qui ont liquidé une partie de leurs options et actions, on retrouve le chef des affaires financières du holding, Robert Peterson, le premier vice-président affaires de l'entreprise et chef des affaires administratives, Duncan Dee et le premier vice-président croissance de l'entreprise et chef des affaires juridiques, Sydney John Isaacs.

Duncan Dee s'est départi d'un bloc de 18 750 actions au prix de 34,05 \$, ce qui lui a procuré un profit de 14,05 \$ l'action acquise par exercice d'options au prix de 20 \$. M. Dee a ainsi encaissé un profit de quelque 260 000 \$.

Son collègue Sydney John Isaacs Robert Peterson a liquidé un bloc de 6250 actions au prix moyen de 34,40 \$. Cette vente lui a rapporté un gain en capital de d'environ 90 000 \$.

De son côté, Robert Peterson s'est lui aussi départi d'un bloc de 6250 actions, mais à un prix de 35,75 \$, réalisant un profit brut de 98 437 \$.

Voici les 10 autres dirigeants d'Air Canada et de ses filiales qui se sont empressés de liquider les actions qu'ils ont obtenues en exerçant une partie des options acquises au lendemain de la restructuration

d'Air Canada. Entre les parenthèses, on retrouve pour chaque dirigeant le nombre d'actions vendues et le profit brut encaissé.

Les autres dirigeants qui sont passés à la caisse sont : Rupert Duchesne (9375 actions; profit de 141 000 \$); Benjamin Smith (9375 actions; gain de 145 000 \$); Susan Welscheid (5000 actions; 77 500 \$ de profits); Jon Turner (2500 actions; 36 250 \$ de gain); David Shapiro (2500 actions; gain de 39 250 \$); Marc Rosenberg (3000 actions; profit de 44 000 \$); Kevin C. Howlett (6250 actions; gain de 98 500 \$); Martin Boyer (625 actions; profit de 8125 \$); Henri Hall (375 actions; gain de 5600 \$); John Imber (250 actions; 3600 \$ de gain).

La plupart des 13 dirigeants ont liquidé leurs actions à partir du lendemain de l'assemblée annuelle d'Air Canada qui s'est tenue le 10 novembre dernier. Il y a eu trois exceptions : Martin Boyer, Duncan Lee et Susan Welscheid. Ces derniers ont vendu leurs actions dans les jours qui ont précédé la tenue de l'assemblée annuelle.

Notons que les 13 dirigeants vendeurs détiennent encore d'importants blocs d'options.

Si la restructuration financière d'Air Canada a grandement appauvri les employés, les créanciers et

les détenteurs des anciennes actions, cela n'a certes pas été le cas des dirigeants. Au contraire, ils se sont, eux, royalement enrichis.

Prenons le grand patron Robert Milton. À la suite de la restructuration d'Air Canada, il s'est fait octroyer le tiers des options accordées aux dirigeants, soit un peu plus d'un million d'options.

Bien qu'il ne soit pas encore passé à la caisse, il a ainsi accumulé à ce jour des gains sur papier de quelque 15 millions de dollars avec son bloc d'options. Comme quoi la restructuration d'Air Canada s'est avérée hautement profitable pour lui.

Dans le cadre de la restructuration d'Air Canada, rappelons que les employés d'Air Canada ont fait des concessions financières de 1,3 milliard de dollars; les créanciers ont été contraints d'annuler pour sept milliards de créances; et les actionnaires ont reçu l'équivalent d'une fraction de « cenne » pour chacune de leurs anciennes actions.

NDLR : Les actionnaires détenant une position privilégiée dans une entreprise inscrite en Bourse, comme les dirigeants, les administrateurs et les principaux actionnaires, doivent signaler leurs transactions d'achat et de vente à l'Autorité des marchés financiers.

Vin & Passion, de Laval

Une nouvelle chaîne qui voit grand



LAURIER CLOUTIER

COMMERCE DE DÉTAIL

La nouvelle bannière Vin & Passion, de Laval, vient d'ouvrir sa deuxième succursale, aux Promenades Saint-Bruno, et compte entreprendre une importante expansion au Québec et ailleurs au Canada.

Le président de Vin & Passion, Richard Bourgault, vient d'ailleurs de signer un contrat exclusif de distribution pour l'est du Canada avec EuroCave, le leader mondial des armoires à vin, qui doit contribuer grandement au développement du groupe de Laval.

La compagnie soeur de Vin & Passion, Distribution Eurocel Canada, a ainsi pu amorcer les livraisons de celliers à des boutiques spécialisées de Québec, Montréal, Ottawa et Windsor, en Ontario. D'ici Noël, les celliers de Distribution Eurocel devraient aussi se retrouver à Toronto, selon son président, Richard Tremblay.

Les associés Bourgault et Tremblay, tous deux dans la quarantaine, ont fait des affaires ensemble pendant près de 10 ans dans la téléphonie cellulaire, avant de lancer Vin & Passion et Distribution Eurocel, qu'ils détiennent à parts égales.

Leur concept a été concocté pour combler le retard du marché à répondre adéquatement aux besoins croissants sur le vin, selon Richard Bourgault. Les partenaires offrent un « grand choix » d'accessoires et des conseils dans ce segment en croissance. « Tout pour le vin et l'art de la table sous le même toit », résume le président.

EN BREF

Déco Découverte à Boucherville

Déco Découverte, une chaîne spécialisée de la Compagnie de la Baie d'Hudson, vient d'ouvrir son huitième magasin du Québec au Carrefour de la Rive-Sud, à Boucherville. Au Canada, La Baie d'Hudson compte 53 Déco Découverte et veut passer à 80 magasins d'ici cinq ans. Les clients sont à l'affût des dernières tendances dans la décoration, la rénovation et le divertissement, a expliqué Nick Padovano, vice-président et directeur général de Home Outfitters/Déco Découverte. Les Canadiens recherchent des pro-

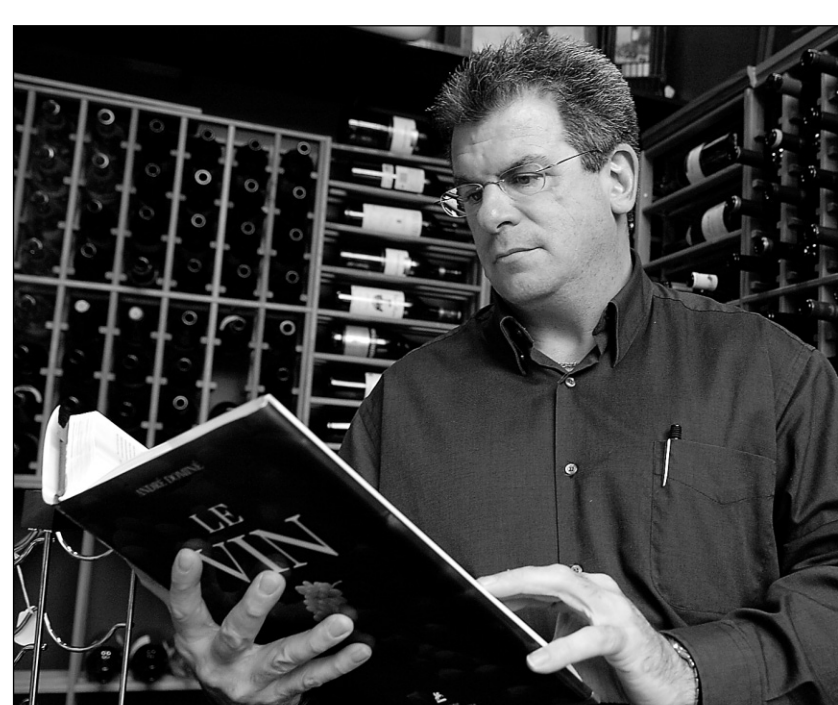


PHOTO RÉMI LEMÉE, LA PRESSE ©

Richard Bourgault, président de Vin & Passion.

Les baby boomers veulent tout savoir et savourer davantage le vin et le fromage, selon Richard Bourgault. Ils veulent découvrir où acheter leur cellier, mais seulement quelques boutiques jusqu'ici tentaient de répondre à la

« Ce n'est plus un sujet réservé aux snobs. On a commencé à démocratiser un peu tout ça. »

demande, avec une gamme limitée. « Le Cheez Whiz et le Paris Pâté ne suffisent plus. Selon une étude de marché, les gens veulent garder du vin à la maison et Vin & Passion est allée chercher en Europe le moins cher des bons celliers, qui va durer longtemps. On a entendu des histoires d'horreur. On a dit à des gens d'acheter un petit cellier en bois pour conserver leur vin pendant 15 ans.

Vin & Passion va répondre aux questions. Ce n'est plus un sujet réservé aux snobs. Il n'y a pas de questions stupides. La chaîne a embauché un professionnel et formé ses employés. On a commencé à démocratiser un peu tout ça. »

De grands connaisseurs en vin, comme François Chartier, préparent l'avenir, selon Richard Bourgault. « Des jeunes délaissent la bière et découvrent le vin beaucoup plus tôt qu'avant. Dès 18 ans, ils mangent des légumes, ce que nous n'arrivions pas à faire. Et la majorité des gens veulent bien manger. »

Outre les celliers, la gamme de Vin & Passion comprend des verres, des tire-bouchons, des carafes, des décanteurs, des livres, des logiciels de gestion de cave à vin, des couverts en porcelaine, des plateaux à fromage. Le détaillant cible autant les amateurs que les connaisseurs qui veulent améliorer leur dégustation, faire un cadeau à un ami ou à une relation d'affaires.

employés, pour mieux desservir le Québec. « Par cet investissement au Québec, Bureau se donne une occasion exceptionnelle de prendre de l'expansion dans cette importante région », a déclaré Yvon Samson, directeur des ventes et de l'exploitation dans l'est du Canada. The Business Depot/Bureau en gros fait partie du groupe Staples, la plus importante compagnie d'articles de bureau dans le monde.

Tisanes huronnes

Les Tisanes traditionnelles huronnes wendat viennent d'être mises sur le marché québécois et mondial par Luc Lainé, président des Entreprises Indian Summer Showcase. Ces tisanes

sont 100 % biologiques, a souligné Luc Lainé, aux côtés du grand chef de la nation huronne wendat, Max Gros Louis.

54^e Super C

Le 54^e Super C, de la chaîne Metro, vient d'ouvrir à Québec (Neufchâtel) après des investissements de 6,8 millions. La grande surface à escompte de 46 000 pieds carrés a permis la création de 30 emplois et son aménagement reflète le nouveau concept de la chaîne qui promet d'offrir aux familles la facture d'épicerie la moins chère, a déclaré le vice-président à l'exploitation, Denis Pascal.

Laurier Cloutier



PHOTO STÉPHANE CHAMPAGNE, COLLABORATION SPÉCIALE

Francine Couture, présidente de Création Visu, une PME qui tire son épingle du jeu malgré la crise qui frappe actuellement l'industrie de la fabrication de meubles au Québec.

De designer à fabricant de meubles

STÉPHANE CHAMPAGNE
COLLABORATION SPÉCIALE

C'est connu, l'industrie de la fabrication de meubles au Québec traverse une crise. La hausse du huard et, surtout, l'invasion de produits fabriqués en Chine en sont les principaux responsables.

Mais ce ne sont pas toutes les entreprises québécoises qui crient leur désespoir. Certaines ont su s'adapter aux nouvelles réalités du marché. La PME Création Visu, de Lachute, est du lot.

Cette entreprise de 80 personnes, fondée et dirigée par Francine Couture, mise énormément sur le design et sur l'ajout à son catalogue de nouvelles collections tous les six mois. Aussi, la présidente de Création Visu a-t-elle compris qu'il valait mieux se spécialiser dans un secteur plutôt que de couvrir plusieurs fronts à la fois.

« On ne va pas aller là où tout le monde se bat. On a choisi de de-

meurer dans le meuble design contemporain haut de gamme. On reste donc pertinent dans le marché », explique la présidente de l'entreprise, spécialisée dans les mobiliers de chambre à coucher pour adulte et les meubles pour appareils audio-vidéo.

Cette logique s'inscrit dans le message lancé par l'Association des fabricants de meubles du Québec (AFMQ) et son président Jean-François Michaud. « Les fabricants québécois doivent se spécialiser

une aide de 1,7 millions du Fonds de solidarité FTQ. Ce faisant, le Fonds est devenu actionnaire de l'entreprise, laquelle exporte plus de 85 % de sa production aux États-Unis. Les employés de l'entreprise, qui gagnent en moyenne 13 \$ l'heure, sont syndiqués depuis 2003.

Les produits de Création Visu sont en MDF, des résidus de bois compressés, et ont, pour la plupart, un fini en placage d'érable. Selon Francine Couture, sa PME est l'une des

me-D fabriquait alors des meubles en « plastique stratifié moulé », un nouveau concept qui a connu beaucoup de succès. Malheureusement, une mésentente entre les deux couples de propriétaires a mis fin à l'aventure à la fin des années 80.

En 1992, Création Visu voit le jour dans le sous-sol du couple Couture-Dupras. Puis, la PME déménage dans les anciens locaux du fabricant de textile Ayers, à Lachute, où elle a toujours pignon sur rue. Ses installations sont passées de 28 000 à 78 000 pieds carrés. De 100 000 \$ en 1992, le chiffre d'affaires du fabricant de meubles frôle aujourd'hui les huit millions.

Au début, l'entreprise ne produisait qu'une collection par année. Jusqu'en 2001, elle a connu une croissance ininterrompue. Les attentats de septembre 2001 contre les États-Unis ont tôt fait de mettre un frein à cette croissance. Les commandes ont radicalement chuté en 2002.

« Ça a été notre année la plus difficile », note Francine Couture. Un mal pour un bien, si l'on veut, car dès lors, Création Visu s'est mise en mode développement. Si bien qu'actuellement, la PME présente trois nouvelles collections tous les six mois.

L'arrivée massive en Amérique du Nord de meubles chinois et la hausse du huard ont donc été des obstacles surmontables pour Francine Couture. À court terme, Création Visu espère pouvoir développer davantage le marché canadien, où elle s'est toujours fait discrète.

La PME participera pour la première fois à la plus importante exposition annuelle de meubles de Toronto. Optimiste, la présidente de la PME vise une croissance annuelle de 10 % à 15 %. Par ailleurs, Francine Couture n'est pas peu fière que son fils Joël se soit joint à l'entreprise. Joël Dupras, doué pour la technologie, aurait déjà, à la grande joie de sa mère, dessiné quelques collections de meubles.

« On ne va pas aller là où tout le monde se bat. On a choisi de demeurer dans le meuble design contemporain haut de gamme. On reste donc pertinent dans le marché. »

dans un marché à valeur ajoutée et être capable d'offrir des produits plus personnalisés », explique M. Michaud. Selon lui, près de 3000 emplois ont été abolis dans la fabrication de meubles au Québec depuis 2002.

Création Visu n'a subi aucune perte d'emploi. Au contraire, elle a récemment embauché une dizaine de personnes. Pour en arriver là, la présidente de la PME n'est évidemment pas restée les bras croisés en regardant passer le train. « On a complètement réorganisé la production et réaménagé l'usine », dit Francine Couture, l'une des rares femmes à la tête d'un fabricant de meubles au Québec.

La PME a pu compter en 2004 sur

seules au Québec à fabriquer des meubles contemporains haut de gamme.

« Dans les expositions, on nous demande souvent si nos meubles viennent d'Italie », s'enorgueillit Francine Couture, designer de formation. C'est d'ailleurs en faisant fabriquer des meubles que M^{me} Couture a fait ses classes dans le domaine de l'ameublement. C'est également de la sorte qu'elle a rencontré son époux, Serge Dupras, lequel faisait des meubles sur mesure.

D'abord le plastique...

Serge Dupras et Francine Couture ont fondé une première entreprise en 1984 avec un autre couple. For-

L'ENTREPRISE

Création Visu

Année de fondation : 1992

Activités : fabrication de meubles

Actionnaires : Francine Couture, Fonds de solidarité FTQ, Ayers

Chiffre d'affaires : 8 millions

Marché : Canada, États-Unis

Nombre d'employés : 80

Siège social : Lachute

Miller Thomson Pouliot
Avocats

millerthomsonpouliot.com

514.875.5210

3358382A 3358503

Tread Lightly® Conduisez de façon responsable hors route. © 2005 Land Rover Canada. * PDSF du LR3 V6 2006 avec GROUPE HAUT DE GAMME : 57 900,00 \$. Les taxes sont calculées sur le montant total du véhicule. ** Sur approbation de crédit de Land Rover, obtenez 4,9 % de taux de financement pour un terme allant jusqu'à 48 mois à la location de tout LR3 V6 2006 neuf. Exemple : sur approbation de crédit, un taux de financement annuel de 4,9 % pour une location de 48 mois à un particulier vous permet de louer un LR3 V6 2006 avec le groupe Premium à 699,00 \$ par mois. Obligation locative totale de 18 873,00 \$. Une limite de 32000 km pendant 27 mois s'applique. Des frais de 20 cents le km, plus taxes applicables, s'appliquent au kilométrage excédentaire. Aucun versement initial exigé. Valeur résiduelle à la fin du terme 44 246,25 \$ plus les taxes applicables. Première mensualité et dépôt de sécurité de 850,00 \$ exigés. Sur approbation de Crédit Land Rover, obtenez 4,9 % de financement pour un terme allant jusqu'à 48 mois à l'achat de tout LR3 V6 2006 neuf. Exemple : pour un achat d'une valeur de 30 000 \$ à un taux de financement annuel de 4,9 % pour un terme allant jusqu'à 48 mois, les mensualités sont de 689,52 \$, le coût d'emprunt est de 3 562,26 \$ ou le taux de financement annuel de 4,9 %, et le total à rembourser est de 33 562,26 \$. Aucun versement initial exigé. Frais de transport 995,00 \$, immatriculation, assurances et taxes applicables en sus. Ces offres prennent fin le 2 Janvier 2006 et peuvent être annulées à tout moment sans préavis. Certains modèles peuvent faire l'objet d'une commande spéciale. † Aménagement 7 places possible avec groupe banquette arrière en option. †† Six visites d'entretien périodique gratuites. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement. Tous les détails chez votre concessionnaire Land Rover.

IDÉE :

Pendant que d'autres rêvaient d'augmenter leur chiffre d'affaires, nous imaginions un VUS technologiquement supérieur.



LR3 V6 AVEC GROUPE HAUT DE GAMME

- Moteur V6 de 4,0 L
- Transmission à 4 roues motrices en prise permanente
- Boîte automatique 6 vitesses à gestion électronique avec CommandShift^{MC}
- Suspension pneumatique à commande électronique aux 4 roues
- Système Terrain Response^{MC} et contrôle d'adhérence en descente
- Sièges avant et arrière chauffants et pare-brise chauffant
- Climatisation automatique à 2 ZONES
- Entretien périodique gratuit^{††}

LE GROUPE HAUT DE GAMME COMPREND :

- Surfaces des sièges et pommeau de levier sélecteur en cuir
- Deux accoudoirs avant repliables
- Chaîne audio harman/kardon de 240 watts avec radio AM/FM, changeur de 6 CD monté dans la planche de bord avec 9 haut-parleurs
- Commandes audio montées au volant
- Toit ouvrant basculant/coulissant à commande électrique à l'avant
- Toit transparent fixe Alpine au-dessus des 2^e et 3^e rangées

LR3 V6 2006 AVEC GROUPE HAUT DE GAMME

LOCATION TAUX D'INTÉRÊT**

699\$ | **0\$** | **4,9%**

PAR MOIS COMPTANT

Nous rêvions d'un VUS de luxe. Avec aménagement 7 places[†], technologie Terrain Response^{MC} brevetée et suspension pneumatique électronique réglable. Il semble que nos concurrents imaginaient des billets verts valser devant leurs yeux.

LES MOTEURS DÉCARIE

8255, rue Bougainville
Montréal
Tél. : (514) 334-9910

LAND ROVER SAINT-LÉONARD

4305, boul. Métropolitain Est
Saint-Léonard
Tél. : (514) 722-3344

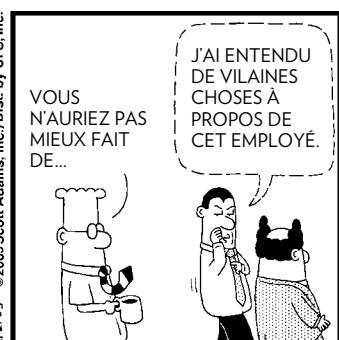
LAND ROVER LAVAL

3475, boul. Le Carrefour
Laval
Tél. : (450) 688-1880



LA PRESSE AFFAIRES

DILBERT



À SURVEILLER...

La Banque Royale devrait finir en tête cette semaine au dévoilement des derniers résultats trimestriels de l'année des six grandes banques du pays.

POUR NOUS JOINDRE

La Presse Affaires, 7, rue Saint-Jacques, Montréal (Québec) H2Y 1K9
lpa@lapresseaffaires.com

SUDOKU

3	1		2	9	6			
			8		3	2		
								4
8			5			4	9	
		9						
6	5		8					7
9	3							
		7					4	6
1	8		6	2				

Niveau de difficulté : MOYEN

0126

Placez un chiffre de 1 à 9 dans chaque case vide. Chaque ligne, chaque colonne et chaque boîte 3x3 délimitée par un trait plus épais doivent contenir tous les chiffres de 1 à 9. Chaque chiffre apparaît donc une seule fois dans une ligne, dans une colonne et dans une boîte 3x3.

Solution du dernier sudoku

4	2	6	1	8	5	3	7	9
7	8	3	9	4	6	2	1	5
9	1	5	3	2	7	6	8	4
3	7	1	4	9	8	5	2	6
2	5	4	6	7	1	8	9	3
6	9	8	5	3	2	7	4	1
5	4	2	8	6	9	1	3	7
1	3	7	2	5	4	9	6	8
8	6	9	7	1	3	4	5	2

Ce jeu est une réalisation de Ludipresse. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site www.les-mordus.com ou écrivez-nous à info@les-mordus.com

Par Fabien Savary 0125

Des carcasses d'animaux transformées en carburant

RÉSIDUS

suite de la page 1

Un des avantages qu'offre l'usine est d'avoir été construite sur un très vaste terrain de 220 000 pieds carrés appartenant déjà à l'entreprise, ce qui s'est traduit pour Rothsay par « des économies de plusieurs millions de dollars ».

« C'est la première usine de biodiesel d'envergure commerciale au Canada », poursuit Claude Bourgault.

Déjà, Rothsay était active dans la récupération et le recyclage d'huiles usées, de restes de carcasses, etc., dont elle exportait une importante quantité sous la forme de produits recyclés qui sont utilisés dans la fabrication de plastiques, de nourritures animales, etc.

Désormais, au moins 50 % de son activité est de les transformer en biodiesel.

« Il existe aux États-Unis et en Europe plusieurs technologies de fabrication de biodiesel, mais elles utilisent toutes des huiles vierges », souligne-t-il.

L'entreprise ne commercialise pas elle-même le nouveau carbu-

rant, mais le vend à des sociétés de distribution, lesquelles le mélangent normalement à du diesel d'origine pétrolière.

Car s'il peut être utilisé à l'état pur pendant l'été, le biodiesel, l'hiver, par temps très froid, durcit et cristallise, de sorte qu'on en incorpore normalement dans un mélange environ 20 %, contre

Même si le biodiesel ne représente qu'un cinquième du carburant, il contribue à réduire de 30 % les émissions polluantes.

80 % de diesel ordinaire.

Mais, même s'il ne représente alors qu'un cinquième du carburant, il contribue à réduire de 30 % les émissions polluantes.

Ceci, explique le directeur général de Rothsay, parce qu'il est riche en oxygène, et favorise une combustion plus complète du diesel ordinaire.

Une taxe éliminée

Si l'Ontario est aujourd'hui le principal client de l'entreprise, c'est que la province voisine a aboli en juin 2003 une des taxes, de 14,3 cents le litre, qui s'appliquait sur ce carburant, « comme ils l'ont fait pour l'éthanol, le gaz propane ».

La Colombie Britannique a fait de même en juillet 2004.

Quant au Québec, il a aussi éliminé en avril dernier la même taxe, dite taxe de route sur les carburants, note Claude Bourgault, mais seulement dans le cas des sociétés de transport en commun, qui sont donc seules à en être exemptées.

Le prix du biodiesel est le même que celui du diesel conventionnel, soit environ 80 à 85 cents le litre, car, dit-il, « les gens ne veulent pas payer plus que pour du diesel ordinaire ».

L'usine de Sainte-Catherine de Rothsay Biodiesel dispose en ce moment d'un effectif de 12 personnes et en aura 15 à son service au moment où elle fonctionnera à sa pleine capacité.

BIODIESEL

Le Brésil a de grandes ambitions

AGENCE FRANCE-PRESSE

RIO DE JANEIRO – Le président brésilien Luiz Inacio Lula da Silva a prêté ce week-end une « révolution énergétique » grâce au démarrage de la production de biodiesel dont le Brésil peut, selon lui, devenir le premier producteur mondial.

« Nous avons déjà 70 000 travailleurs sur le terrain et à la fin de l'an prochain nous en aurons 350 000 dans le secteur du biodiesel, ce qui représente une révolution énergétique », a indiqué le président Lula au cours d'une conférence de presse.

« Je suis convaincu que dans les 10 à 15 prochaines années (...) le Brésil deviendra le fer de lance de la production de biodiesel », a-t-il assuré.

Le président a souligné que le biodiesel brésilien était beaucoup plus compétitif que celui produit aux États-Unis à base de maïs ou en Europe.

Il a exprimé l'espoir que le Brésil produirait à bref délai des véhicules roulant au biodiesel, énergie renouvelable produite à partir d'oléagineux.

Le ministre du Développement agricole Miguel Rosseto a de son côté indiqué que le Brésil allait anticiper de deux ans, au mois de janvier 2006, la mise en place du programme biodiesel.

À partir de janvier 2006, raffineurs et distributeurs pourront ajouter 2 % de biodiesel au diesel, ce qui représente une production annuelle de plus de 800 millions de litres de combustible vert par an. La part du bio-

diesel passera à 5 % (soit 2,5 milliards de litres par an) en 2013.

M. Rosseto a souligné que cette production permettrait d'alléger la facture des importations de diesel qui s'élève à 800 millions de dollars par an.

En mars dernier, le président Lula avait inauguré la première usine brésilienne de production de biodiesel dans l'État du Minas Gerais (sud-est).

Le Brésil est déjà le premier producteur mondial d'éthanol, alcool carburant produit à partir de la canne à sucre. Près d'un million de véhicules bi-carburant sont déjà en circulation et 70 % des voitures produites en octobre dernier pouvaient rouler à l'essence (mélangée de 25 % d'alcool) ou à l'éthanol.

Négos: l'employeur doit tourner sa langue sept fois...

NÉGOS

suite de la page 1

Le syndicat riposte. Il dépose, le 19 septembre, une plainte en ingérence et entrave aux activités syndicales devant la Commission des relations de travail.

Il demande de plus une ordonnance provisoire — l'équivalent d'une injonction — pour faire cesser ce type d'intervention. Trois jours plus tard, la Commission acquiesce à cette requête. L'affaire est entendue sur le fond le 3 octobre.

La décision finale de la CRT est tombée le 21 octobre. Le commis-

« Les communications des employeurs aux syndiqués doivent s'en tenir aux faits, être formulées sans menace et sur un ton raisonnable. »

saire Alain Roy a jugé que l'Université a fait preuve d'ingérence syndicale. Il lui ordonne de s'abstenir de s'adresser directement ou indirectement aux syndiqués durant la négociation en cours et d'en faire état publiquement « sauf au moyen de compte rendu factuel et objectif ».

La CRT ordonne de plus au vice-recteur de transmettre sans délai sa décision aux membres dans un courriel précédé d'une lettre dont elle lui dicte le contenu.

Dans sa décision, le commissaire Turcotte écrit que « sous prétexte d'informer ses employés, l'université visait à mettre une pression additionnelle sur le syndicat en discréditant son comité de négociation et sa porte-parole ».

Le commissaire reproche de plus à Concordia d'avoir également cherché « à faire pression en soumettant aux membres diverses options de son offre globale avant même de les avoir négociées avec le syndicat ».

Dure leçon pour une institution du savoir...

Les principes

Pendant les procédures devant la Commission, les procureurs de l'Université ont invoqué, sans succès, son droit fondamental à la liberté d'expression ainsi que son désir d'informer son personnel de l'état des négociations et d'exprimer son opinion.

« Ces droits existent et sont garantis par les chartes. Par contre, les communications des employeurs aux syndiqués doivent s'en tenir aux faits, être formulées sans menace et sur un ton raisonnable », explique M^e Gilles Trudeau, professeur en droit de travail à la Faculté de droit de l'Université de Montréal.

De plus, la liberté d'expression ne peut s'exercer dans la négation de la liberté syndicale, également protégée par la loi.

« Le Code du travail protège la liberté syndicale à toutes les étapes, soit pendant la période d'organisation, de négociation et pen-

dant la durée des conventions collectives. Ses dispositions interdisent l'ingérence, l'intimidation, les menaces, qu'elles viennent d'un employeur ou dans un contexte de luttes intersyndicales », dit M^e Trudeau.

Menaces ou information ? La large est également mince.

Dans certaines négociations récentes, comme à Air Canada, les patrons ont publiquement lié le maintien des emplois et même la survie de l'entreprise à l'acceptation de leurs offres à la table de négociation.

Selon Gilles Trudeau, ces communications ne sont pas nécessairement illégales. « L'employeur a le droit d'évoquer publiquement ses craintes. Par contre, il n'a pas le droit de chercher à négocier des compromis directement avec les salariés et en rendant captif son auditoire. Il doit toujours négocier de bonne foi, avec le syndicat », précise-t-il.

Dans l'affaire de Concordia, le vice-recteur s'est fait reprocher par la CRT d'avoir, à tort, laissé entendre que le comité de négociation avait refusé de saisir ses membres de ses offres déposées en août et d'avoir rejeté sa proposition de conciliation.

Et si le vice-recteur avait eu raison ?

Depuis 2001, le Code du travail a introduit un nouvel article qui permet aux employeurs de bloquer la mauvaise foi syndicale.

« À la demande d'un employeur, la Commission des relations de travail peut forcer un syndicat à tenir un scrutin secret sur les offres patronales, une fois pendant la même période de négociation », dit M^e Trudeau.

À sa connaissance, aucun employeur n'a eu recours à cette disposition jusqu'à maintenant.

La diversification a été payante

DIVERSIFICATION

suite de la page 1

La Cage aux sports doit franchir le cap des 100 millions de revenus au cours de l'exercice financier amorcé à la fin d'août dernier et se fixe l'objectif de 120 millions d'ici trois ans.

Car, si la chaîne a complété le programme de modernisation de son réseau, elle en entreprend un autre de plus de 10 millions, comprenant l'ouverture de quatre Cage aux sports (Boisbriand, Brossard, Québec et Saint-Jérôme) et l'agrandissement de trois autres. Depuis septembre dernier, la division de construction de la PME a déjà rénové les restaurants de Chicoutimi,

Mont-Laurier et de Rimouski. La chaîne va par ailleurs investir dans 20 écrans au plasma par restaurant, afin que les clients soient davantage tentés d'aller à la Cage pour voir des matchs sportifs entre amis. Le président estime qu'avec son concept d'ambiance « *Gang, Sport, Fun*, la Cage aux sports a créé sa catégorie » qui n'a rien à envier aux meilleurs concurrents.

Jean Bédard n'a cependant pas l'intention d'exporter son concept, car « les Québécois s'amuse de façon différente des Américains ». La Cage aux sports est par contre à la veille de saturer son marché du Québec, en passant bientôt de 43 à 50 restos-bars, de 7000 pieds carrés pour 275 sièges.

Condamnée à croître, La Cage aux sports devra ajouter des activités connexes. « Il reste encore des avenues de croissance », a assuré le président de la chaîne qui n'a pas de dette et un actif de 30 millions. La PME déménagera donc dans un nouveau siège social le 13 janvier prochain à Boucherville.

Durant son année 2006, la chaîne pourra compter sur les Jeux olympiques de Turin, en Italie, et la Coupe du monde de soccer, en Allemagne. Si l'économie ralentit, la Cage aux sports n'est pas, pour l'instant, disposée à acheter des concurrents, a déclaré Jean Bédard, 42 ans.

La compagnie est plutôt « en train d'implanter sa Cage télé qui va sans doute déboucher sur le canal Cage pour faciliter la diffusion de programmes sportifs exclusifs et la formation du personnel.

Vendredi, l'action de SportsScene a fini la semaine stable à 10,50 \$.

700
Affaires

715 FINANCEMENT
ACHETONS COMPAGNIES
en difficultés financières, endettées, même envers le gouvernement. 514-382-4117

PRÊTEUR PRIVÉ, 1^{ère}, 2^e hypothèque, auto, construction, cas spéciaux, spéculateur. 514 609-2985 Réponse 24h.

PROBLÈMES FINANCIERS avis 60 jrs 1ÈRE - 2E HYPOTHÈQUE (450) 448-5652

800
Avis

801 AVIS LÉGAUX
AVIS DE CLÔTURE D'INVENTAIRE
Avis est donné à toutes personnes intéressées que l'inventaire pour la succession **ÉDOUARD PILEY**, né le 1 janvier 1944, qui est décédé le 24 juillet 2005, anciennement de la ville de Victoriaville, est situé au bureau corporatif de La Société Canada Trust, 1000 de La Gauchetière O., Bureau 2700, Montréal, Québec, H3B 4W5.

800
Avis

850 AVIS DE DISSOLUTION CHANGEMENTS DE NOM
AVIS DE DISSOLUTION
PRENEZ AVIS que la compagnie **GESTION HERTÉ INC.**, demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre.
R 850

AVIS DE DISSOLUTION
PRENEZ AVIS que la compagnie **TECHNACEL INC.**, demandera au Registraire des entreprises la permission de se dissoudre.
Me Daniel Lessard
R 850

PRENEZ AVIS que monsieur **MOHSEN VAEZ ZADEH** dont l'adresse du domicile est le 6225, place Nothcrest, Montréal (Québec) H3S 2T5, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de monsieur **MOHSEN VAEZ**.
R 850

SPECTACLES JEAN COUTU INC.
AVIS est par les présentes donné que **SPECTACLES JEAN COUTU INC.** demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre, conformément aux dispositions de la Loi sur les compagnies.
Angèle Coutu, présidente
R 850

Miller Thomson Pouliot
Avocats
millerthomsonpouliot.com
514.875.5210
3358383A 3358405

ÉDITORIAL

Bon deuxième pas



mboisver@lapresse.ca
MICHÈLE BOISVERT

A lors que le conflit du bois d'oeuvre s'éternise et que les décisions contradictoires des instances internationales ne font qu'embrouiller davantage les cartes, il est heureux d'apprendre que l'on peut encore conclure, sans trop de problème, de nouvelles ententes commerciales avec notre voisin du Sud. C'est ainsi qu'il y a une dizaine de jours, les gouvernements du Canada et des États-Unis ont négocié un nouvel accord Ciel ouvert, une entente qui libéralise davantage le transport aérien entre les deux pays.

Bien qu'elle n'ait pas fait grand bruit, il s'agit d'une bonne nouvelle, notamment pour les consommateurs. Car cette entente, qui entraînera une concurrence accrue entre les transporteurs américains et canadiens, encouragera l'émergence de nouveaux services et exercera des pressions à la baisse sur les tarifs. Même si on ne parle toujours pas d'un libre-échange complet dans l'industrie aérienne nord-américaine, la souplesse accrue que confère ce nouvel accord est un excellent deuxième pas, 10 ans après la conclusion du premier Ciel ouvert entre le Canada et les États-Unis.

L'entente, conclue le 11 novembre dernier et qui entrera en vigueur en septembre 2006, permet à un avion canadien qui quitte une ville comme Montréal ou Toronto de cueillir des passagers dans une ville américaine avant de s'envoler vers un pays tiers. Auparavant, il était impossible pour un transporteur canadien de prendre des passagers américains en route vers l'Europe, l'Asie ou un pays du Sud. La réciprocité s'applique bien sûr aux transporteurs américains qui, lors d'une escale dans un de nos aéroports, pourront faire monter à leur bord des passagers canadiens et les transporter vers l'étranger. Les Canadiens se retrouveront ainsi

avec un plus grand choix de transporteurs pour leurs vols internationaux.

Air Canada s'est réjouie de l'entente négociée avec Washington. Compréhensible, puisque tout indique que le transporteur montréalais sera celui qui bénéficiera le plus de cette plus grande ouverture du ciel nord-américain. D'abord, parce qu'il est dans une bien meilleure santé financière que les grands transporteurs américains, mais plus important encore, parce qu'il aura un accès accru à l'un des marchés les plus riches et les plus convoités au monde.

Il est bien évident que les Américains n'ont pas accepté cet assouplissement des règles sans exiger une contrepartie. Le véritable enjeu pour eux était du côté des marchandises. Il faut savoir que les services de cargo UPS et Federal Express font pression depuis des années pour obtenir un meilleur accès au marché canadien. Selon la nouvelle entente, un avion-cargo pourra prendre de la marchandise dans le territoire du partenaire et le transporter vers un autre pays, et ce, même de façon autonome, i.e. sans avoir besoin de décoller de son pays d'origine. Si c'est un gain pour les Américains, c'est également une victoire pour les entreprises canadiennes qui pourront dorénavant compter sur un service de cargo plus concurrentiel, et donc de meilleurs prix.

Comme il était à prévoir, compte tenu de la vive opposition des transporteurs américains, ce nouvel accord ne permet pas encore le cabotage; aucun transporteur canadien ne peut relier deux villes américaines, tout comme aucun transporteur américain ne peut relier deux villes canadiennes. Selon de nombreux experts, nous sommes encore loin d'en arriver à une telle entente.

Mais si la tendance se maintient, rien ne nous empêche de croire qu'éventuellement un troisième et ultime pas sera franchi vers une libéralisation totale de l'espace aérien nord-américain. En quoi, en effet, le transport aérien est-il une industrie différente des autres qui doivent se soumettre à l'ALÉNA ?

OPINION

Rétablir la symétrie?

LOUIS ASCAH
L'auteur est professeur titulaire au département d'économie de la faculté d'administration de l'Université de Sherbrooke.

Dans son éditorial de lundi dernier, faisant suite à un discours du gouverneur de la Banque du Canada, Michèle Boisvert écrivait: « Les gouvernements doivent modifier leur législation sur les pensions afin de rétablir une certaine symétrie entre la responsabilité des déficits et la propriété des surplus. »

Que penser de l'argument à l'effet que les retraités ne doivent pas participer au partage des surplus car ils ne participent pas aux risques de déficits futurs. En effet, dans l'avenir, si un régime de retraite connaît des déficits non anticipés les cotisations devront être augmentées (le tout se faisant dans un contexte de rémunération globale). Évidemment les retraités ne seront pas appelés à cotiser des montants additionnels. Certains pourraient être tentés d'avancer l'argument que puisque les retraités ne subissent pas ce risque d'augmentation de cotisations futures, ils ne devraient donc pas recevoir une part du surplus proportionnelle. Cet argument ne présente qu'une vision partielle des choses.

D'abord, la probabilité de surplus et de déficits n'est pas la même. Ainsi les actuels ont utilisé et peuvent utiliser des hypothèses conservatrices de financement qui font en sorte que les surplus sont la norme habituelle même si dans la période récente des déficits sont apparus. (Notons que plusieurs de ces déficits sont apparus dans des régimes où l'employeur avait précédemment pris des congés de cotisations.)

Un exemple simple peut illustrer ce phénomène. Supposons un jeu de pile ou face où le maître de jeu offre de remettre 2 \$ chaque fois que la pièce de mon-

naie tombe sur le côté face. Chaque lancer coûte 1 \$. Dans ce jeu l'espérance de paiement est de 1 \$ (soit 2 \$ multiplié par la probabilité une demie).

Ceci est un jeu équitable où les surplus et les déficits sont équiprobables et où l'espérance de gain est nulle. Cependant si le maître de jeu exige 1,25 \$ pour chaque lancer, le jeu n'est plus équitable. Son espérance de gain est de 0,25 \$ par lancer et la probabilité de déficit sur une longue période est très mince.

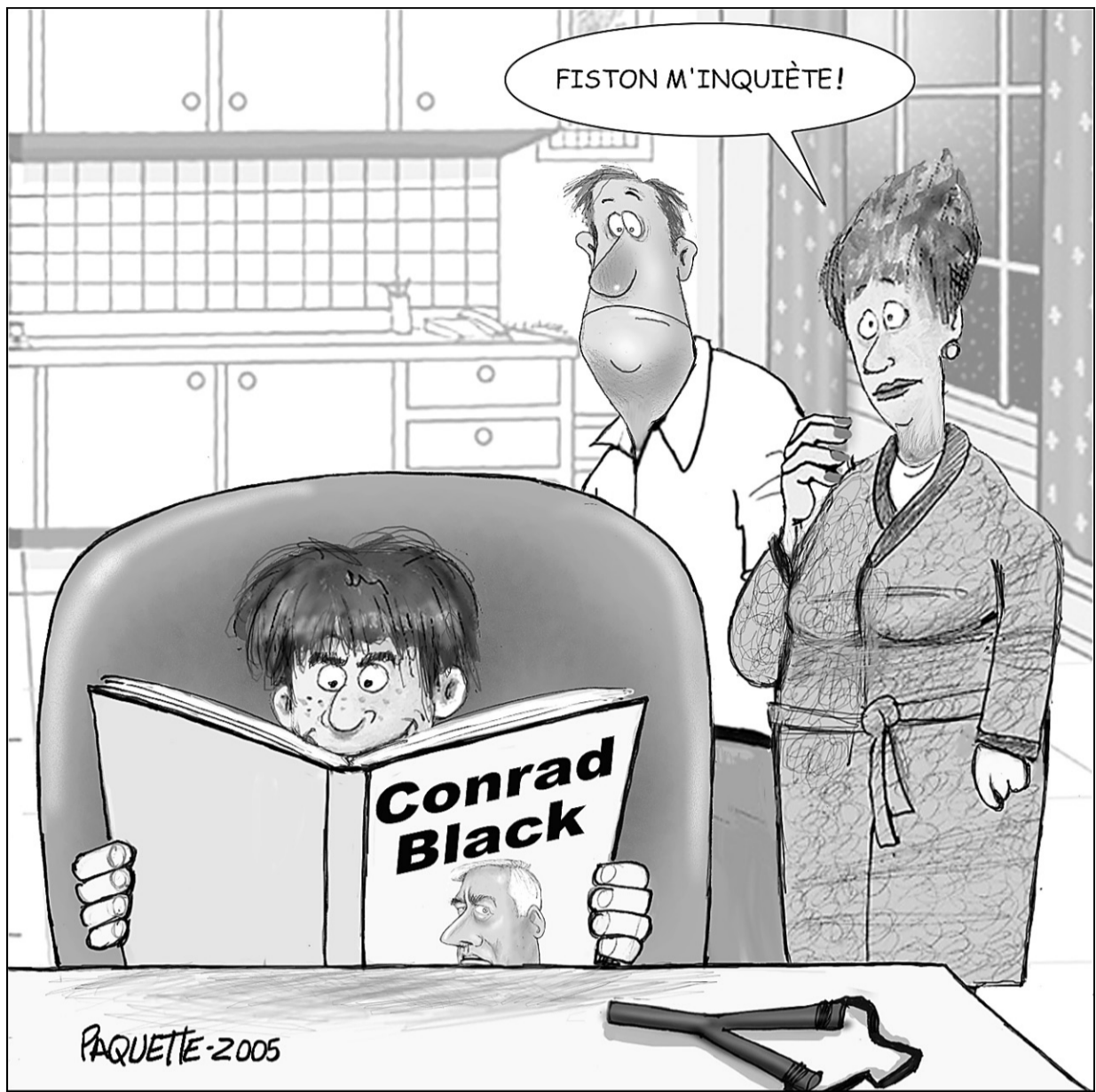
Un régime de retraite avec des hypothèses actuarielles conservatrices ressemble en partie à ce jeu. Le régime est capitalisé sur la base d'un coût présumé de 1,25 \$ (ce qui peut être tout à fait correct pour garder un sain conservatisme) tandis qu'un coût plus réaliste serait 1 \$. Il est clair par conséquent que l'évolution normale de la situation mènera généralement à des surplus à plus long terme.

Le risque de déficit peut aussi être diminué par l'utilisation d'une formule de lissage de l'actif pour l'évaluation actuarielle des actifs au lieu de la valeur marchande plus volatile.

De plus, en périodes de surplus, une partie du surplus pourrait être mis de côté pour couvrir les éventualités futures au lieu d'être pris en congés de cotisations. C'est une protection additionnelle contre la possibilité de déficits futurs.

Dans les faits, les retraités ont supporté les plus grands risques dans le système actuel. Les retraités ont subi les conséquences de l'inflation particulièrement dans la période 1970-1990. En général, ils ne profitaient pas des gains inflationnistes des régimes et voyaient une grande diminution des rentes réelles.

Dans le cas de l'indexation partielle les pertes étaient moins grandes que sans indexation du tout mais existaient tout de même.



Serge Paquette, collaboration spéciale

DROITS RÉSERVÉS

LES AFFAIRES SONT LES AFFAIRES

Bon appétit!

Avec une compagnie internationale de la classe d'Air Canada, le consommateur s'attend à un minimum de services

LOUISE ROY



L'auteure est fellow associée et présidente du Forum sur le leadership d'avenir Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO). Elle est l'ancienne présidente de la STM.

J'ai bondi au cours du week-end dernier en lisant un entrefilet dans la section Vacances/Voyages de La Presse indiquant que sur Air Canada « on paiera certains repas ». On y mentionnait que, discrètement depuis le 1^{er} novembre, la compagnie aérienne nationale a décidé de ne plus servir de repas gratuits sur les vols d'une durée de quatre heures et demie et moins en classe économique. Je comprends ici que repas veut dire une série de snacks, sandwichs, cacahuètes, etc. Dorénavant, les clients devront payer deux dollars pour leur barre de chocolat !

Cette nouvelle a été très discrète et aucune compagnie ne s'en vanterait. C'est peut-être un sujet qui apparaît futile mais qui en dit long sur la transition énorme que cette industrie est en train de vivre aujourd'hui. Hier, elle était encore considérée comme une industrie « glamour »; aujourd'hui, elle tient beaucoup plus d'une industrie de transport de masse à l'échelle globale.

Air Canada a renoué récemment avec les bénéfiques, et elle s'est empressée d'en retourner une part importante à ses actionnaires, c'est normal. Après avoir été dans la tourmente de façon dramatique et s'en être sortie de façon remarquable, il fallait que les actionnaires soient récompensés de leur patience. Mais les clients eux ? Ils devront s'habituer à vivre avec une philosophie de bas coûts et changer leurs attentes face à cette industrie qui n'a pas cessé d'être dans la tourmente depuis les dernières années !

On s'entend pour dire que le transport aérien international compte parmi les industries les plus complexes au monde et que les compagnies sont soumises à une concurrence féroce. Non seulement les transporteurs aériens sont-ils réglementés par des accords internationaux complexes qui conditionnent complètement leur modèle d'affaires, ils sont aussi soumis à des charges aéroportuaires ainsi qu'à des coûts de carburant qu'ils ne contrôlent pas. Ils sont à la fois grand utilisateur de capital et de main d'oeuvre et ils ont des coûts fixes très élevés. Opérer une compagnie aérienne coûte cher et les marges de profit sont minces parce que le contexte « normal » d'une entreprise évoluant dans un libre-marché n'existe pas.

J'aime toujours rappeler que les cinq années précédant le 11 septembre 2001 avaient été les meilleures du transport aérien international et que la marge de profit de l'ensemble des compagnies internationales n'avait été en moyenne que de 2 % au cours de ces années-là. Pendant cette même période, l'industrie pharmaceutique, par exemple, dégageait

En 2004, les transporteurs américains ont perdu 9 milliards de dollars US, avec des coûts de main-d'oeuvre croissants et des transporteurs à bas prix qui ont continué de faire chuter la recette unitaire.

des marges dans les deux chiffres. Il y a tout de même une ironie incroyable de constater que cette industrie qui a des effets multiplicateurs si importants sur le plan économique perd elle-même tant d'argent. Toute la chaîne de l'industrie du voyage est rentable (services de distribution, cartes de crédit, hôtels, aéroports, etc.) alors que les compagnies aériennes dans l'ensemble n'arrivent

pas ou arrivent à peine à s'en sortir !

L'industrie du transport aérien n'est donc pas sortie de la crise comme en font foi les données récentes de l'Association internationale du transport aérien. En 2004, les transporteurs américains ont perdu 9 milliards de dollars US, avec des coûts de main-d'oeuvre croissants et des transporteurs à bas prix qui ont continué de faire chuter la recette unitaire. Leurs collègues européens quant eux, grâce entre autres à la consolidation amorcée en Europe par la transaction réussie de Air France et de KLM, dégageaient plus d'un milliard et demi de profit. En 2005, les prévisions indiquent que l'ensemble des compagnies internationales s'achemine vers une perte de 6 milliards de dollars US, largement entraînée par les hausses de coûts du carburant.

Et le client, alors !

Tout ceci pour mettre en perspective que l'environnement est extrêmement difficile, que les coûts peuvent être vite monstrueux, car souvent incontrôlables, que la compétition des transporteurs à bas coûts et à bas prix est omniprésente et que les règles normales de l'économie de marché ne s'appliquent pas à cette industrie fortement réglementée. Face à cet environnement, les compagnies internationales d'envol n'ont pas d'autres choix que de chercher à couper dans les coûts qu'elles contrôlent.

Dans un tel contexte, qu'en est-il du client et de ses attentes légitimes ? Avons-nous encore des attentes ? Je ne sais pas comment les transporteurs européens, entre autres Air France, arrivent à servir des repas raisonnables et bien balancés sur des vols de moins de deux heures, tels que Paris-Genève ou encore Paris-Rome. Je soupçonne qu'Air Canada se retrouve aux prises avec une concurrence américaine qui depuis longtemps a éliminé tout ce qui peut ressembler à quelque chose de décent en matière de nourriture à bord de ses vols et nous refile un « fast food » qu'il nous faut en plus payer.

Je sais que le transport aérien est devenu un transport de masse, que les coûts les plus bas possibles constituent un enjeu concurrentiel incontournable mais je ne crois pas que ces stratégies soient viables sur le long terme pour le consommateur. Celui-ci est prêt à accepter de payer pour sa couverture, son oreiller, ses cacahuètes lorsque le transporteur est véritablement un transporteur « à bas prix », mais quand il a affaire à une compagnie internationale de la classe d'Air Canada, il s'attend à une stratégie qui valorise un peu plus le service et le produit, et qui lui en donne pour son argent... avec des cacahuètes gratuites !

QU'EN PENSEZ-VOUS ?

forum@lapresse.ca

Le stress, l'énergie de l'adaptation

Nous savons pertinemment qu'un stress bien dosé et judicieusement exploité est une condition fondamentale de santé et d'épanouissement. Toutefois, il n'est pas toujours facile de répondre adéquatement aux innombrables stressseurs de la vie moderne. Comment canaliser à bon escient cette énergie métabolique ?

Dans cette série présentée en collaboration avec HEC Montréal, des formateurs nous présentent des outils utiles pour les cadres, dirigeants et autres gestionnaires.

GÉRARD OUMET
COLLABORATION SPÉCIALE

L'être humain est littéralement bombardé à chaque jour de sa vie par une multitude de facteurs stressants. Les interminables jérémiades de notre téléphone cellulaire, de concert avec les sollicitations sibyllines du courriel et du Blackberry, ont tôt fait d'exacerber notre capacité de jongler avec des demandes toutes aussi importantes les unes que les autres.

Qui plus est, le soir venu, bon nombre d'entre nous devons stoïquement affronter les ponts nous séparant de notre lointain pavillon de banlieue.

Le développement des technologies de l'information a eu pour principal effet de pressuriser le temps. Nous pouvons faire désormais plus de choses en moins de temps.

Dès lors, le changement s'érige en une incontournable réalité. Alors qu'une stratégie d'affaires à long terme était de 15 ans dans les années 80, elle ne dépasse guère aujourd'hui les trois ans.

Cette pressurisation temporelle se révèle particulièrement stressante. En effet, comment réagir adéquatement à des demandes sans cesse plus rapprochées ? Nous quittons irrévocablement une société 9 par 5 pour nous introduire dans une société 24 par 7 : le neuf à cinq, cinq jours semaine cède le pas aux 24 heures sur 24, 7 jours par semaine. Nous vivons à l'ère du *non stop society*.

Il n'y a pas que l'accélération de la vitesse du changement qui soit stressante : le changement n'est plus prévisible. Il est rempli de termes contradictoires. Effectivement, en entrant de plein pied dans l'économie du savoir,

nous délaissions la production matérielle de biens de consommation de masse pour emprunter la voie d'une conceptualisation de solutions inédites à des problèmes spécifiques fort complexes.

En plus d'aller de plus en plus vite, le changement devient donc de plus en plus déconcertant.

Vient se greffer à cette complexification un bien étrange paradoxe : celui de l'intelligence. Il est sidérant de constater que nous sommes devenus assurément trop intelligents pour notre capacité de payer.

Je m'explique : aujourd'hui, le monde produit des questions difficilement résolubles. Le rythme du développement des sciences et des technologies dépasse en effet de beaucoup celui du produit intérieur brut des pays. Si les solutions à nos problèmes existent, leur application se révèle financièrement peu envisageable.

Aussi, lorsqu'une situation problématique ne trouve pas de réponses satisfaisantes, l'être humain voit conséquemment son niveau de stress augmenter. En milieu organisationnel, cette situation est fréquente.

Lutter contre le stress

Le stress se veut essentiellement une réponse physiologique d'adaptation aux demandes de l'environnement faites à l'organisme. Si les stratégies d'adaptation fonctionnent bien, le stress sera perçu et vécu par les individus comme une expérience franchement positive. Le stress est alors appelé eustress et participe à la construction de l'estime de soi et d'un sentiment de contrôle sur sa vie.

Dans le cas contraire, le stress sera perçu et vécu comme une expérience terriblement négative. Le stress prend alors les allures de la détresse, confinant les individus dans un état dépressif. Il importe donc de connaître son stress et d'apprendre à le gérer afin de le mettre au service de notre bien-être.

Constamment sollicité par les pressions de son milieu, l'organisme doit physiologiquement



PHOTO ROBERT SKINNER, ARCHIVES LA PRESSE ©

Gérard Oumet présentera dans les prochaines semaines un séminaire sur la transformation du stress en énergie créatrice.

se mobiliser afin de répondre adéquatement à celles-ci. Il peut soit les combattre (fight), soit les fuir (fly).

En aucun temps, il ne doit figer (freeze) et les absorber passivement. Si tel était le cas, l'individu subirait un effondrement de ses défenses physiologiques et psychologiques.

Notre équilibre psychologique et notre santé physique nécessitent le recours à des stratégies d'adaptation. Il est possible d'identifier trois types de stratégie. Tout d'abord, il y a les stra-

tégies créatives... L'individu cherche à résoudre des problèmes. Parmi les stratégies créatives, nous retrouvons entre autres la gestion efficace du temps et l'assainissement des rapports interpersonnels : les deux plus grands stressseurs présents actuellement dans l'univers des affaires. Les stratégies créatives nous invitent à agir en amont du

stress. L'élimination efficace de nos problèmes constitue un excellent moyen de préserver notre équilibre psychologique.

Toutefois, lorsque l'individu est confronté à une difficulté insurmontable, il doit obligatoirement composer avec la réalité, si accablante soit-elle. Par exemple, la mort d'un être cher échappe littéralement à notre contrôle. Les stratégies réactives font référence à un ajustement temporaire aux stressseurs. Il s'agit ici pour l'individu de fuir psychiquement une situation stressante afin de refaire son plein d'énergie.

L'individu cherche à contrôler ses émotions négatives. La colère, la peur et la tristesse sont particulièrement nocives à la santé de l'individu. Les stratégies réactives nous évitent de pénétrer dans la dangereuse zone de l'épuisement physique, cognitif et affectif. Les techniques de visualisation mentale, et de l'hypoventilation se révèlent très efficaces dans la gestion des émotions négatives.

Enfin, les stratégies proactives visent à augmenter la résistance aux stressseurs.

L'action de l'individu est orientée vers la modification de ses paradigmes, à savoir ses façons de voir la vie. Il s'agit de développer une philosophie de vie le rendant plus résistant au rythme effréné de la vie moderne. L'approvisionnement du bonheur et sa culture ont tendance à rendre les individus plus résilients face aux grandes épreuves de la vie.

L'auteur est psychologue et politologue, professeur agrégé de psychologie organisationnelle à HEC Montréal. Il présente un séminaire sur la transformation du stress en énergie créatrice à quelques reprises ces prochaines semaines. Pour en savoir davantage, allez sur le site de HEC Montréal (www.hec.ca). Dans la section Formation des cadres, choisissez Compétences personnelles et relationnelles.

ENTREPRISE À VENDRE ?

NOUS AVONS 15 000 ACHETEURS

Vous avez mis plusieurs années à développer votre entreprise. Quelle que soit la raison pour laquelle vous la vendez, vous désirez en tirer le maximum de valeur, le plus rapidement possible et cela en toute confidentialité. En moins d'un an, Acqizition.biz a constitué le plus important et le plus efficace réseau d'acheteurs et de vendeurs d'entreprises et de commerces.

ACQUIZITION.BIZ FAIT LE BONHEUR DES VENDEURS... ET CE N'EST PAS NOUS QUI LE DISONS !

« J'ai vendu mon entreprise grâce à l'affichage sur Acqizition.biz. J'ai trouvé mon acheteur après seulement 3 jours de publication sur Acqizition.biz et j'ai même pu choisir mon acheteur ! »

Nicolas Lescault,
Performance Informatique
Drummond

« J'ai vendu mon entreprise dans un délai de deux mois à partir de la première journée d'affichage sur Acqizition.biz. J'ai reçu exactement 45 appels d'acheteurs pour ma franchise Subway. J'ai donc pu sélectionner l'acheteur idéal. »

Richard F.
propriétaire Subway

LA CONFIDENTIALITÉ SUR INTERNET, C'EST POSSIBLE !

Vous contrôlez tout ce qui est affiché. Pas besoin de divulguer l'identité de l'entreprise; il suffit de faire valoir les points les plus importants concernant l'occasion qui se présente. De plus, notre système de communication sécurisé protège vos renseignements.

EFFICACE ● ABORDABLE ● CONFIDENTIEL

POUR PARLER À UN CONSEILLER, COMPOSEZ MAINTENANT LE 1 866 499 0334

Acqizition.biz

Desjardins Centres financiers aux entreprises | BCF | Deloitte | Comptables agréés du Québec | LAPRESSEAFFAIRES.COM

www.acqizition.biz

EN BREF

Prix Hommage 2005



PHOTO SYLVAIN DESMEULES, LE SOLEIL

Les frères Édouard et Yves Hamel ainsi que Yan, le fils d'Édouard, devant le M/V *Louis-Jolliet*, un navire acheté en 1976. « On en a fait une profession. Pour nous, ce n'était pas une activité touristique comme les autres », se souvient Édouard Hamel, qui a fondé il y a 33 ans avec son frère Yves les Croisières AML. La Société des attractions touristiques du Québec (SATQ) vient de reconnaître cette contribution en leur décernant le prix Hommage 2005. Le Soleil

4000 autres licenciements chez Ford

Le constructeur automobile Ford compte licencier 4000 cols blancs en Amérique du Nord, au début de l'année prochaine, dans le cadre de ce qu'il a qualifié de douloureux, mais nécessaire plan de restructuration. Ces mises à pied s'ajouteront aux 2750 autres déjà prévues par Ford en Amérique du Nord d'ici la fin de 2005. Associated Press

Miller Thomson Pouliot
Avocats

millerthomsonpouliot.com

514.875.5210

NOMINATION



Stéphane Boisvert

Le vice-président principal des ventes mondiales de Sun Microsystems, Inc., Robert MacRitchie, est heureux d'annoncer la nomination de Stéphane Boisvert au poste de vice-président principal de l'organisation des solutions en clientèle de Sun. Monsieur Boisvert a aussi été de nommé président du conseil de Sun Microsystems du Canada inc.

Monsieur Boisvert sera responsable de la création, du développement et de l'exécution des programmes mondiaux de Sun pour les ventes, les solutions et les stratégies. Il passe à ses nouvelles fonctions après avoir occupé pendant trois ans le poste de président de Sun Microsystems du Canada inc. Sous sa direction, Sun Canada a aidé Sun à se tailler une place comme leader mondial dans divers secteurs clés, incluant la gestion d'identité et l'intégration commerciale.

Depuis 2003, Stéphane est membre du Cercle des présidents du Québec. De plus, il fait partie du conseil d'administration de l'Association canadienne de la technologie d'information et de celui du centre Wellspring Cancer Support. Stéphane a reçu, en 2000, le prestigieux prix Top 40 Under 40.



NOMINATION



Andy Canham

Le vice-président principal des ventes mondiales de Sun Microsystems, Inc., Robert MacRitchie, est heureux d'annoncer la nomination d'Andy Canham au poste de président de Sun Microsystems du Canada inc.

Monsieur Canham est un professionnel accompli de la technologie d'information, qui met au profit de Sun plus de 20 ans d'expérience en développement des affaires et en leadership d'organisation, ainsi que sa grande habileté à diriger des équipes pour dépasser des objectifs d'affaires ambitieux. Récemment, monsieur Canham était vice-président de la région de l'Ouest canadien pour Hewlett Packard.

Avec sa connaissance approfondie de l'industrie et son expérience mondiale en informatique d'entreprise, monsieur Canham jouera un rôle clé dans la recherche d'occasions de croissance et d'investissement au Canada tout en supervisant la stratégie du portefeuille des produits Sun, incluant la nouvelle gamme de serveurs x64 Sun Fire et l'environnement d'exploitation Solaris.

Monsieur Canham a obtenu son baccalauréat en génie électrique de l'Université de Toronto. Il est aussi vice-président du conseil des gouverneurs au Bow Valley College à Calgary, en Alberta.



Volkswagen dans la tourmente

MORGAN HAMON
AGENCE FRANCE-PRESSE

FRANCFORT, Allemagne – Le symbole Volkswagen vacille en Allemagne, ébranlé par un vaste scandale de corruption et des dissensions à répétition au sein de la direction du groupe automobile.

Depuis cet été, chaque jour ou presque apporte son lot de révélations sur une vaste affaire de détournement de fonds chez le premier constructeur européen, associant pêle-mêle prostituées de luxe, voyages exotiques et sociétés écran.

Dernier épisode en date, la présentation d'une vérification par le cabinet KPMG, aux conclusions accablantes.

Le document met plus particulièrement en cause deux cadres, le directeur des ressources humaines de la filiale tchèque Skoda, Helmuth Schuster, et un responsable du service du personnel de Volkswagen, Klaus-Joachim Gebauer.

Mais l'affaire est beaucoup plus étendue. Au total, la justice mène des enquêtes sur 10 personnes pour abus de confiance ou complicité.

Figures clés

Mises en cause, deux figures clés de Volkswagen ont dû démissionner, le président du comité d'entreprise, Klaus Volkert, et le directeur des ressources humaines, Peter Hartz.

En particulier, MM. Gebauer et Schuster sont soupçonnés d'avoir monté plusieurs opérations litigieuses. En Angola, ils auraient touché via des prête-noms des fonds investis par l'entreprise pour l'implantation d'une usine et d'un réseau commercial.

Ils sont suspectés également d'avoir perçu indûment au nom de Volkswagen des subventions de l'État d'Andhra Pradesh pour l'ouverture d'une deuxième usine en Inde.

En République tchèque, MM. Gebauer et Volkert auraient tenté de détourner l'argent investi pour la création d'un parc d'exposition Skoda à Prague. Cette tentative a finalement échoué.

Élément plus croustillant, M. Gebauer aurait géré en parallèle une caisse noire présumée mise à la disposition des cadres et des représentants syndicaux pour des voyages ou la rétribution de prostituées.

Selon KPMG, il aurait réglé un total de 939 000 euros en « notes de frais infondées » ces cinq dernières années pour lui-même et pour des gens de son entourage, notamment des « visites de bars » à hôtesses, où il avait ses habitudes.

Maîtresse brésilienne

Pour couronner le tout, quelque 635 000 euros auraient été versés à la maîtresse brésilienne du président du comité d'entreprise.

Une partie de ces notes de frais ont été visées personnellement par M. Hartz, accréditant dans la presse l'idée d'un vaste système de corruption pour acheter la paix sociale dans l'entreprise.

« En termes d'image, tout cela est évidemment très négatif même si financièrement, le dommage, évalué à 5 millions d'euros, reste limité. Il y a beaucoup plus grave chez Volkswagen à l'heure actuelle », juge Albrecht Denninghoff, analyste à la banque HVB.

Les dirigeants du groupe s'échappent publiquement au conseil de surveillance depuis deux mois.

Les tensions ont culminé début octobre quand une partie des actionnaires menés par Christian Wulff, ministre-président de Basse-Saxe (nord), l'État régional où Volkswagen (VW) a son siège, ont tenté de renverser le président de l'organe de contrôle, Ferdinand Piëch.

Ils estiment que depuis l'entrée de Porsche au capital de VW fin septembre, M. Piëch n'a plus sa place pour des raisons de conflit d'intérêt.

Ferdinand Piëch, ancien patron de Volkswagen, est aussi le premier actionnaire du fabricant de voitures de sport.

Cette double casquette d'actionnaire de Porsche et de contrôleur de VW est contraire au code de conduite signé en 2002 par les grandes entreprises allemandes.

« En sous-main, ce qui se joue, c'est une lutte de pouvoir entre la nouvelle direction qui souhaite réformer l'entreprise avec le soutien de M. Wulff et de l'autre côté Ferdinand Piëch qui continue à tirer les ficelles. C'est ça qui inquiète vraiment les marchés à l'heure actuelle », estime M. Denninghoff.



PHOTO WOLFGANG VON BRAUCHITSCH, BLOOMBERG NEWS ©

Un travailleur de l'usine de Volkswagen à Wolfsburg est en train de polir le logo de l'entreprise en un moment où le constructeur européen en a un réel besoin.

Une des vedettes de *La Coccinelle* revient aux enchères sur Internet

AGENCE FRANCE-PRESSE

LOS ANGELES – L'une des Volkswagen ayant servi lors du tournage du film de Walt Disney *La Coccinelle* revient a été mise aux enchères sur Internet ce week-end au profit d'une oeuvre de charité, a annoncé l'organisateur de la vente.

Cette Coccinelle millésime 1959, décorée de bandes sport et du numéro fétiche « 53 », en parfait état de marche, restera en vente pendant 10 jours sur le site d'enchères eBay.com.

Le produit de la vente ira à un fonds de charité pour les enfants en difficulté de Californie du Sud.

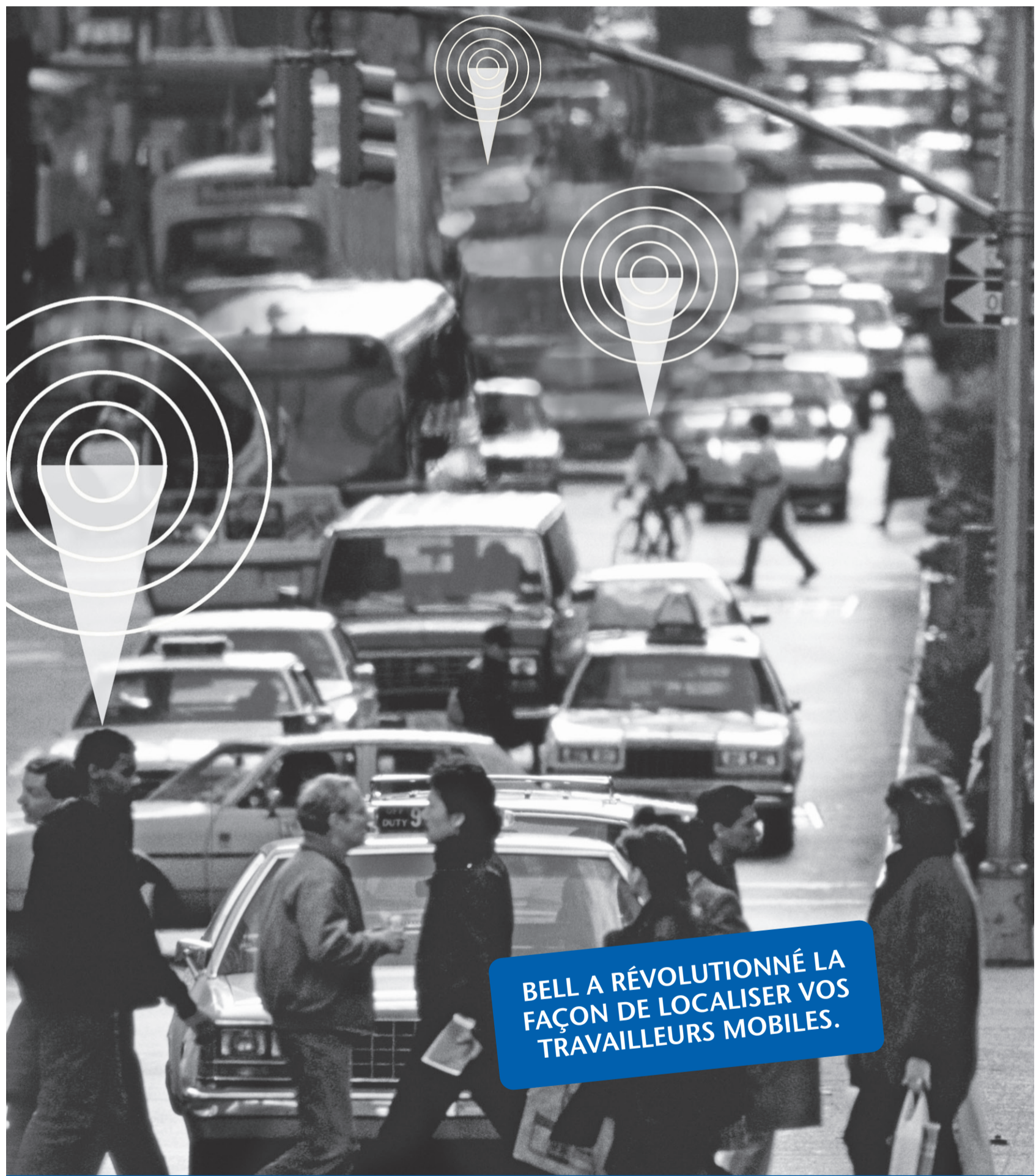
Miller
Thomson
Pouliot
Avocats

millerthomsonpouliot.com

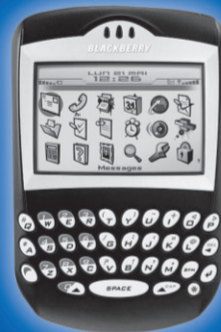
514.875.5210

3358390A

3358510



BELL A RÉVOLUTIONNÉ LA FAÇON DE LOCALISER VOS TRAVAILLEURS MOBILES.



BlackBerry

Voici LocalisAction^{MC}, une application unique à Bell. Il existe maintenant une façon fiable, abordable et rentable de repérer vos travailleurs mobiles en localisant leurs appareils sans fil. Puisqu'il s'agit d'une application Web facile à utiliser, vous évitez l'installation de logiciels et l'achat de matériel coûteux. Avec LocalisAction, vous pouvez gérer votre main-d'œuvre plus efficacement et répondre plus rapidement aux appels de services de vos clients. LocalisAction, c'est la preuve que Bell est le chef de file incontesté en matière de services de localisation pour les entreprises de toutes tailles.

Activez-le maintenant et obtenez les 30 premiers jours gratuits.

Pour plus de renseignements, appelez au 1 866 371-9747, passez dans un magasin Espace Bell ou Bell Mobilité ou visitez www.bureaumobile.ca/localisation.



Et bien simple.^{MC}

Offre valide jusqu'au 31 décembre 2005 à l'activation de LocalisAction en tant qu'option d'un forfait sans fil Bell. L'application LocalisAction est activée en tant qu'option d'un forfait sans fil Bell. Le service et les caractéristiques sont offerts sur certains appareils sélectionnés, à l'intérieur de la zone de couverture 1X de Bell Mobilité, là où la technologie existe. D'autres conditions, incluant des exigences système minimales, peuvent s'appliquer. L'exactitude de la localisation peut varier. LocalisAction est une marque de commerce de Bell Canada. Les familles de marques, d'images et de symboles relatifs à BlackBerry et à RIM sont la propriété exclusive et des marques de commerce de Research In Motion Limited – utilisées avec permission.

Saint-Hyacinthe

Reportage publicitaire



Ne manquez pas notre cahier spécial le mercredi 23 novembre dans **LA PRESSE**

LA PRESSE AFFAIRES

Boeing frappe fort au salon aéronautique de Dubaï

DAPHNÉ BENOIT
AGENCE FRANCE-PRESSE

DUBAÏ – Le constructeur américain Boeing a frappé un grand coup et remporté un nouveau succès face à

son rival européen Airbus dès l'ouverture hier du salon aéronautique de Dubaï, en décrochant un énorme contrat de près de 10 milliards de dollars auprès de la compagnie Emirates pour 42 Boeing 777.

Il s'agissait de la deuxième bonne nouvelle de la journée pour Boeing, après l'annonce quelques heures plus tôt à Pékin, en marge de la visite du président américain George W. Bush, d'une commande par la Chine de 70 Boeing 737 pour une valeur de quatre milliards de dollars.

Cette nouvelle commande, annoncée par le président d'Emirates, cheikh Ahmed ben Saïd al-Maktoum, confirme le poids croissant que représentent les compagnies aériennes du Golfe pour les deux avionneurs.

Compagnie phare de cette région du Golfe, Emirates, qui vient d'annoncer des bénéfices nets de 251 millions de dollars pour les six premiers mois de l'exercice 2005-2006, a aussi commandé 45 A380, l'appa-

reil géant d'Airbus, qui effectue depuis samedi des démonstrations dans le ciel de Dubaï.

Cette commande à Boeing aura pour conséquence de rééquilibrer la flotte d'Emirates en faveur de l'avionneur américain.

À l'heure actuelle, Emirates dispose, en effet, de 49 Airbus et de 34 Boeing.

La compagnie de Dubaï a, en outre, 132 avions en commande, à savoir 67 Airbus et 65 Boeing, dont ces 42 777.

Le contrat entre Emirates et Boeing a été signé par cheikh Ahmed et le président de l'avionneur américain, Tim McNerney, peu après l'ouverture officielle de la neuvième édition du « Dubai Air Show ».

Cheikh Ahmed a précisé lors d'une conférence de presse que ces

Boeing 777 étaient composés de 24 777-300ER, 10 777-200 LR Worldliner et huit 777 cargo.

Il a également indiqué qu'Emirates avait pris une option sur 20 appareils 777 supplémentaires.

Les 42 Boeing 777 commandés par Emirates seront équipés de moteurs General Electric GE90-115B, le montant de ce contrat, qui inclut la maintenance, atteignant deux milliards de dollars.

Le contrat entre Emirates et General Electric a été signé par cheikh Ahmed et le vice-président de la compagnie américaine, David Calhoun.

Alors même qu'était signé ce contrat géant, les appareils de la patrouille de France effectuaient une démonstration d'acrobatie dans le ciel de Dubaï.

Miller
Thomson
Pouliot

Avocats

millerthomsonpouliot.com

514.875.5210

3358391A

3358512

IBM^{MD}

_L'INVASION

_JOUR 10: Je... vais... devenir... fou. Il y a trop de serveurs. Trop de systèmes d'exploitation. Trop de bases de données. Et rien n'est intégré. Que faire?

_JOUR 39: Ils ont envahi la cafétéria. Je pensais avoir perdu la tête, mais Pierre les voit, lui aussi.

_JOUR 40: J'ai repris le contrôle grâce à un système iSeries. Il s'agit d'une seule solution intégrée - serveur, unité de stockage, logiciels et fonctions de sécurité - qui prend en charge plusieurs systèmes d'exploitation. Tout est si simple maintenant. Super!

_JOUR 41: Je me demande combien d'informaticiens sont présentement pris au piège par leur propre infrastructure? Mais où donc va le monde?

ibm.com/eserver/control/iseries/ca/fr