

AFFAIRES

MARIO PILOZZI
Président
de Wal-Mart
Canada

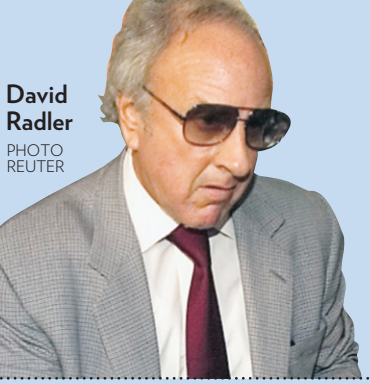


ENTREVUE EXCLUSIVE WAL-MART VEUT
ACHETER DAVANTAGE AU QUÉBEC PAGE 3

S&P/TSX	10903,52 -121,21 (-1,10%)
TSX CROISSANCE	2062,18 -7,62 (-0,37%)
QUÉBEC 30	1122,43 -13,57 (-1,19%)
DOW JONES	10481,52 -76,11 (-0,72%)
DOLLAR	85,48 ¢ US -0,09 ¢

Votre compte est-il un bar ouvert?
Les prélèvements automatiques peuvent réserver des mauvaises surprises.
PAGE 5

L'ex-bras droit de Conrad Black plaide coupable
David Radler, qui a été chef de la direction financière de Hollinger International, écope de 29 mois de prison.
PAGE 10



Fiducies de revenu : une douche froide
Plusieurs titres chutent en Bourse après le gel imposé par Ottawa.
PAGE 11

Travailler en haute altitude!
Consultez notre section spéciale de 3 pages sur les voyages d'affaires.
PAGES 14, 15 ET 16

LE CHIFFRE DU JOUR
3 millions
Environ 3 millions de personnes ont voyagé au Canada en juillet, en baisse de 2,7% par rapport à juin et le plus bas niveau enregistré depuis août 2003.
Source : Statistique Canada

ENTREPRISE À FINANCER ?
COMPOSEZ MAINTENANT LE
1 866 499 0334
Acquiritition.biz

Une troisième firme de fonds communs épinglée par l'AMF

HÉLÈNE BARIL
Pour la troisième fois en trois semaines, l'Autorité des marchés financiers (AMF) vient de bloquer toutes les activités d'une firme de fonds communs de placement dont l'actif sous gestion est en chute libre et qui refuse de fournir les informations demandées sur ses activités.

La Corporation de gestion et de recherche @rgentum, firme appartenant à Merchant Capital Group, et Conseillers en valeurs Chabotpage, le gestionnaire des fonds @rgentum, se sont vu interdire hier de toucher aux fonds en leur possession ou sous la garde de Merchant Capital Group, de la Banque Canadienne Impériale de Commerce, de CIBC Mellon Glo-

bal Securities et de la Banque de Montréal.

La Corporation de gestion et de recherche @rgentum est propriétaire de la famille de Fonds @rgentum. Les neuf fonds communs de la famille avaient un actif de 8,6 millions de dollars en juin 2004, date à laquelle la firme a remis ses derniers états financiers à l'AMF.

Malgré les demandes répétées de l'Autorité, l'entreprise a attendu un an et demi avant de fournir d'autres états financiers et ceux-ci indiquaient que l'actif n'était plus que de 5,3 millions au 13 septembre 2005, une diminution de 3,2 millions de dollars.

C'est ce qui a poussé l'AMF à ordonner le blocage des fonds @rgentum. Contrairement à Norbourg et aux fonds Zénith, où

l'AMF a soupçonné un détournement des fonds des épargnants, il n'y a pas d'allégation de fraude dans le cas de la Corporation de gestion et de recherche @rgentum, a précisé hier le porte-parole de l'AMF, Philippe Roy.

L'AMF a toutefois jugé que « la protection des épargnants est en péril », et a ordonné l'arrêt des activités de la firme. Son enquête se poursuit et des poursuites pourraient être intentées contre la firme et ses dirigeants.

Des faits troublants

En plus d'avoir refusé de répondre aux demandes répétées d'information de l'AMF, le président des fonds @rgentum, Scott Sinclair, a plusieurs faits troublants à expliquer. Par exemple, il aurait vendu deux des fonds @rgentum

le 1^{er} octobre 2004 sans en avoir informé les porteurs de parts et sans qu'aucun communiqué de presse ne soit publié.

Certains des fonds @rgentum ne détenaient aucun titre en portefeuille tandis que d'autres manquaient d'argent. Malgré cela, les fonds @rgentum ont versé un demi-million de dollars à leur propriétaire, Merchant Capital Group, pour des honoraires professionnels. L'enquête a aussi permis de constater que les frais de gestion avaient augmenté « de façon très importante » dans la dernière année.

> Voir FONDS en page 2

AUTRE TEXTE
12 ans plus tard, le VP du courtier Investpro est suspendu, en page 2.

VIDÉOTRON SE LANCE DANS LE SANS-FIL

LES ACTEURS DU SANS-FIL AU CANADA

MARQUES	ABONNÉS	PART DE MARCHÉ
Rogers/Fido	5,7 millions	38%
Bell Mobilité	5,1 millions	34%
Telus Mobilité	4,14 millions	28%
Virgin Mobile	env. 15 000	0,1%
Vidéotron	mise en service printemps 2006	

Sources : rapports financiers d'entreprises. Pour Virgin Mobile, estimation selon les chiffres de services sans fil prépayés de BCE/Bell, son fournisseur de réseau.



PHOTOMONTAGE LA PRESSE
Pierre Karl Peladeau, à droite, s'associe à Ted Rogers pour lancer son service de téléphonie cellulaire.

Une alliance avec Rogers

MARTIN VALLIÈRES
TORONTO

Le câblodistributeur Vidéotron se lancera bientôt sur le marché de la téléphonie sans-fil au Québec, le résultat d'une alliance annoncée hier à Toronto avec Rogers Communications, le numéro un du sans-fil au Canada.

Selon cette entente, Rogers Sans-fil sera le fournisseur de réseau pour les forfaits de téléphonie sans fil que Vidéotron prévoit ajouter à ses services de télécommunications grand public, à partir du printemps 2006.

Et d'emblée, même si les détails de cette offre demeurent très incomplets, on ne cache pas chez Vidéotron l'ambition de répéter avec le sans-fil le succès encore récent de l'introduction de la téléphonie par le câble.

« Nous pourrions bientôt rehausser davantage notre gamme de services qui est déjà très populaire », a indiqué Robert Dépatie, président de Vidéotron.

Selon Pierre Karl Peladeau, président et chef de la direction de Quebecor, la société mère de Vi-

déotron, l'alliance avec Rogers sans-fil permettra au câblodistributeur de poursuivre sa croissance en tant que « société majeure de télécommunications ».

Du point de vue d'analystes, la nouvelle ambition de Vidéotron dans le sans-fil s'annonce particulièrement troublante pour Bell Canada.

Déjà que le géant traditionnel de la téléphonie a perdu des dizaines de milliers d'abonnés résidentiels

Du point de vue d'analystes, la nouvelle ambition de Vidéotron dans le sans-fil s'annonce particulièrement troublante pour Bell Canada.

au Québec au cours des derniers mois, qui ont migré vers la téléphonie par câble de Vidéotron.

Outre la téléphonie par lignes terrestres, Bell est aussi l'un des principaux fournisseurs de téléphonie sans fil au Québec, par sa filiale Bell Mobilité.

« Vidéotron a lancé la téléphonie par câble avec un marketing et des prix très concurrentiels, qui frappent en plein dans le marché de Bell. Or, si elle s'avère aussi dyna-

mique avec le sans-fil, ça sera tout un défi additionnel pour Bell au Québec », a commenté Brahm Eiley, président du Convergence Consulting Group, firme d'analyse en télécommunications à Toronto.

Pour le moment, Vidéotron est avare de détails sur la façon dont elle entend offrir la téléphonie sans fil à partir du printemps 2006.

Chose certaine, on prévoit l'insérer rapidement dans les forfaits de

qué parmi tous les câblodistributeurs canadiens.

L'entreprise refuse de divulguer ses objectifs dans ce marché. Mais selon l'analyste Brahm Eiley, du Convergence Group, Vidéotron pourrait atteindre les 130 000 clients en téléphonie par câble à la fin de cette année.

Et l'an prochain, en 2006, M. Eiley s'attend à ce que la lancée de Vidéotron rejoigne presque 20 % de tous ses abonnés du câble.

Ça signifierait quelque 280 000 clients de la téléphonie par câble ; un nombre qui pourrait être « inquiétant » pour Bell Canada avant même que Vidéotron s'affirme dans la téléphonie sans fil, selon M. Eiley.

Chez Rogers sans-fil, à Toronto, on indique que l'alliance avec Vidéotron comprend surtout un rôle de « grossiste » en capacité de transmission sur son réseau existant, qui couvre la majeure partie des régions habitées du Québec et du Canada.

> Voir VIDÉOTRON en page 4

AUTRE TEXTE
Une ambition claire, en page 4

BUREAU DES VENTES
1011, RUE DE BLEURY
COIN BLEURY / VIGER
AU CŒUR DU QUARTIER INTERNATIONAL
DE MONTRÉAL
MÉTRO PLACE D'ARMES

LE RIOPELLE
CONDOMINIUMS ET HÔTEL PRIVÉ

DES SERVICES POUR TOUS LES BESOINS
Conciergerie : Sécurité d'accès : Entretien ménager : Centre de santé : Terrasse : Stationnement intérieur : Bistro européen : Hôtel privé pour moyen ou long séjour : Centre d'affaires

LE CONFORT DU NID
Plafonds élevés, espaces ouverts et grandes fenêtres : Vue panoramique sur Montréal
Accès au métro, à l'autoroute Ville-Marie, au réseau souterrain de Montréal et à la gare intermodale des Aéroports de Montréal : À 10 minutes de marche de la rue Sherbrooke

À partir de 181 000 \$
www.leriopelle.com
514 866 1011
LE RIOPELLE

LA PRESSE AFFAIRES

REPÈRES

DOLLAR CANADIEN

85,48¢ US

VARIATION ↘ -0,09¢

0,7051€

VARIATION ↘ -0,0002¢

SOMME REQUISE POUR ACHETER:

UN DOLLAR US : **1,1698\$**UN EURO : **1,4184\$**

AUTRES DEVICES

Australie	dollar	0,9297
Chine	renminbi	0,1447
Grande-Bretagne	livre	2,1054
Hong Kong	dollar	0,1508
Inde	roupie	0,0267
Japon	yen	0,0105
Mexique	peso	0,1081
Norvège	couronne	0,1821
Nouvelle-Zélande	dollar	0,8171
Suède	couronne	0,1519
Suisse	franc	0,9130

OR (NY Gold)

466,20\$ US

VARIATION ↘ -0,50\$ US

PÉTROLE

(WTI, contrat terme rapproché)

66,24\$ USLight Sweet crude **68,49\$ US**North Sea Brent **62,64\$ US**

GENS D'AFFAIRES ET POLICIERS, MÊME COMBAT!



Richard Fahey PHOTO RÉMI LEMÉE, LA PRESSE

LA PRESSE AFFAIRES

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et les policiers de la SQ (Sûreté du Québec) de même que ceux du SPVM (Service de police de la Ville de Montréal) s'associent pour prévenir le crime.

Le programme vise large. Il propose des pistes pour réduire le vol à l'étagère, les fraudes par cartes, l'utilisation de fausse monnaie ou les vols plus conventionnels.

La FCEI s'était associée une première fois à la SQ en 1996 et reçoit encore des appels de ses membres concernant le programme, a fait savoir Richard Fahey, vice-président pour le Québec, lors de l'annonce commune hier matin (notre photo).

« La prévention permet d'améliorer la sécurité du personnel, de réduire les conséquences psychologiques d'un acte criminel et de minimiser d'éventuelles pertes financières », écrit la Sûreté du Québec dans un communiqué.

PLUS DE DÉTAILS AU : www.prevention-commerce.com



Brian R. Daley, Jonathan Cullen, Daniel S. Drapeau, Madeleine Lamothe-Samson, Julie Dallaire, George R. Locke, Joanne Chiqui, Malcolm E. McLeod, Daniel A. Artola, David R. Collier, Judith M. Robinson, Daniel I. Lack, Patricia Séguin, Sébastien J.-P. Gardère, Louis Gratton, Frédérique Amrouni, Danièle Boutet

» ogilvyrenault.com

Courtage Investpro Après l'enquête, les procédures et quatre jugements

12 ans plus tard, le VP est suspendu

FRANCIS VAILLES

L'histoire qui suit illustre à quel point la lenteur du système judiciaire permet à un courtier de pratiquer son métier impunément même si ses agissements ont fait perdre des milliers de dollars aux investisseurs.

Les fautes « d'une extrême gravité » remontent à 1993 et visent le vice-président de l'entreprise Valeurs mobilières Investpro, Guy Shedleur. Depuis 12 ans, M. Shedleur a pu continuer à travailler, même s'il était sujet à une suspension de sept ans, parce que l'enquête, les procédures et les deux pourvois en appel ont allongé les délais.

Il y a deux semaines, la Cour d'appel a reconnu l'essentiel des jugements de première instance rendus en 2001 et 2002 dans ce dossier. Conséquence : Guy Shedleur perd finalement son droit de pratique pour sept ans, tel qu'exigé à l'origine par la Commission des valeurs mobilières du Québec (ancêtre de l'Autorité des marchés financiers).

Essentiellement, l'histoire porte

sur un appel de fonds, en 1993, destiné à la société de recherche en télématique Omzar Technologies, de Saint-Léonard. Moyennant un placement de 1000 \$, l'investisseur pouvait espérer un gain appréciable sur deux ans et obtenir une généreuse déduction fiscale. Le courtier de cette campagne de souscription était Guy Shedleur, pour le compte d'Investpro, dont il est toujours vice-président.

Or, sur la somme de 1 975 000 \$ qui a été recueillie auprès des investisseurs, seulement 318 000 \$ ont finalement été encaissés par Omzar, soit 16 % du total. La firme Investpro a touché 197 500 \$ comme commission. Le reste de l'argent a essentiellement servi à rembourser très rapidement un prêt fait par la société Mirelis, plutôt que d'être destiné à la recherche, contrairement aux prétentions du prospectus.

En juillet 2001, au terme d'une longue enquête, la CVMQ a jugé que Guy Shedleur avait fait preuve « d'aveuglement volontaire » ou de « négligence grossière » dans cette affaire. Elle lui

retire son droit de pratiquer le commerce des valeurs mobilières pour sept ans. Investpro, de son côté, reçoit un simple blâme.

Mais voilà, Guy Shedleur a porté la décision de la CVMQ en Cour du Québec et a ainsi pu continuer de travailler pour Investpro. En août 2002, la Cour du Québec a entériné la décision de la CVMQ, mais encore une fois, Guy Shedleur a contesté la décision, en Cour d'appel.

Il y a deux semaines, le 8 septembre, la Cour d'appel a finalement rendu sa décision, reconnaissant elle aussi que « les actes commis par l'appelant (Guy Shedleur) sont d'une extrême gravité et ils ont entraîné des pertes importantes pour des dizaines d'investisseurs ». Les actes sont d'autant plus graves que M. Shedleur, comptable agréé, a une connaissance poussée du domaine des valeurs mobilières.

Guy Shedleur a maintenant jusqu'au 8 novembre pour porter la cause en Cour suprême. Il est peu probable, cependant, qu'une telle cause soit entendue, puisque cette Cour se penche exclusivement sur des questions de

droit nouveau (ou en évolution) ou sur des questions constitutionnelles de grand intérêt.

Si la cause n'est pas portée en appel, la sanction de sept ans de Guy Shedleur, aujourd'hui âgé de 60 ans, commencera le 8 novembre.

Précisons que cette affaire a fait l'objet non seulement de plaintes civiles, mais criminelles. Le président de Omzar, Jabbar Abouelouafa, a plaidé coupable aux accusations de fraude portées contre lui. Quant à M. Shedleur, il a été innocenté, faut-il être coupable « hors de tout doute raisonnable ».

« Il m'est difficile de croire que l'accusé n'était pas au courant de toute l'opération (frauduleuse). Il fut aussi un intermédiaire important entre les parties. Cependant, (...) la crédibilité des témoins de la poursuite est douteuse », explique la juge Suzanne Coupal.

Fait à signaler, l'instigateur du prêt venu de Mirelis, Michel Loranger, est demeuré introuvable tout au long des procédures...

Joint au téléphone, Guy Shedleur a dit qu'il tentera tout de même d'amener l'affaire en Cour suprême. De son côté, le président d'Investpro, Denis Régimbald, soutient qu'il respectera la décision des tribunaux, en temps voulu. Pour l'instant, Guy Shedleur conserve ses fonctions de vice-président d'Investpro. Aujourd'hui, le travail de M. Shedleur consiste à vendre des valeurs mobilières aux particuliers. Le courtier a quitté le financement d'entreprise en 1998.

Une troisième firme de fonds communs épinglée par l'AMF

FONDS

suite de la page 1

En outre, la firme avait cessé de vendre des parts depuis avril 2005 et se préparait à liquider tous les fonds @rgentum, à l'exception de deux, avant que sa situation financière précaire soit connue.

Malgré ses efforts, l'AMF n'a pas réussi à savoir combien d'investisseurs avaient confié leur argent à @rgentum.

Selon André Chabot, des Conseillers en valeurs Chabotpage, il pouvait rester entre 500 et 1000 porteurs de parts de fonds @rgentum.

Les Conseillers en valeurs Chabotpage, dont le nom est maintenant Triasima, était le gestionnaire des fonds @rgentum jusqu'au 31 août dernier. André Chabot affirme avoir donné sa démission parce que les fonds étaient en baisse continue. « C'était seulement un de nos 57 clients, on a appris la nouvelle de l'enquête en même temps que tout le monde »,

a dit M. Chabot.

Les fonds @rgentum comptaient pour seulement 2,4 % de l'actif géré par Conseillers en valeurs Chabotpage-Triasima, a-t-il précisé.

Même si trois cas d'irrégularités graves ont été mis au jour dans des firmes de fonds communs de placement au cours des trois dernières semaines, l'AMF soutient que les petits investisseurs n'ont pas à s'inquiéter de voir d'autres scandales apparaître.

« C'est la troisième et dernière enquête que nous avons en cours au moment où on se parle », a indiqué hier son porte-parole.

Pour sa part, le Mouvement d'éducation et de défense des actionnaires d'Yves Michaud réclame du gouvernement du Québec qu'il élargisse la protection du Fonds d'indemnisation des représentants en valeurs mobilières à ceux qui sont victimes de fraudes de la part des gestionnaires de fonds et des conseillers en valeurs mobilières.

Bell abandonne la stratégie des forfaits à rabais

FRANCIS VAILLES

Pendant que Quebecor élargit sa gamme de services de télécommunications (voir en pages 1 et 4), Bell Canada abandonne sa stratégie de bouquets de services à rabais (*bundle*), lancée en grande pompe il y a deux ans.

Le mois dernier, l'entreprise de Montréal a laissé tombé les rabais offerts aux nouveaux abonnés qui veulent utiliser plus d'un service (Internet, téléphone sans fil, ExpressVu, etc.). Auparavant, tout

nouvel abonné qui ajoutait deux ou trois services à la téléphonie traditionnelle obtenait un rabais de quelques dollars. Par exemple, un client qui s'abonnait à un type de forfait de téléphone sans fil et à l'Internet haute vitesse payait 69 \$ par mois pour les deux services, plutôt que 73 \$ si les deux services avaient été pris isolément.

Lancés en septembre 2003, ces forfaits étaient au coeur de la stratégie de Bell pour augmenter la facture moyenne payée par les

clients et affronter les concurrents comme Quebecor, qui utilisent abondamment cette approche. Le grand responsable était Pierre Blouin, qui vient de quitter l'entreprise à titre de président de groupe, marchés consommateurs.

« Les offres de Bell venaient en expiration en août dernier. Par contre, les clients qui en bénéficiaient continueront d'y avoir droit », explique le porte-parole de Bell, Pierre Leclerc. Selon lui, le départ de Pierre Blouin n'a rien à voir avec ce changement.

En décembre 2003, Bell voulait doubler le nombre de ménages qui utilisent trois ou quatre services d'ici la fin de 2005, grâce à cette stratégie. À la fin de juin 2005, six mois avant la fin de l'année, Bell avait 1,3 million de ménages utilisant trois services ou plus, comparativement à 700 000 au moment du lancement, en septembre 2003. « Les forfaits ont livré la marchandise. Nous voulons maintenant faire des offres ciblées, mieux adaptées aux réalités concurrentielles », dit M. Leclerc.



PHOTO MARTIN TREMBLAY, LA PRESSE

Selon André Chabot (notre photo), des Conseillers en valeurs Chabotpage, il pouvait rester entre 500 et 1000 porteurs de parts de fonds @rgentum.

» MONTRÉAL

» OTTAWA

» QUÉBEC

» TORONTO

» VANCOUVER

» LONDRES

**OGILVY
RENAULT**

LLP / S.E.N.C.R.L., s.r.l.

Wal-Mart achètera davantage au Québec

Le géant tiendra deux foires de fournisseurs à Montréal et Québec

LAURIER CLOUTIER

MISSISSAUGA – Dans un petit bureau à cloisons réservé aux rendez-vous avec un acheteur de Wal-Mart Canada, la directrice des ventes d'un fabricant de lingerie lui brandit sous le nez une petite culotte et une camisole en dentelle, de couleur chair.

Scène furtive et aguichante, aperçue dans un couloir étroit et sans éclat du siège social de Mississauga qui compte 30 de ces bureaux où défilent les entrepreneurs du Canada désirant distribuer leur marchandise dans les 261 magasins du leader du commerce de détail.

Hormis ces méthodes maison peu communes, Wal-Mart Canada vient de décider de partir à la chasse aux PME innovatrices du Québec. Ses acheteurs vont aller à leur rencontre, pour tenir deux foires de fournisseurs, à Montréal et à Québec, les 1^{er} et 2 novembre prochains.

Déjà l'an dernier, 1300 fournisseurs du Québec ont vendu leurs produits au détaillant américain qui leur a versé plus de 1,5 milliard de dollars. C'est peu cependant sur les 7000 fournisseurs canadiens qui ont touché plus de 10 milliards de Wal-Mart Canada en 2004, a reconnu Mario Pilozi, président et chef de la direction, dans une de ses rares entrevues. « On peut faire mieux », a-t-il ajouté.

Plus de 30 000 entreprises du Québec et du Canada, des PME en particulier, seront invitées (par le World Trade Center de Montréal, la Chambre de commerce de Québec, le Pôle Beauce-Appalaches et la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante au Québec) à participer aux foires et à des séminaires sur la recette pour vendre à Wal-Mart Canada. Mario Pilozi s'attend à accueillir 150 participants, comme à la première foire tenue à Toronto l'an dernier, en provenance des secteurs du vêtement, des jouets, de la peinture et du papier peint, des produits de l'automobile et de l'électronique, de l'horticulture et de l'alimentation.



PHOTO DONALD WEBER, LA PRESSE

Mario Pilozi, président et chef de la direction de Wal-Mart Canada, dans ses bureaux où trône un buste de Sam Walton, fondateur de Wal-Mart.

Les fournisseurs québécois comprennent Lavo, pour les 46 Wal-Mart du Québec, mais aussi Biscuits Leclerc, Procycle (vélos) et Méga Blocks, pour tout le réseau canadien, et Saputo, qui livre en Argentine et au Mexique.

Les revenus des entrepreneurs du Québec provenant de Wal-Mart Canada ont déjà augmenté de 200 millions l'an dernier, soit plus de 15 % sur des ventes de 1,3 milliard en 2003, a précisé de son côté le directeur des commu-

nications, Andrew Pelletier.

Mario Pilozi veut cependant mieux servir les clients québécois, avec des produits locaux, et contribuer à la croissance de l'économie en leur ouvrant le réseau mondial. Les Wal-Mart connaissent en outre une bonne croissance de leurs affaires au Québec, a dit le président, malgré des critiques syndicales récentes et des problèmes d'image de la compagnie. Depuis que le géant américain a acheté Woolco, en 1994, la

gamme de produits en magasins a doublé, à 80 000 produits.

Et seulement cette année, la filiale canadienne ouvrira 17 magasins au Canada dont quatre bientôt au Québec, à Saint-Georges de Beauce, Saint-Romuald, Sainte-Agathe et Laval.

Le président refuse de dévoiler ses ventes, même s'il est « fier des résultats de son équipe gagnante ». Les ventes des Wal-Mart ouverts depuis un an se comparent favorablement à celles des concu-

rents, dit-il. Andrew Pelletier a précisé que la part de marché au Québec continue de croître solidement, d'un peu moins de 10 % par année.

C'est par les prochaines foires de fournisseurs que Mario Pilozi répond indirectement à l'invitation du premier ministre, Jean Charest, de contribuer au développement de l'économie locale. « Et ce n'est pas pour aider une province ou Jean Charest, mais la clientèle », a-t-il insisté.

Un président modeste

LAURIER CLOUTIER

MISSISSAUGA – Le chef de la direction de Wal-Mart Canada, Mario Pilozi, est qualifié de président humble, qui laisse à ses collaborateurs tout le crédit des bons résultats. Né rue Marquette, à Montréal, il demande qu'on l'appelle tout simplement Mario.

Le PDG de 58 ans a commencé sa carrière à la cafétéria d'un Wal-Mart. C'est le seul Canadien à avoir gagné le prix du fondateur, Sam Walton, le plus prestigieux du géant.

De son petit bureau, au siège social de Mississauga qui s'apparente à un entrepôt, et par des visites aux magasins, Mario Pilozi veille à motiver les 800 employés de l'immeuble et les 60 000 du réseau, tout en prenant le pouls de la clientèle.

À son arrivée à la présidence, en

2000, Mario Pilozi a mis sur pied un programme d'achats au Canada et au Québec, pour accélérer les efforts déjà entrepris en 1994.

« Il y a énormément d'avantages à acheter localement. Les fournisseurs nous comprennent mieux. En Chine, il faut commander jusqu'à six mois d'avance », a-t-il dit.

Phénomène unique dans le réseau du géant mondial, Wal-Mart Canada a reçu jusqu'ici plus de 100 pétitions ou demandes d'implantation de magasins de la part de villes, dont six du Québec. Selon des études indépendantes, dont celle de l'Université Ryerson, en Ontario, un Wal-Mart ne nuit pas aux petits détaillants et contribue à l'économie locale.

Après une pétition, le détaillant ouvre souvent un magasin. « C'est une recette de succès », a lancé Mario Pilozi.

Une plus grande ouverture

LAURIER CLOUTIER

MISSISSAUGA – Wal-Mart Canada vient de décider de s'ouvrir, de mettre fin à sa politique discrète ou distante et de communiquer davantage avec la population et les médias. « Les temps changent et il faut être réaliste », affirme le président et chef de la direction de Wal-Mart Canada, Mario Pilozi.

« Les critiques s'accroissent contre Wal-Mart, devenu le leader mondial et canadien du commerce. Il faut s'ajuster », ajoute le PDG. M. Pilozi se donne une nouvelle mission d'ambassadeur auprès de la population, en plus de celle de gestionnaire et de motivateur de ses troupes, a-t-il expliqué à *La Presse Affaires*.

Outre la syndicalisation du magasin de Jonquière, à laquelle la

compagnie a répliqué par une fermeture dans la controverse, le détaillant voit se durcir les règlements à l'égard des grandes surfaces. La Californie, Chicago, New York, la Nouvelle-Angleterre et Vancouver ont bloqué l'arrivée de magasins, a reconnu le directeur des communications de Wal-Mart Canada, Andrew Pelletier.

Changer l'image

Comment corriger le tir ? « En expliquant qui on est et qu'est-ce qu'on veut », a répliqué Mario Pilozi. Wal-Mart Canada n'est pas un géant américain qui ne vend que des produits de Chine dans ses magasins. C'est plutôt une filiale canadienne, dirigée par ses équipes du siège social de Mississauga, du nouveau bureau régional du Québec, à Laval, et, d'ici un an, du bureau de l'Ouest cana-

dien. Le détaillant « peut dire avec fierté qu'il commande 80 % de sa marchandise à des compagnies canadiennes » dont un grand nombre d'importateurs, a-t-il ajouté.

La filiale est obsédée par la compression des coûts, la productivité et les services aux clients. Elle veut offrir « le meilleur endroit pour travailler et magasiner », selon Mario Pilozi, et « veut se donner un visage canadien ».

« Wal-Mart Canada n'a jamais prétendu être parfaite, mais c'est une grande compagnie, ce n'est pas le démon », a renchéri Andrew Pelletier.

Le détaillant va donc se dévoiler davantage, ce qui constitue toute une transformation, mais il n'a donné aucun indice du moindre changement d'attitude à l'égard des syndicats.

FAITES CLASSE AVEC LA SONATA 2006

Hyper équipée pour la rentrée



SONATA 2006

PDSF : 21 900 \$
6 coussins gonflables • freins à disque aux 4 roues
• radio AM/FM/CD/MP3 avec 6 haut-parleurs

EN LOCATION à partir de

235 \$*

par mois/48 mois
3 595 \$ comptant
0 \$ dépôt de sécurité

OU

1,9 %

Financement à l'achat
disponible jusqu'à
36 mois

GARANTIE
5-5-5

5 ans / 100 000 km

GLOBALE LIMITÉE*. ASSISTANCE ROUTIÈRE**. GROUPE MOTOPROPULSEUR.

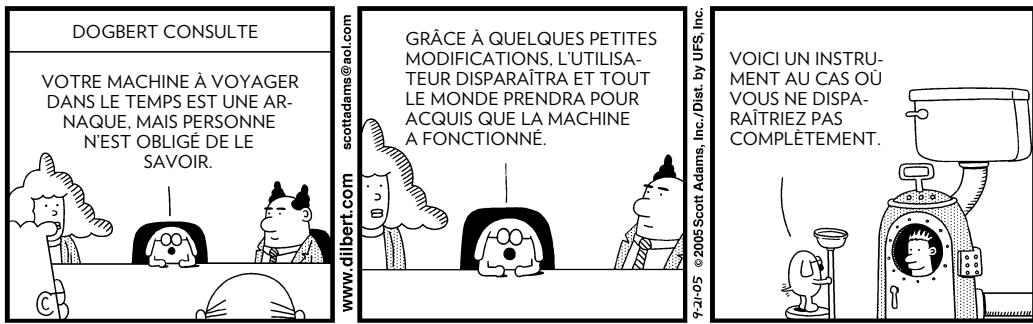
LES PARTENAIRES HYUNDAI

hyundaicanada.com

Photo : titre illustratif seulement. *Paiements de location basés sur un contrat de 48 mois pour la SONATA GL 2006 à partir de 235 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 48 mois est de 11 815 \$. Comportez 3 595 \$ à l'achat, taxes et immatriculation en sus. Financement au détail disponible à un taux de 1,9 % jusqu'à 36 mois. Les paiements mensuels sont en sus. Option crédit au terme de la location. Ne peut être immatriculé à aucune autre offre. Soumis à l'approbation du crédit. Voir votre concessionnaire pour plus de détails. Véhicules en inventaire seulement. Offre d'une durée limitée avec livraison d'ici au 30 septembre 2005.

LA PRESSE AFFAIRES

DILBERT



www.dilbert.com
scottadams@net.com
© 2005 Scott Adams, Inc. Dist. by UFS, Inc.

SUDOKU

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

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

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

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

Niveau de difficulté : MOYEN 0066 0065

À SURVEILLER

Les consommateurs étaient-ils au rendez-vous cet été ? Statistique Canada fait le point sur les ventes au détail aujourd'hui.

POUR NOUS JOINDRE

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



Ted Rogers et Pierre Karl Péladeau en grande conversation hier à Toronto.

PHOTO ADRIAN WYLD, PC ©

Une alliance avec Rogers

VIDÉOTRON suite de la page 1

La technologie utilisée par Rogers sans-fil facilite aussi l'usage de ses combinés hors du Canada, moyennant des frais spéciaux de commutation.

Néanmoins, dit-on chez Rogers, Vidéotron sera libre d'établir ses prix pour ses forfaits de téléphonie sans fil, même en concurrence avec nos propres services de Rogers et de Fido.

« En fait, le succès éventuel de Vidéotron nous servira aussi, comme fournisseur de réseau », a dit Heather Armstrong, principale porte-parole au siège social

de Rogers à Toronto.

Il faut dire que depuis l'acquisition de la firme montréalaise Microcell et son réseau de téléphonie sans fil Fido, l'an dernier, Rogers sans-fil avait aussi obtenu une importante capacité additionnelle de transmission au Québec et en Ontario.

Par conséquent, une percée réussie de Vidéotron dans la téléphonie sans fil au Québec devrait lui apporter un volume accru de communications.

Et en prime pour Rogers, ce volume pourrait être gagné surtout au détriment de ses deux principaux rivaux dans la téléphonie sans fil : Bell et Telus.

LA PRESSE AFFAIRES
L'ESSENTIEL.
Tous les jours dans LA PRESSE

Mirabaud Canada Inc.

Pierre Dufour, FICVM

Georges Paulez, CA, directeur général de Mirabaud Canada Inc., est heureux d'annoncer la nomination de **Pierre Dufour** au poste de gestionnaire de portefeuille.

Associé au milieu de la finance depuis 1988, Pierre Dufour est spécialisé dans la gestion de portefeuille et a travaillé chez deux importantes firmes de courtage de Montréal. Détenteur d'un B.A.A., option Finance de l'Université du Québec à Montréal et de la désignation de Fellow de l'Institut canadien des valeurs mobilières, Pierre Dufour a aussi complété la formation qui comprend la planification financière, les options, les contrats à terme, l'assurance et la direction de succursale. Sa solide expérience et ses connaissances contribueront à offrir à notre clientèle d'excellents conseils en matière de placement.

Mirabaud Canada Inc. est la filiale canadienne de Mirabaud & Cie, banque privée suisse fondée en 1819. Mirabaud Canada contribue à l'expansion des activités du Groupe Mirabaud en offrant à sa clientèle privée et institutionnelle un service complet de gestion de portefeuille et de courtage qui inclut les devises étrangères, les obligations, les actions et les fonds mutuels. Établie à Montréal depuis 19 ans, Mirabaud Canada détient pour plus de 1,2 milliard de dollars d'avoirs sous gestion et offre à sa clientèle canadienne des services de haute qualité en matière de placement. À titre de courtier en valeurs mobilières, nos opérations sont réglementées par l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, par le Fonds canadien de protection des épargnants et par les organismes de réglementation provinciaux respectifs, incluant l'Autorité des marchés financiers au Québec.

Tél.: (514) 393-1690

Du câble à l'Internet, à la télé numérique et à la téléphonie...

MARTIN VALLIÈRES

TORONTO – De prime abord, l'alliance de Vidéotron avec la torontoise Rogers Communications pour offrir de la téléphonie sans fil au Québec peut sembler insolite.

Après tout, le groupe dirigé par Ted Rogers est celui qui, il y a quelques années à peine, a tenté d'acheter Vidéotron de la famille Chagnon avant de se faire barrer la voie par Quebecor et la Caisse de dépôt et placement du Québec.

Mais hier, à Toronto, cet épisode avait manifestement été relégué aux oubliettes par Ted Rogers et Pierre Karl Péladeau, président et chef de l'exploitation de Quebecor.

En fait, ces deux hommes d'affaires ont une même ambition : grossir leurs actifs en télécommunications au détriment du rival Bell Canada et ses affiliés.

En Bourse, les investisseurs ont d'ailleurs pris acte de leur alliance dans le sans-fil.

Malgré un marché en recul de 1,2 % à Toronto, les actions de Quebecor ont gagné 0,6 %, à 29,68 \$, et celles de Rogers ont augmenté de 0,2 %, à 47,81 \$.

Pour Vidéotron, le principal enjeu est l'augmentation de ses revenus et des profits malgré la croissance très faible de son nombre de clients potentiels.

C'est ainsi que se sont ajoutés au fil des ans les forfaits de chaînes spécialisées, de l'accès à l'Internet à haut débit, de la télévision numérique et, récemment, de la téléphonie par le câble. Prochaine étape : la téléphonie sans fil, en alliance avec Rogers.

Pour le moment, la vente de ces services par forfaits à prix spéciaux parmi les 1,45 million d'abonnés du câble de Vidéotron semble porter fruits.

D'autant que pour les vendre, en

plus des promotions internes, Vidéotron peut compter sur un imposant réseau de détaillants : 180 magasins Superclub Vidéotron, une dizaine de nouvelles « boutiques Vidéotron » dans des mails commerciaux et de nombreux détaillants d'électronique grand public.

S'ajoute la promotion avec les affiliés de Vidéotron chez Quebecor Média : le réseau de télévision TVA, les quotidiens québécois de Sun Media et les magazines de divertissement.

Ainsi, parmi les 1,45 million d'abonnés du câble, on fait part chez Vidéotron de 591 000 abonnés à l'Internet à haute vitesse, un nombre en hausse de 21 % depuis un an. On dénombre aussi 411 000 abonnés au service de télévision numérique et interactive Illico, 36 % de plus qu'il y a un an.

Le résultat : Vidéotron confirme que son revenu moyen par abonné du câble vient de franchir le seuil des 50 \$ par mois, en hausse de 10 % depuis un an.

Et cette hausse ne reflète pas encore l'impact de la téléphonie par le câble.

Depuis neuf mois, quelque 74 000 abonnés du câble ont aussi confié leur service téléphonique à Vidéotron.

Le nombre apparaît encore faible parmi les 1,45 million d'abonnés du câble. Mais le potentiel est énorme, constate l'analyste Brahm Eiley, du Convergence Group à Toronto.

« Pour des câblodistributeurs comme Vidéotron, le développement de la téléphonie par câble signale leur émergence comme des concurrents majeurs des entreprises habituelles de télécommunications, en particulier leur réseau téléphonique aux capacités limitées. »

700 Affaires
OCCASIONS D'AFFAIRES
710 OCCASIONS D'AFFAIRES

ENTREPRISE À VENDRE ?
NOUS AVONS 15 000 ACHÉTEURS
POUR PARLER À UN CONSEILLER, COMPOSEZ MAINTENANT LE
1 866 499 0334
Acquizition.biz
www.acquization.biz

1ère HYPOTHÈQUES, 2e à + 100% valeur. Dossiers refusés par banques ou caisses acceptés. Finance bungalow, cottage, duplex, 4-plex, blocs app., édifices à bureaux commerciaux et industriels. 514-667-7168

ANIMALERIE Franchise à vendre, rive-sud de Mtl, meilleures ventes réseau depuis 2002, bonne rentabilité, cause maladie. Luc Boucher (Sutton) 450-651-1079

CIE constituée en 1982 à céder, Jac, Exxel 514-528-5454.

LAISSEZ la puissance de la TV, radio et journaux travailler pour vous. Avec notre modèle d'affaires unique, nous utilisons les annonces publicitaires des médias pour vous bâtir un énorme revenu. Présentation du plan d'affaire jeudi 22 sept. 05 à 19H15 au Buffet Durand, 9899 Boul. St-Michel, Mtl. Demandez Fernand Cimon.

PRODUIT EXCLUSIF
Route de distribution protégée, Mtl et environs, clients fournis, produit breveté, cigarettes: vitaminées. Léger investissement, profit substantiel. 514-326-9605, 1-888-326-9605

VOUS AVEZ des projets en tête et vous aimeriez ENFIN LES RÉALISER Le GO Club c'est pour vous. Soirée d'info: jeudi 22 sept. à 19h à la Maison des arts de Laval. Inf.: Jacques Hébert 514-349-5118.

714 FRANCHISES

FRANCHISES
Sarcotek Int., firme spécialisée dans l'archivage informatisé d'informations, recherche des gens avec une solide expérience en affaires et des compétences en gestion importantes pour l'expansion de sa filiale canadienne.
- Franchises unitaires, revenus élevés
- Renouvellements annuels (repeat-business)
- Concept inédit, formation continue
- Investissement : 40 000 \$
Pour rendez-vous ou information
514-989-3191
franchise@sarcotek.com

715 FINANCEMENT

1RE-2e HYP. rés. comm. ind. balance vente Dencol 514-342-1356 (agent protégé)

1re et 2e hypothèque: vous êtes refusé à la banque? Essayez nos services! Réponse rapide. (Courtiers protégés). Investisseurs, spéculateurs, produits alternatifs acceptés. Gaëtan Giguère 514-992-2393 450-663-9500 poste 233

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

715 FINANCEMENT

PROBLÈMES FINANCIERS avis 60 Jrs
1ÈRE - 2È HYPOTHÈQUE
(450) 448-5652

RECHERCHE de financement hypothécaire sur condos neufs, Vallée St-Sauveur, 75% de l'évaluation en 1er rang. Ctrr s'abstenir. 450-227-1006 Jean-François.

716 SERVICES SPÉCIALISÉS

CONSEIL STRATÉGIQUE EN IMMOBILIER, commercial. Choix de site, recherche de financement, location, achat, vente. Jacques Daigle. M.B.A., E.A., courtier immobilier agréé. inc. 514-894-3604

800 Avis

801 AVIS LÉGAUX, APPELS D'OFFRES

AVIS est donné conformément à l'art. 1975 C.c.Q. pour déguerpissement, sans aucun avis de votre part. Mmes Raphaëlle Sinave et Maude Ménard-Dunn. Comme la loi le prescrit, les serrures ont été changées et le logement est à louer. Vous avez 90 jours pour récupérer vos effets situés au 4443 Rue Chambord, Mtl, après quoi vous ne pourrez les réclamer. Propriétaire 819-876-7667

850 AVIS DE DISSOLUTION CHANGEMENTS DE NOM

PRENEZ AVIS que AMIN KHALIFAH dont l'adresse du domicile est le 11785 Maire-Anne Lavallée, Montréal, Qc H3M 3E9, présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer son nom en celui de ALEXANDER KHALIFA. A Montréal le, 13 septembre 2005 R850

PRENEZ AVIS que la compagnie CHAPEAUX CLASSIQUES INC. ayant son siège au 400, boul. de Maisonneuve Ouest, bureau 755, dans la ville de Montréal, province de Québec. H3A 1L4, demandera au Registraire des Entreprises la permission de se dissoudre. R850

La vente ou le service à la clientèle vous passionnent ?

50 EXPOSANTS
1000 EMPLOIS DISPONIBLES

TOP VENTE 2005
20 et 21 septembre 2005
SALON EMPLOI
VENTE ET SERVICE À LA CLIENTÈLE
Palais des congrès de Montréal (Entrée gratuite)

Septembre éditeur sera sur place. Profitez de cette occasion pour vous procurer ses ouvrages de référence dans le domaine de la carrière et de l'orientation, dont l'édition 2005/2006 du Guide de l'emploi.
mardi de 14h à 19h
mercredi de 9h à 18h
Place-d'Armes
Palais des congrès de Montréal (Entrée gratuite)

Cherchez-vous un poste permanent ou temporaire, à temps plein ou partiel, en vente ou en service à la clientèle? Venez rencontrer des employeurs de premier plan, et vous pourrez décrocher l'emploi dont vous rêvez!
L'entrée et les activités sont gratuites! Apportez votre CV.
Infos et inscription au www.ecarrieres.com
PARTENAIRES MÉDIA :
métro LA PRESSE manemploi.com

EN BREF

Quatre Québécois achètent 40 Pizza Hut

Quatre hommes d'affaires réunis au sein de l'entreprise Redberry Resto Brands, de Longueuil, viennent de faire l'acquisition de 40 restaurants Pizza Hut au Québec. Ces restaurants étaient la propriété de la société américaine YUM! Brands Inc. Le montant de la transaction n'a pas été dévoilé. La compagnie Redberry Resto Brands a été récemment formée par Christian LeBrun, Robert Laverdure, Andreas Kragaris et Peter Gianopoulos. Ces deux derniers sont les cofondateurs des restaurants Au Vieux Duluth. Les nouveaux propriétaires entendent donner un nouveau souffle à la marque Pizza Hut au Québec.
Presse Canadienne

Olymel laissera la clé sous la porte

La société Olymel s'est résignée à tourner la page sur la relance de son abattoir de Princeville dans les Bois-Francis, fermé depuis près de 16 mois. La compagnie réagissait ainsi hier au rejet de son plan de relance par les employés syndiqués de l'usine en fin de semaine. Ils ont rejeté dans une proportion de 83% la proposition qui prévoyait notamment de faire passer le salaire moyen d'un travailleur de 19,50\$ à 15\$ de l'heure. La compagnie a donc décidé de ne pas rouvrir son usine «tellement les attentes de ses ex-travailleurs sont loin du cadre de sa proposition». L'acceptation d'une nouvelle convention collective par les ex-travailleurs était une condition essentielle à la réouverture de l'usine de Princeville, a déclaré le PDG d'Olymel, Réjean Nadeau. La reprise des activités de l'usine de Princeville aurait nécessité un investissement de près de 3 millions en équipements et en agrandissement des installations et créé à court terme plus de 250 emplois, a indiqué la compagnie en précisant que les conditions proposées aux ex-travailleurs offraient la stabilité d'emploi pour une période de sept ans.
Presse Canadienne

DÉBITS PRÉAUTORISÉS

Presque un bar ouvert dans votre compte

STÉPHANIE GRAMMOND

Surveillez bien vos états de compte si vous avez donné la permission à des commerçants de faire des prélèvements automatiques. Dans certains cas, les débits préautorisés se transforment en chèques en blanc, selon une enquête de l'Union des consommateurs.

Les banques ou les émetteurs de cartes de crédit n'exercent aucun contrôle sur les débits préautorisés. Un commerçant peut donc prélever une somme plus élevée que prévu, ou faire plusieurs ponctions durant le même mois. « Les banques ne sont pas au courant des contrats entre les commerçants et les clients. Ça peut arriver que le montant augmente sans que la banque le sache », confirme Jacques Hébert, directeur au Québec de l'Association des banquiers canadiens (ABC).

« C'est très inquiétant. Ça veut dire que votre compte est comme un bar ouvert », dit Charles Tanguay, directeur adjoint de l'Union des consommateurs.

En plus, une erreur sur un débit préautorisé peut provoquer une série d'autres problèmes, un peu comme un effet domino, surtout chez les consommateurs dont le budget est serré. En effet, un prélèvement trop élevé peut vider le compte d'un client et faire rebondir d'autres paiements. La banque impose alors des frais élevés.

Le comble est qu'en cas d'erreur sur un débit préautorisé, les banques rejettent souvent la responsabilité sur le dos du client, estime l'Union des consommateurs. Par exemple, les

DÉBITS PRÉAUTORISÉS : LES FRAIS QUAND ÇA TOURNE MAL

OPÉRATION	DÉBIT RETOURNÉ À CAUSE D'UNE INSUFFISANCE DE FONDS	ARRÊT DE PAIEMENT SUR UNE SÉRIE DE DÉBITS
Banque Nationale	30 \$	30 \$
BMO	30 \$	20 \$
CIBC	35 \$	10 à 16,50 \$
TD Canada Trust	30 \$	10 à 15 \$
Banque Scotia	30 \$	10 à 15 \$
Desjardins	10 \$	8 \$
Banque Laurentienne	35 \$	8 \$
Banque Royale	25 \$	10 \$

Source : Union des consommateurs

banques recommandent parfois aux clients de se faire rembourser directement par le commerçant, ou encore de payer des frais pour arrêter les prélèvements.

Le comble est qu'en cas d'erreur sur un débit préautorisé, les banques rejettent souvent la responsabilité sur le dos du client, estime l'Union des consommateurs.

Pourtant, cela va à l'encontre de la règle entourant les débits préautorisés. Cette règle a été instaurée en 2002 par l'Association canadienne des paiements (ACP). En cas de contestation, il y est prévu que le consommateur peut demander à son institution financière de renverser la transaction et de remettre l'argent dans son compte. La de-

mande doit être faite dans les 90 jours qui suivent la transaction. Il n'y a pas de frais.

« Les banques ont le pouvoir de rappeler le paiement. Il n'y a pas de raison qu'elles ne fassent

plique M. Hébert. Mais il y a tellement peu de plaintes qu'il est possible que le caissier l'ait oubliée. »

Le nombre de débits préautorisés s'est multiplié par six au Canada depuis le début des années 90. Les plaintes sont aussi en progression. L'Agence de consommation en matière financière du Canada a reçu 104 plaintes en 2003-2004, dont le plus grand nombre proviennent du Québec. C'est presque quatre fois plus que deux ans plus tôt.

À la suite de son enquête, l'Union des consommateurs a formulé différentes recommandations. D'abord, les banques devraient mieux expliquer la règle sur les débits préautorisés à leurs employés (formation, dépliants) et à leurs clients (détails sur le site Internet).

Ensuite, il devrait être totalement interdit aux banques de percevoir des frais qui découlent directement ou indirectement d'une erreur sur un débit préautorisé. En ce moment, les banques exigent des frais de 10 à 35 \$ lorsqu'un débit entraîne une insuffisance de fonds, et des frais de 8 à 30 \$ lorsqu'un client veut arrêter une série de débits préautorisés.

Ensuite, la règle sur les débits préautorisés devrait être modifiée. Lorsque le montant du débit varie d'un mois à l'autre, les commerçants devraient être obligés d'aviser leurs clients du montant du prélèvement, 10 jours avant la transaction.

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, Acqzition.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 !

« Deux jours après avoir annoncé mon entreprise, 8 personnes manifestaient leur intérêt, dont deux acheteurs sérieux. Une semaine plus tard, je signalais l'acte de vente. »
Renée Dumas, Vitrine à la une.

« Avec les fiches super détaillées et faciles à lire d'Acqzition.biz, j'ai vendu une entreprise en restauration en une semaine seulement. Belle innovation Acqzition.biz !!!! »
Catherine Boisaubert, Intellipro inc.

« J'ai vendu mon entreprise grâce à l'affichage sur Acqzition.biz. J'ai trouvé mon acheteur après seulement 3 jours de publication sur Acqzition.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 Acqzition.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

Acqzition.biz

Desjardins Centres financiers aux entreprises | BCF AVOCATS AGENTS DE BREVETS ET MARQUES | Deloitte. Samson Bélair/Deloitte & Touche | CA Comptables agréés du Québec | LAPRESSEAFFAIRES.COM

www.acqzition.biz

ASSOCIATION DES **MBA** DU QUÉBEC

Entre GENS DE DÉCISION

Les déjeuners-rencontres **FASKEN MARTINEAU** de l'Association des MBA du Québec

M. L. Jacques Ménard
Président du conseil d'administration
BMO Nesbitt Burns

Santé: pour un système de qualité, financièrement viable

Le mercredi 12 octobre 2005, à 11h45
Hôtel Omni Mont-Royal, Salon Les Saisons

Membre régulier: 45 \$
Membre étudiant: 35 \$
Membre retraité: 35 \$
Non-membre: 75 \$
Table de 8 personnes: 495 \$ (taxes non comprises)

Pour réservation: (514) 282-3810 - Internet: ambaq.com

Nos commanditaires: Bell, Banque Nationale, LA PRESSE

L'ULTIME MISE EN FORME

Découvrez l'ultime centre de conditionnement physique, au cœur du centre-ville !

L'entraînement personnel est l'ultime moyen de se mettre en forme et Mansfield Club Athlétique, l'ultime centre d'entraînement.

Offrez-vous l'encadrement attentionné d'entraîneurs élités et tous les avantages du centre de conditionnement physique le plus branché au centre-ville.

Un mois GRATUIT, AUCUNS FRAIS initiaux*
en vous abonnant d'ici le 30 septembre 2005.

Essai de 5 jours gratuit*

1230, rue Mansfield
Centre-ville de Montréal
au sud de Ste-Catherine

MANSFIELD CLUB ATHLETIQUE

Composez dès maintenant le **1.888.390.3096**
WWW.CLUBMANSFIELD.CA

INDUSTRIE DU VOYAGE

La simplicité ou les aubaines?

Nous publions le premier volet d'une série de 12 études sur les sites d'achat en ligne. Ces sondages Canada Web ont été développés par la chaire de commerce électronique à HEC Montréal et la maison Léger Marketing. Ils seront menés une fois par mois et les résultats seront présentés à la même fréquence dans *La Presse Affaires*.

Prochain rendez-vous: le mercredi 19 octobre.



MAXIME BERGERON

Il est parfois compliqué d'économiser. En effet, les sites Web où l'on vend des voyages les plus faciles à utiliser sont ceux où l'on fait les moins bonnes affaires... et vice-versa.

C'est ce qu'ont constaté 1086 internautes canadiens, qui ont évalué les quatre sites de voyages les plus populaires au Canada à l'aide du « Canada Web », un nouvel outil de mesure de sites Web mis au point à HEC Montréal.

Les Canadiens qui ont pris part à l'étude devaient noter les sites **Destina.ca**, **Exitravel.com**, **Expedia.ca** et **Travelocity.ca** sur une échelle de 1 à 7, en fonction de cinq critères précis. Leur évaluation, bien que bonne, dépasse rarement le score de 5 sur 7. Et dans l'ensemble, on retrouve assez peu de disparités entre les sites.

C'est en ce qui concerne les prix que l'écart est énorme. Aux fins de l'étude, les internautes — sélectionnés à partir du groupe mis sur pied par Léger Marketing / LégerWeb.Com — devaient faire les démarches pour réserver deux billets d'avion vers Cancun, au Mexique, avec départ le 1^{er} mai 2005 et retour le 8 mai. Ils devaient tenter d'obtenir le meilleur prix possible, sans toutefois réserver le vol pour vrai.

Les « essayeurs » ont remarqué une différence de presque 800 \$ entre le site le plus cher et le moins cher ! Ainsi, on a demandé en moyenne 1411 \$ aux visiteurs d'**Exitravel.com**, contre 2202 \$ aux visiteurs de **Destina.ca**. Ironiquement, **Exitravel** a reçu la pire évaluation globale des internautes (4,18 sur 7), tandis que **Destina** s'est classé au deuxième rang des sites les plus appréciés.

Expedia.ca, qui a reçu la plus forte évaluation à tous les plans (score global : 5,19), proposait quant à lui des billets à 1909 \$. « **Expedia.ca** performe mieux que les autres au plan de l'évaluation globale, mais pas côté prix, résume Serge Lafrance, vice-président marketing chez Léger Marketing. C'est un site beau, bon... mais pas le moins cher ! »

En moyenne, les internautes ont mis 4 minutes et 40 secondes à réserver leurs billets. Avec un temps de 4 minutes 27 secondes, **Expedia.ca** remporte la palme encore là. En clair, cela signifie que les utilisateurs y ont perdu moins de temps — et d'énergie — avant d'arriver à l'étape de la réservation. Le scénario idéal, dit M. Lafrance.


« La facilité d'utilisation est très importante. Le voyage est une chose hédoniste, alors on veut que ce soit facile, qu'il y ait moins de détours, moins de culs-de-sac, que ce soit plus *user friendly*. Les gens ont plus de plaisir à le faire ainsi. »

Destina.ca, au contraire,

cybermagasinage voyage

INDUSTRIE DU VOYAGE : L'ÉVALUATION DES SITES

Étude Canada Web menée auprès de 1086 internautes au pays sur une échelle de 1 à 7

	Facilité d'utilisation	Sécurité	Esthétisme	Flexibilité	Qualité de l'information	Résultat global	Temps requis*	Prix du billet
 Destina.ca	5,45	4,74	4,48	5,03	5,44	5,03 /7	04:47	2202 \$
Exitravel.com	3,98	4,28	4,46	4,00	4,18	4,18 /7	07:08	1411 \$
Expedia.ca	5,64	4,88	4,72	5,14	5,56	5,19 /7	04:27	1909 \$
Travelocity.ca	5,20	4,47	4,41	4,82	5,21	4,82 /7	04:47	1675 \$
Moyenne	4,99	4,55	4,49	4,69	5,03	4,75 /7	0,19	1799 \$

*moyenne pondérée

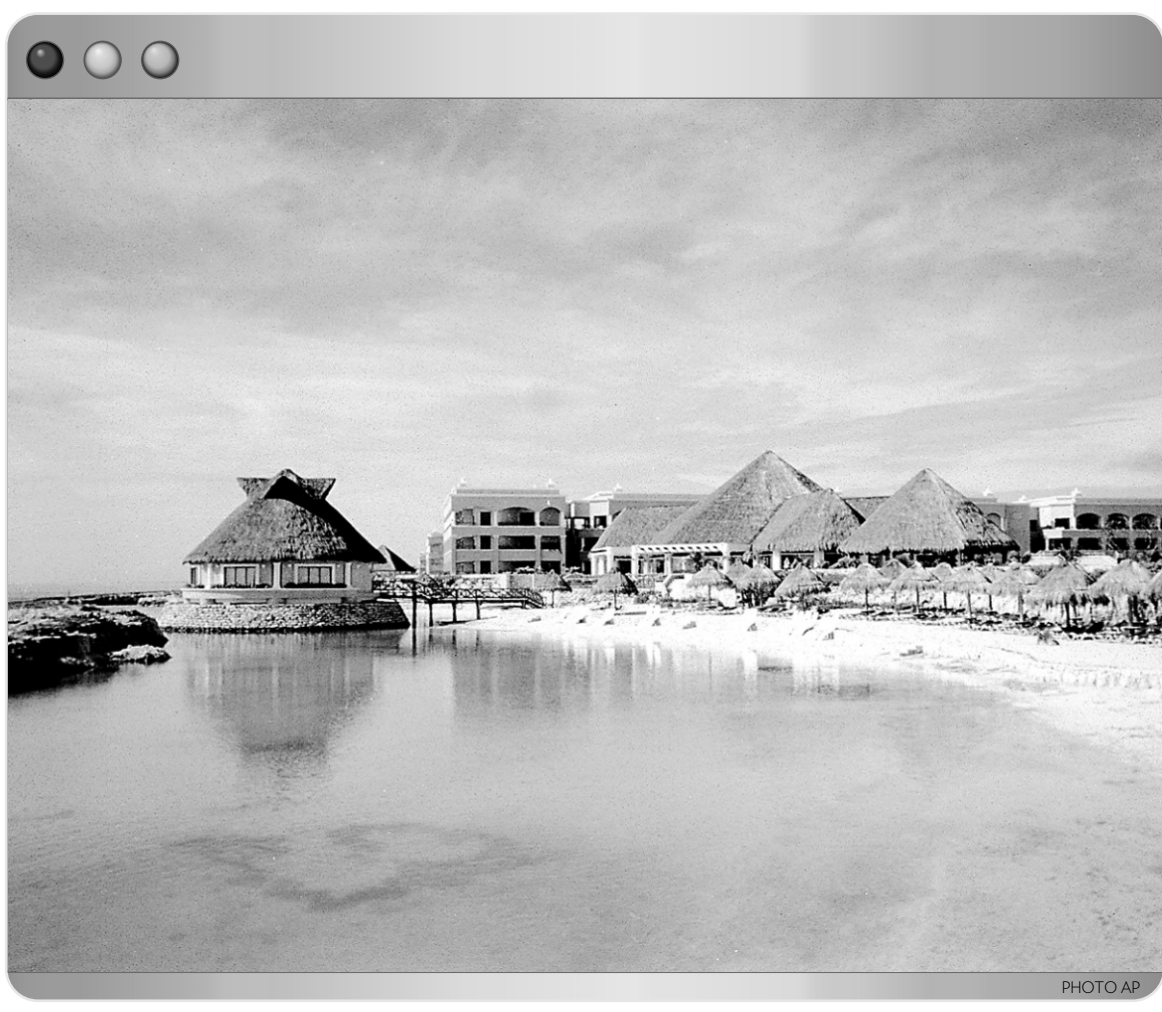


PHOTO AP

souffre de plusieurs problèmes « structurels », signale Jacques Nantel, professeur titulaire de la chaire de commerce électronique RBC Groupe Financier, à HEC Montréal. Le site a ainsi été jugé beaucoup moins flexible que les autres par les « testeurs ». Par exemple, certains menus déroulant leur ont donné du fil à retordre. C'est sans compter ses prix plus élevés...

« Le gros problème avec **Destina**, c'est que contrairement aux autres sites, plus on y retourne, moins on l'aime, alors que normalement, c'est toujours dans le sens contraire, explique M. Nantel. **Destina** risque d'avoir un problème de fidélisation. »

Sécurité primordiale

Outre la flexibilité et la simpli-

cité d'utilisation, les internautes doivent aussi retrouver un fort sentiment de sécurité quand vient le temps de faire une transaction sur un site Web. Encore là, **Expedia.ca** domine en fournissant un environnement d'aspect sécuritaire.

Malgré tout, en dépit de certaines différences notables, aucun site ne s'est vraiment démarqué des autres.

« Si on avait eu une entreprise qui avait obtenu des notes de 6 ou 6,5, on se serait dit qu'il y a vraiment un leader dans l'industrie, souligne Serge Lafrance. Les résultats nous enseignent qu'il y a deux acteurs qui se démarquent un peu plus, mais que personne ne domine le marché. Il y a une place à prendre par l'un ou l'autre des quatre acteurs, ou encore un nouvel acteur. »

Comment arriver à cette position dominante ? « La recette magique dans l'industrie du voyage pour occuper cette place de leader : ça prend un marketing intégré, avance M. Lafrance. Car on ne peut pas juste capitaliser sur le site Web, c'est un support pour *fermer* des transactions ou donner de l'information aux gens. Ça prend beaucoup de publicité en parallèle. »

Le vice-président de Léger Marketing souligne qu'**Expedia.ca**, le site le mieux coté par les internautes, fait déjà une telle campagne de marketing intégré. Cela pourrait expliquer en partie son succès.

COURRIEL

Pour joindre notre journaliste maxime.bergeron@lapresse.ca

LA PAROLE AUX CONSOMMATEURS

Le magasinage sur le Web est devenu incontournable. Que ce soit pour réserver des billets d'avion, contribuer à ses REER ou chercher des informations sur la perçuse dernier cri, le consommateur fait de plus en plus ses transactions dans le confort de son foyer, devant son écran d'ordinateur. Mais la qualité des sites de cybermagasinage varie énormément, et les internautes ne savent pas toujours où donner de la tête. Qui plus est, il existe peu d'outils de référence fiables permettant de classer les sites Web selon leur efficacité et leur convivialité. Conscients du problème, les chercheurs de la chaire RBC Groupe Financier de HEC Montréal ont développé une méthodologie fiable et valide visant à mesurer la qualité des sites Web de consommation. L'outil qu'ils ont créé, le « Canada Web », est bien particulier : il donne le rôle d'évaluateur aux consommateurs, et non à des experts. Une première au pays.

« Pour nous, en fin de parcours, un site n'est efficace que s'il permet aux consommateurs d'accomplir la tâche qu'ils souhaitent y accomplir, fut-elle informationnelle ou transactionnelle », résumant les concepteurs de la méthodologie dans un document.

Pour faire profiter le public de ce nouveau « baromètre », la firme Léger Marketing mènera chaque mois, au cours de la prochaine année, une vaste enquête auprès d'environ 1000 internautes canadiens. À chaque étude, les « essayeurs » devront effectuer une tâche précise sur des sites Web d'un secteur d'activité. Quatre ou cinq sites seront évalués à chaque fois, et les résultats seront comparés.

La Presse Affaires vous présentera tous les mois la rubrique Cybermagasinage, qui analysera les résultats des enquêtes. Au menu aujourd'hui : les sites de voyages. Viendront ensuite les sites de grands quincailliers, de constructeurs automobiles, de fournisseurs de sans-fil, pour ne nommer que ceux-là.

Les quelque 1000 personnes qui prendront part chaque mois à l'enquête seront sélectionnées au hasard à partir du groupe mis sur pied par Léger Marketing / LégerWeb.Com, qui compte sur un réseau de plus de 100 000 internautes partout au Canada. Les participants doivent évaluer sur une échelle de 1 à 7 les cinq critères suivants : la facilité d'utilisation, le sentiment de sécurité qu'ils y éprouvent, l'esthétisme, la flexibilité et la qualité de l'information qu'on y trouve. « L'échelle Canada Web permet de prévoir, avec un taux de succès très élevé, la capacité qu'auront les consommateurs à accomplir une tâche sur un site donné de même, le cas échéant, que leur propension à vouloir y revenir », disent les créateurs de la méthode.

Maxime Bergeron

1^{ER} DÉJEUNER CONFÉRENCE À MONTRÉAL

M. Pierre Fortin
Directeur général
Association canadienne de l'hydroélectricité (ACH)

Thème : « Hydroélectricité et relations gouvernementales: un enjeu quotidien »

Date : Mercredi 28 septembre 2005 de 12 h à 14 h

Endroit : Hilton Montréal Bonaventure, salon Westmount, 1, place Bonaventure, Montréal

Coût : Membre : 65 \$
Non-membre : 85 \$

Réservations : Madame Émilie Pétré
Téléphone : (514) 281-0615, poste 24
Télécopieur : (514) 281-7965

Notre commanditaire principal

Association de l'industrie électrique du Québec

Bell

Le havre : un mégaprojet à réaliser

Lucien Bouchard
Co-président du conseil
Société du Havre de Montréal

Francis Fox
Co-président du conseil
Société du Havre de Montréal

Déjeuner-causerie

Desjardins
Centres financiers aux entreprises

Conjuguer avoirs et être

Jeu 6 octobre 2005
de midi à 14 h
Le Centre Sheraton
1201, boul. René-Lévesque Ouest

Réservations
www.cmm.qc.ca/tribunes
(514) 871-4000, poste 4001

Billet(s)
Membres : 55 \$ Non-membres : 85 \$
Taxes en sus

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

En collaboration avec :

ALCOA BELL BOMBARDIER GOWLING LAFLEUR HENDERSON SNC-LAVALIN PRICEWATERHOUSECOOPERS

La Fed garde le cap malgré Katrina

Hausse d'un quart de point du taux directeur américain

AGENCE FRANCE-PRESSE

WASHINGTON – La Réserve fédérale américaine (Fed) a augmenté hier d'un quart de point, à 3,75 %, son taux directeur, estimant que le passage de l'ouragan Katrina ne représentait pas une menace durable pour l'économie même s'il a augmenté les incertitudes à court terme.

Cette décision, qui n'a pas été prise à l'unanimité, correspond aux attentes de la majorité des analystes qui tablaient sur un 11^e relèvement de 0,25 % consécutif

du taux interbancaire de la Fed (Fed funds).

La banque centrale a bien pris soin de noter combien les perspectives économiques se trouvaient troublées avec le passage de Katrina.

« Les dépenses, la production et l'emploi vont être plombés à court terme » et cela « a augmenté les incertitudes sur la performance économique à court terme », explique le communiqué.

Cependant, ces événements « ne posent pas une menace plus durable » pour l'économie, selon la banque centrale.

Aussi, la banque centrale a-t-elle estimé qu'elle pouvait abandonner sa politique monétaire accommodante « à un rythme mesuré », ce qui laisse prévoir d'autres hausses de taux dans les mois à venir.

La Fed a consacré une large partie de son communiqué à l'ouragan qui a frappé le sud-est des États-Unis le 29 août, en soulignant « la dévastation sur une large échelle de la région du golfe du Mexique, la dislocation de l'activité économique qui en a résulté et le coup de fouet aux prix de l'énergie ».

Mais « la production semblait à même de continuer à croître à un

bon rythme avant le bilan tragique de l'ouragan Katrina », estime la Fed.

Selon elle, un risque existe surtout pour l'inflation.

Outre la hausse des prix de certains produits énergétiques, « les perturbations de la production et des infrastructures de raffinage pourraient augmenter la volatilité des prix », avertit la banque centrale.

Or, « des coûts énergétiques plus élevés ont la capacité d'augmenter les tensions inflationnistes », note la Fed.

La banque centrale s'est toutefois

voulue rassurante sur l'impact pour les prix. « L'inflation de base (hors alimentation et énergie) est restée relativement basse ces derniers mois » et les attentes d'inflation à long terme « restent bien contenues », selon elle.

C'est ce qui lui permettra de continuer à relever ses taux à un rythme mesuré, souligne le communiqué.

Il est notable qu'un membre du FOMC ait voté pour le maintien des taux à 3,5 %, ce qui fait que, pour la première fois depuis longtemps, la décision de la Fed n'a pas été prise à l'unanimité.

BUREAU D'ASSISTANCE

APPEL DE : DÉTAILLANT DE MAILLOTS DE BAIN EN MAL DE PRÉVISIONS

PROBLÈME : Presque impossible de prévoir ce qui aura du succès dans chacune des boutiques. Si le détaillant se trompe, il risque de se retrouver avec une pile de maillots invendus ou même de voir des clientes mécontentes se battre pour le même bikini. Budget serré.

SOLUTION : Une solution abordable pour la chaîne d'approvisionnement de la gamme de Solutions Express^{MC} IBM qui peut aider à prévoir la demande et à gérer les stocks en conséquence. Ajustement sur mesure par un fournisseur local de solutions (certifié IBM) qui baigne dans le commerce de détail.

Besoin d'aide? Visitez ibm.com/helpdesk/ca/fr



TAILLE DE L'ENTREPRISE

Signature : Monique Moussleau

AFFAIRES À LA DEMANDETM



LA PRESSE AFFAIRES

Nouvelles alumineries: pas à n'importe quel prix

MAXIME BERGERON

SEPT-ÎLES — Québec ouvre la porte à de nouveaux projets d'alumineries comme celui que le groupe Alouette a inauguré hier, à Sept-Îles. Mais le développement se fera à ses « conditions », et pas avant plusieurs années.

« Dans la mesure où il y a de l'énergie disponible et dans la mesure où les retombées économiques sont intéressantes et à la hauteur de l'investissement que nous allons y mettre, on est ouvert à des propositions », a indiqué le premier ministre Jean Charest, en marge de l'inauguration de la phase 2 d'Aluminerie Alouette.

« On garde la porte ouverte à du développement, mais il doit se faire à des conditions, et les conditions pour mon gouvernement, c'est des retombées économiques et des retombées d'emploi en région », a-t-il ajouté.

L'an dernier, Québec a été incapable de s'entendre avec l'aluminerie Alcoa, à qui le gouvernement de Bernard Landry avait promis un tarif d'électricité fixe. Le groupe avait fixé cette condition pour entreprendre d'importants travaux de modernisation à son usine de Baie-Comeau. Devant l'impasse, Alcoa a décidé d'annuler le projet. Jean Charest refuse toujours d'assouplir sa position.

« On a conclu, il y a de cela plusieurs mois, qu'on était incapable de s'entendre sur une formule qui était à nos yeux gagnante pour la Côte-Nord et le Québec, alors on a mis fin aux discussions, a dit le premier ministre. Mais la porte reste toujours ouverte. »

La porte a beau être ouverte, l'électricité, elle, est rare. Pour les prochaines années, l'offre et la demande d'énergie continueront à être « très serrées » dans la province, a souligné le premier ministre.

D'où l'importance de poursuivre



PHOTO COURTOISIE ALOUETTE

L'agrandissement d'Aluminerie Alouette, terminé il y a trois mois, ajoutera 1 million de tonnes au volume de marchandises manutentionnées chaque année au port.

la construction de nouvelles centrales hydroélectriques, a fait valoir Joe Lombard, le grand patron d'Alouette. « Générer de l'hydroélectricité pour produire de l'aluminium est un choix vraiment payant pour le Québec », a dit le PDG pendant son discours.

1010 emplois en transformation

Pour l'heure, c'est la fête à Sept-Îles. Les citoyens avaient deux raisons de célébrer, hier : d'abord, la phase 2 d'Alouette, qui a créé 350 emplois directs, a été inaugurée en grande pompe après 27 mois de travaux. Et Joe Lombard a réitéré son engagement à créer 1010 emplois en seconde transformation de l'aluminium au Québec, dont 160 sur la Côte-Nord.

Le gouvernement de Bernard

Landry avait soumis Alouette à cette obligation en 2002, quand il lui a accordé un bloc d'énergie de 500 mégawatts à tarif fixe. L'aluminerie a 10 ans pour créer les emplois promis.

Quant aux activités présentes du groupe à Sept-Îles — la fabrication de lingots d'aluminium —, elles sont là pour rester, a assuré M. Lombard. Pour longtemps.

« Il y a plusieurs usines dans le monde vieilles de 50 ou 60 ans et qui sont encore en activité. L'avantage d'Alouette, c'est qu'elle est construite sur du roc solide, alors rien ne va bouger. Aussi, on bénéficie de la plus récente technologie disponible, alors il n'y a pas de raisons que ça ne dure pas 50 ou 60 ans. »

Pressé de questions, Joe Lom-

bard a refusé de dire si Alouette envisageait de construire une troisième phase à l'usine. La phase 2 a coûté 1,45 milliard de dollars à réaliser, et elle a fait grimper la production de lingots de 245 000 à 550 000 tonnes par année. Alouette est désormais la plus grande aluminerie des Amériques, et la cinquième au monde.

Le groupe emploie près de 900 personnes, qui se partagent des salaires totalisant 80 millions par année. Il s'agit du principal employeur de Sept-Îles. La première phase de l'usine a été inaugurée en 1992.

Alcan, Austria Metal, la norvégienne Hydro Alumin, la Société générale de financement et la japonaise Marubeni forment le consortium Alouette.

L'importance du fleuve

MAXIME BERGERON

SEPT-ÎLES — Dans le bureau vitré de Pierre D. Gagnon, une paire de jumelles trône bien en vue. Le président-directeur général de l'autorité portuaire de Sept-Îles ne veut rien rater de l'activité du port, dont les 12 quais s'étendent sur sept kilomètres.

Le port de Sept-Îles est l'un des plus importants au Canada quant au volume manutentionné. Bon an, mal an, plus de 20 millions de tonnes de marchandise y transitent, principalement du minerai de fer et de l'alumine. M. Gagnon aimerait voir ce chiffre bondir et, avec son équipe, il travaille fort pour y arriver. Situé dans une baie magnifique, à l'entrée du fleuve Saint-Laurent, le port bénéficie d'un avantage majeur : il est situé en eaux profondes, et peut accueillir les plus gros navires. À moyen terme, M. Gagnon veut profiter de cette situation pour faire de Sept-Îles un port de transit (*hub port*) majeur.

En clair, cela signifie que d'énormes bateaux européens et asiatiques viendraient décharger leur cargaison à Sept-Îles, laquelle serait ensuite acheminée vers les Grands Lacs sur de plus petits navires. « C'est une tendance internationale qui se développe d'avoir des ports secondaires de transbordement », dit-il.

Pour l'heure, l'autorité portuaire mise gros sur « l'intermodalité », soit la combinaison du transport par rail, par bateau et par camion. Le quai de la Relance, où s'est installée Aluminerie Alouette en 1989, est doté d'un débarcadère qui permet aux wagons d'entrer et de sortir directement des bateaux, sans intermédiaire. Un lien ferroviaire y sera bientôt connecté. Ne reste qu'à convaincre les industriels du coin de l'utiliser.

L'agrandissement de l'aluminerie, terminé il y a trois mois, ajoutera 1 million de tonnes au volume de marchandises manutentionnées chaque année au port.

Alouette vient par ailleurs de mettre en service une barge hebdomadaire entre Sept-Îles et Trois-Rivières. Chaque année, l'usine s'en servira pour expédier 250 000 tonnes de lingots d'aluminium et de marchandises.

7^e ÉDITION

FORCES AVENIR

RECONNAÎTRE ET PROMOUVOIR L'ENGAGEMENT ÉTUDIANT

À l'approche de son gala d'excellence, présenté le 29 septembre prochain à Montréal, **Forces AVENIR** est fière d'honorer au fil des jours les différents finalistes de 2005. Au total, vous découvrirez 21 projets et 12 personnalités dont l'engagement exceptionnel fait la différence dans notre société.

www.forcesavenir.qc.ca

Catégorie AVENIR Santé

SSQ Groupe financier



Comité des relations internationales et de l'action communautaire / UNIVERSITÉ LAVAL

Pour former des médecins humanistes, engagés et conscients

Convaincus que la pratique de la médecine doit s'adapter à l'évolution de notre société, des étudiants en médecine de l'Université Laval ont décidé de créer le Comité des relations internationales et de l'action communautaire (CRIAC). Le CRIAC appuie son action sur le fait que la santé ne se limite pas à l'absence de maladie, mais va bien au-delà. Intervenant dans des domaines aussi variés que l'environnement, les enjeux sociaux et économiques, les échanges interculturels et la santé communautaire, le CRIAC a entre autres mis sur pied une collecte de fonds, instauré un système de compostage, effectué du bénévolat dans des institutions de santé, vendu des produits équitables, organisé des conférences, présenté des documentaires, et la liste s'allonge.

Cultural nutrition booklet / UNIVERSITÉ MCGILL

Promouvoir une saine nutrition auprès de la population immigrante

C'est lors d'un projet d'intervention au Centre de santé et de services sociaux du quartier Côte-des-Neiges que quatre étudiantes en soins infirmiers de l'Université McGill ont constaté qu'il existait un réel besoin de promotion d'une saine nutrition chez les populations nouvellement immigrées au Québec. C'est pourquoi ces quatre étudiantes ont choisi d'élaborer un guide pratique, en version anglaise et française, pour informer les familles immigrantes au sujet des produits alimentaires que leur offre leur nouvel environnement. Le Cultural nutrition booklet présente les familles d'aliments des différents continents et donne des conseils de préservation des aliments. Cet outil a déjà été distribué à une vingtaine de familles immigrantes.



KIÉPUL / UNIVERSITÉ LAVAL

De futurs pharmaciens qui participent au mieux-être collectif

Fondé il y a 15 ans, le projet des Kiosques d'Information des Étudiants en Pharmacie de l'Université Laval (KIÉPUL) a pour mission principale de diffuser de l'information et de sensibiliser le public à différents sujets de santé liés de près ou de loin à la pharmacologie. Engagés dans l'un ou l'autre des cinq comités — Asthme et tabac, Effets physiologiques des drogues, Médicaments, grossesse et allaitement, Médicaments et personnes âgées et Santé sexuelle —, les 30 étudiants bénévoles du KIÉPUL distribuent des dépliants, participent à différents salons et présentent des conférences dans les écoles. De cette manière, le KIÉPUL rejoint un nombre impressionnant de personnes, donnant ainsi au public une image plus juste du rôle du pharmacien d'aujourd'hui.

Québec

Canada

LA PRESSE



LE RÉSEAU DE L'INFORMATION DE RADIO-CANADA

BRAVO à ces jeunes passionnés et engagés!

EN BREF

Légère hausse de l'indicateur avancé en août

L'indicateur avancé, qui entrevoit la tendance de l'économie sur un horizon de six à 12 mois, a enregistré une progression de 0,3 % en août au Canada. Selon Statistique Canada, cette augmentation est identique à celle de juillet. Des 10 composantes, six ont progressé et deux sont demeurées inchangées. Les dépenses de consommation sont demeurées une source importante de croissance. Les ventes de biens durables ont poursuivi leur vive progression pour le troisième mois d'affilée, alors que les ventes d'automobiles se sont accélérées en raison des programmes de rabais. L'indice du logement a enregistré sa quatrième hausse en autant de mois. Les ventes de maisons ont encore atteint un niveau record en août, les provinces de l'Ouest étant venues en tête à ce chapitre. C'est aussi dans l'Ouest que la progression de l'emploi dans l'industrie de la construction s'est concentrée en août. Un autre secteur en forte croissance a été celui des services aux personnes et aux entreprises, la composante de l'emploi y ayant enregistré une hausse de 0,7 % en août, soit la plus forte depuis décembre 2002. La fabrication a continué d'accuser un retard face à l'affaiblissement de la plupart des industries, en particulier celle des produits forestiers.

PresseCanadienne

Les ventes des grossistes reculent

Pour la première fois en six mois, les grossistes ont enregistré un repli de leurs ventes en juillet au Canada. Ils ont vendu des biens et des services pour une valeur de 39,7 milliards de dollars, en baisse de 0,5 % par rapport à juin. Selon Statistique Canada, la majeure partie du repli des ventes totales était attribuable à une diminution de 2,8 % des ventes de matériaux de construction et de 1,8 % des ventes de machines et de fournitures électroniques. Les ventes de bois d'oeuvre et de menuiseries ont notamment chuté de 9,3 %, soit le cinquième déclin mensuel en six mois. La baisse de juillet a été en partie atténuée par une hausse des ventes de produits divers, principalement de produits chimiques et d'autres fournitures agricoles.

Presse Canadienne

POUR SE FAIRE UNE IDÉE
LA PRESSE AFFAIRES
 Tous les jours dans **LA PRESSE**

CHEMIN DE FER CANADIEN PACIFIQUE LIMITÉE

AVIS DE DIVIDENDE

Avis est par les présentes donné que le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de quinze cents (0,15 \$) canadiens par action sur les actions ordinaires en circulation, payable le 31 octobre 2005 aux porteurs inscrits à la fermeture des registres le 30 septembre 2005.

Par ordre du conseil

Robert V. Horte
 Secrétaire général

3341073A
 Calgary (Alberta), le 3 août 2005

SE RÉUNIR POUR LE PLAISIR ET LES AFFAIRES

Les Trois Tilleuls et Spa Givenchy

SAINT-MARC-SUR-RICHELIEU

RELAIS & CHATEAUX
 SPA
 GIVENCHY

(Autoroute 20, sortie 112)
 Tél. : (514) 856-7787
 www.lestroistilleuls.com

Gildan est plus optimiste... les investisseurs aussi

PRESSE CANADIENNE

TORONTO – Le cours des actions des Vêtements de sport Gildan a augmenté de moins d'un pour cent à la Bourse de Toronto, hier, un jour après que la société montréalaise eut prédit enregistrer un bénéfice

net supérieur aux prévisions, lors de sa prochaine année fiscale. L'action de Gildan a gagné 0,36 \$, une augmentation de 0,87 %, et terminé la séance à 41,55 \$.

En fin de journée, lundi, l'entreprise avait annoncé par communiqué qu'elle s'attendait à « réaliser

ou dépasser ses prévisions récentes pour l'exercice financier 2005 », se terminant le 2 octobre, soit un bénéfice par action dilué de 1,50 \$US avant la charge spéciale enregistrée au deuxième trimestre.

Pour l'exercice 2006, devant débuter le 3 octobre, la société prévoit

actuellement un bénéfice par action dilué d'environ 1,85 \$US.

Gildan produit des t-shirts, des chandails de sport et des chandails de coton molletonné, offerts dans une variété d'épaisseurs, de tailles, de couleurs et de styles. Gildan compte plus de 9000 employés.

EN BREF

SNC-Lavalin sur les rangs à Oman

SNC-Lavalin, de même qu'International Power et Suez SA, sont au nombre des 18 compagnies qui ont manifesté leur intérêt pour la construction et l'exploitation d'une nouvelle centrale électrique et d'une usine de dessalement à Oman. Le projet est évalué à 450 millions de dollars américains. Ce projet vise notamment à répondre à la demande anticipée d'électricité et à assurer le dessalement de quelque 150 000 mètres cubes d'eau de mer par jour. Parmi les autres compagnies qui ont soumis des offres préliminaires, on compte Marubeni et Mitsubishi. Bloomberg

Réception Hommage aux Grands Montréalais 05



Secteur économique
Paul Desmarais Jr, O.C.
 Président du conseil et co-chef de la direction Power Corporation du Canada



Secteur social
Dr Margaret Lock
 Anthropologue Titulaire de la chaire Marjorie Bronfman en sciences sociales de la médecine Université McGill



Secteur culturel
Alain Simard
 Président-directeur général L'Équipe Spectra



Secteur scientifique
Dr Henry Mintzberg
 Titulaire de la chaire John Cleghorn en gestion Directeur de faculté, Maîtrise internationale en leadership en santé Université McGill

Académie des Grands Montréalais

➤ **Mercredi 5 octobre 2005**
 de 17 h à 19 h
 Hôtel de ville de Montréal
 275, rue Notre-Dame Est

➤ **Réservations**
 www.cmm.qc.ca/hommage05
 (514) 871-4000, poste 4001

➤ **Billet(s)**
 Membres : 50 \$
 Non-membres : 75 \$
 Taxes en sus



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

Partenaire principal :



En collaboration avec :

www.lavaltechnopole.com

VISA LE BLANC... ATTEIGNIT LE BLANC. C'EST PERMIS DE VISER JUSTE!



Visez juste... choisissez le bon endroit au bon moment.

Le bon endroit c'est Laval, le bon moment c'est maintenant. Il n'y a pas de doute là-dessus.

L'économie connaît une excellente croissance, les entreprises forment des axes d'excellence porteurs en lien avec l'économie mondiale et il y a une place pour votre entreprise à Laval.

Alors, ne restez pas seul dans votre coin... Visez juste vous aussi... investissez à Laval. Ça marche!



Il y a une place pour vous à Laval...
 Un numéro vous y conduit : (450) 978-5959
 Et un site Internet vous guide : www.lavaltechnopole.com



Time est dorénavant ouvert à l'heure du lunch!

Le chic établissement culinaire de Montréal ouvre maintenant ses portes le midi, du lundi au vendredi.
Ouverture officielle lundi, le 12 septembre 2005.
 Table d'hôte quotidienne. Idéal pour vos événements corporatifs.
 "Avez-vous organisé vos rassemblements du temps des fêtes?"

Info et réservations : T 514-392-9292 F 514-392-9898 997 St-Jacques www.timesupperclub.com



LA PRESSE AFFAIRES

29 mois de prison pour l'ancien associé de Conrad Black

PRESSE CANADIENNE

CHICAGO — David Radler, associé de longue date du magnat de la presse déchu Conrad Black, a plaidé coupable hier à une accusation de fraude, en plus de conclure une entente avec le bureau du Procureur général qui lui vaudra une peine d'emprisonnement de 29 mois, moins lourde que prévu.

Ancien chef de l'exploitation du groupe de presse Hollinger International, Radler a reconnu sa culpabilité à une accusation réduite de fraude postale pour son rôle dans le détournement d'une somme de 32 millions de dollars américains appartenant à l'entreprise. Six autres chefs d'accusation qui pesaient sur

lui ont été retirés. En plus de la peine d'emprisonnement, qu'il commencera à purger une fois qu'il aura fini de collaborer avec les autorités américaines dans cette affaire, M. Radler devra acquitter une amende de 250 000 \$US. « C'est la première étape dans le processus pour faire amende honorable », a déclaré l'avocat de M. Radler, Anton Valukas, en lisant une note manuscrite de son client.

« Il est désolé et attristé par la douleur qu'il a pu causer à ses associés et aux membres de sa famille », a ajouté l'avocat.

M. Radler, 63 ans, ainsi qu'un avocat du grouper Hollinger, Mark Kipnis, ont été accusés le mois dernier par les autorités fédérales amé-

ricaines d'avoir détourné 32 millions US de la compagnie à leurs fins personnelles. Les accusations visent également Ravelston, société privée appartenant à Conrad Black, même si ce dernier n'est pas encore directement mis en cause dans cette affaire. M. Kipnis a plaidé non coupable en août et a été mis en liberté moyennant une caution de 250 000 \$US.

M. Radler pourrait maintenant être appelé à témoigner dans d'autres procès liés à cette affaire, peut-être même contre M. Black si des accusations sont portées contre lui. L'entente conclue avec le bureau du Procureur général prévoit que la sentence d'emprisonnement contre M. Radler pourrait entrer en vi-

gueur avant la fin des procédures si les autorités américaines jugent que l'affaire se prolonge indûment.

En plus des procédures au criminel, MM. Radler et Black font l'objet d'accusations de fraude déposées au civil en novembre dernier par la Securities and Exchange Commission (SEC), l'organisme de réglementation des marchés boursiers. La SEC les accuse d'avoir utilisé Hollinger International comme s'il s'agissait de « leur tirelire personnelle ».

On leur reproche notamment de s'être approprié des millions de dollars grâce à des ententes parallèles de non-concurrence au moment de la vente de certains journaux de Hollinger International.

Un représentant de la SEC a déclaré hier que la commission a mis en veilleuse sa propre cause en attendant le dénouement des procédures au criminel.

« Nous, à la SEC, nous réjouissons de ce plaidoyer de culpabilité et de l'engagement (pris par M. Radler) de collaborer à la procédure engagée par la Securities and Exchange Commission », a déclaré Tim Warren, adjoint au directeur régional de la SEC.

« Nous alléguons que les actionnaires ont subi un tort considérable dans cette affaire », a-t-il ajouté.

« Des millions de dollars pour des ententes de non-concurrence ont été empochées par M. Radler et, comme il est allégué dans notre poursuite, par Conrad Black », a précisé M. Warren.

M. Radler est le fils d'un restaurateur montréalais et un diplômé de l'Université McGill. En plus de son rôle de chef de l'exploitation de Hollinger International, il fut éditeur du quotidien *Chicago Sun-Times*, l'un des principaux actifs du groupe.

LA PRESSE

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

cyberpresse.workopolis.com

Le vent tourne pour Mistral Pharma

DENIS ARCAND

Mistral Pharma, une petite firme de reformulation pharmaceutique de Montréal, a annoncé hier des résultats d'essais cliniques de phase I favorables pour son médicament expérimental MIST-B01. Une nouvelle, qui, après deux échecs avec un autre produit, insuffle une nouvelle vie dans la compagnie. « C'est clair que nous sommes très contents et soulagés », a dit Bertrand Bolduc, président de Mistral.

Mistral est une petite firme dont la spécialité pointue est la reformulation de médicaments déjà existants qui doivent être pris plusieurs fois par jour, afin de les rendre absorbables en un comprimé par jour. « C'est le modèle d'affaires de Labopharm », résume M. Bolduc en parlant de la firme lavalloise qui est en train de commercialiser en Europe une version une fois par jour de l'analgésique Tramadol.

Les firmes comme Mistral et Labopharm retravaillent des médicaments génériques, c'est-à-dire qui sont redevenus du domaine public parce que les brevets qui les protégeaient sont échus. Mistral ne divulgue pas quel médicament son MIST-B01 tente de reformuler : « C'est un médicament prescrit couramment et approuvé dans le monde pour plusieurs indications, qui s'est vendu pour 300 millions US l'an dernier. On va l'annoncer un de ces jours ; pour l'instant, on préfère garder ça pour nous parce qu'à notre connaissance, aucune autre firme de reformulation pharmaceutique ne travaille là-dessus, et on aimerait bien que ça reste comme ça le plus longtemps possible. » Mistral, entrée en Bourse par une société de capital-risque au TSX-Croissance, a vu son action bondir de 3,5 cents à 14,5 cents hier.

CARRIÈRES ET PROFESSIONS

cyberpresse.workopolis.com LA PRESSE

DIRECTEUR(TRICE) DES SOINS INFIRMIERS pour résidence à LaSalle

Le directeur des soins infirmiers assume les responsabilités de la planification, de la coordination, de la direction, du contrôle et de l'évaluation des soins infirmiers et services dispensés dans la résidence.

Exigences:

- Membre en règle de l'OIIQ
- Expérience clinique en gériatrie et gérontologie
- Capacité d'exercer un leadership mobilisateur et de travailler en équipe
- Travail de jour, plus gardes
- Salaires et avantages concurrentiels

Faire parvenir votre C.V. par fax: (514) 425-4306 ou par courriel: abia@qc.aira.com

Faites carrière chez Birks

La société Birks est à la recherche de gestionnaires chevronnés qui sont passionnés par l'industrie de la mode et des produits de luxe.

Si vous comptez au moins dix ans d'expérience pertinente en marketing, venez faire carrière chez Birks comme **Directeur des relations publiques** ou **Directeur du développement de la marque**.

Pour plus de renseignements sur les opportunités de carrière chez Birks, consultez www.birks.com et faites nous parvenir votre curriculum vitae dès maintenant hr.rh@birks.com.

Seuls les candidats sélectionnés seront contactés.



BIRKS

birks.com
télé.: 514.397.2455

Tembec

Tembec est une société canadienne intégrée de produits forestiers dont les principaux secteurs d'activité sont les produits du bois, les pâtes commerciales et les papiers. La Compagnie affiche un chiffre d'affaires de plus de 4 milliards de dollars et possède près de 55 unités d'exploitation dans les provinces canadiennes du Nouveau-Brunswick du Québec, de l'Ontario, du Manitoba, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique ainsi qu'en France, aux Etats-Unis et au Chili. Pour en savoir plus visitez notre site web www.tembec.com

Des gens qui construisent eux-mêmes leur avenir

AVIS D'EMPLOI DISPONIBLE

POSTE ET LIEU DE TRAVAIL

Directeur des ventes, panneaux OSB – St-Georges de Champlain

SOMMAIRE DU POSTE

Le directeur est responsable pour la vente OSB aux clients de l'Amérique du Nord. Dans cette position, le candidat assistera dans le développement, la gestion et l'implantation du plan de la commercialisation pour les produits OSB et les marchés qui sont sous sa responsabilité.

QUALIFICATIONS

- Scolarité : Diplôme universitaire
- Expérience : 3 à 5 ans d'expérience dans le bois d'oeuvre ou panneaux
- Bilinguisme : Avancé
- Une excellente connaissance dans le logiciel Microsoft Office
- Satisfaire aux exigences des tests d'aptitude

Si ce poste vous intéresse, veuillez faire parvenir votre offre de service **au plus tard pour le 08 octobre 2005 à l'adresse suivante :**

Karinne Vézina
Tembec Inc.
10, Gatineau Road
P.O. Box 5000
Temiscaming (Québec) J0Z 3R0
Fax: (819) 627-4779
E-Mail: karinne.vezina@tembec.com



Les Producteurs laitiers du Canada (PLC) représentent les producteurs des 17 000 fermes laitières au Canada. La mission de l'organisation consiste à mettre tout en œuvre pour rassembler les conditions qui favorisent l'industrie laitière canadienne d'aujourd'hui et de demain.

Directeur – Nutrition

En tant que membre d'une équipe expérimentée de direction, vous contribuez au développement du marché des produits laitiers canadiens. Plus spécifiquement, vous dirigez une équipe de professionnels de la nutrition et des communications dont le mandat consiste à développer et mettre en œuvre des stratégies et des programmes de nutrition en lien avec les produits laitiers et en conformité avec les objectifs des PLC.

Vous assumez la responsabilité des interventions des membres de votre équipe en matière de communications auprès des consommateurs, des professionnels de la santé, et de la communauté scientifique. Vos responsabilités incluent également la direction de relations publiques et gouvernementales efficaces dans le but d'assurer la promotion des intérêts du service de nutrition.

Détenteur d'une formation universitaire de deuxième cycle en diététique, vous êtes membre d'un ordre professionnel diététique. Vos compétences incluent une solide expérience de direction d'une équipe multidisciplinaire de professionnels de la nutrition, une expertise reconnue dans le domaine des communications auprès des consommateurs et des professionnels de la santé, une excellente connaissance du domaine de la nutrition en ce qui a trait aux produits laitiers, et vous êtes en mesure de vous exprimer, verbalement et par écrit, en français et en anglais. Le poste est situé à Montréal et vous devez de plus être disponible pour voyager régulièrement dans les différentes régions du Canada et occasionnellement à l'étranger.

Pour plus de détails concernant les responsabilités de ce poste, veuillez consulter notre site Internet (www.plaisirlaitiers.ca).

Toute personne intéressée est priée de faire parvenir sa candidature au plus tard le 3 octobre à :

Producteurs laitiers du Canada
a/s madame Nicole Williams
75 rue Albert, suite 1101, Ottawa, Ontario K1P 5E7
Télé.: 613-236-0905 • Courriel : hr@dfc-plc.ca

PLC remercie toutes les personnes qui auront manifesté leur intérêt mais ne communiquera qu'avec celles dont la candidature aura été retenue. L'emploi du genre masculin est employé comme représentant des deux sexes, sans discrimination à l'égard des femmes et des hommes et dans le seul but d'alléger le texte.

Dairy Farmers of Canada



Les Producteurs laitiers du Canada

3346456A



Commission
scolaire
de Montréal

L'école publique,
une école
équitable



Postes d'enseignant(e) pour des ébénistes

Pour l'École des métiers du meuble de Montréal

Postes à temps plein ou partiel et/ou à taux horaire (jour ou soir)

Fonction :

- Prépare et dispense des cours selon les programmes du ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport (MELS).

Profil recherché :

- Détenir un diplôme professionnel dans le secteur approprié ou son équivalent.
- Détenir trois années d'expérience récente.
- Diplôme en pédagogie souhaitable.
- Capacité de travailler en équipe.

Traitement :

- Selon la convention collective en vigueur.

Les candidat(e)s intéressé(e)s doivent faire parvenir leur curriculum vitae, accompagné de photocopies de leurs diplômes ou relevés de notes, **au plus tard le 28 septembre 2005 à :**

Madame Mary Ann Desjardins,
directrice, École des métiers
du meuble de Montréal,
6028, rue Marquette,
Montréal (Québec) H2G 2Y2.
Télécopieur : (514) 596-7883

Veuillez noter que seules les personnes correspondant au profil recherché obtiendront une réponse. La CSDM souscrit au principe d'égalité des chances dans l'emploi. Elle applique un programme d'accès à l'égalité pour les femmes et les communautés culturelles.

ALBANY INTERNATIONAL

Canada Inc.

Établie à Cowansville depuis 1952, Albany International est le leader mondial en habillage pour machines à papier et une société reconnue pour sa qualité et son esprit d'équipe. Nous sommes présentement à la recherche d'une personne qui occupera le poste suivant :

Acheteur

Relevant du directeur des opérations, vous procéderez à l'achat et au suivi des commandes de fournitures pour la production et serez responsable des relations commerciales avec les fournisseurs. De plus, vous devrez gérer le volet transport, entreposage et dédouanement pour les activités de la chaîne d'approvisionnement et serez responsable du service des achats de deux usines.

Vous possédez un baccalauréat en administration ou une expérience équivalente et avez occupé un poste semblable dans un contexte manufacturier au niveau des achats pour une période minimale de trois ans. Vous connaissez le milieu du transport (LTL) et avez la maîtrise d'un système de type MRP. Autonome, dynamique et diplomate, vous avez les qualités d'un leader et de bonnes aptitudes pour la négociation. Vous savez travailler en équipe et connaissez les logiciels courants (Word et Excel). Enfin, vous maîtrisez le français et l'anglais, tant à l'oral qu'à l'écrit. Le statut de membre de l'ACGA et la possession du titre APA constituent des atouts.

Veuillez faire parvenir votre c.v. à **Albany International Canada Inc.** par courriel à ressources.humaines.ca@albint.com.

Nous offrons des chances d'emploi égales à tous.



RBC
Dominion
valeurs mobilières

Analyste Junior - Actions

RBC Dominion valeurs mobilières cherche à recruter un Analyste Junior — Actions pour un des groupes les plus chevronnés de la firme en gestion discrétionnaire de portefeuilles de clients privés.

Le Groupe est à la recherche d'un candidat déterminé à obtenir des résultats, passionné de la finance et intéressé à gravir rapidement les échelons d'une carrière fructueuse dans le secteur financier.

Travaillant au sein d'une équipe émérite de gestion de portefeuilles dans un milieu très motivé et stimulant, le candidat retenu assistera à l'analyse de compagnies canadiennes et américaines, la production de revues de portefeuilles et s'acquittera d'autres responsabilités.

Les candidats intéressés sont invités à acheminer leur curriculum vitae à :

M. Carlo Vachon, CFA
Groupe Bruce Kent
RBC Dominion Valeurs Mobilières
1, Place Ville-Marie, bureau 300
Montréal (Québec) H3B 4R8
Télécopieur: (514) 878-7175
carlo.vachon@rbc.com

Exigences

- Expérience dans l'industrie;
- Une connaissance approfondie des valeurs mobilières;
- De solides compétences analytiques et financières;
- Des capacités marquées en informatique sont essentielles;
- CFA Niveau I complété.

RBC Dominion Valeurs mobilières reconnaît la valeur de la diversité au sein de son effectif et encourage tous les candidats à postuler.

VOYAGES D'AFFAIRES

Travailler à 10 000 mètres

LUDOVIC HIRTZMANN
COLLABORATION SPÉCIALE

Les longues heures d'un voyage en avion peuvent être mises à profit pour travailler. Si les transporteurs ne cessent de rivaliser à coup de publicité, de petits et de grands services pour attirer les clients, le voyageur d'affaires, lui, doit utiliser bien des astuces pour se déplacer efficacement.

En avion, les voyageurs d'affaires sont loin d'être égaux. Les premiers, les plus chanceux, se déplacent en classe affaires. Les autres vont en classe économique.

Si vous voyagez en classe économique, demandez une place près d'une sortie de secours. Vous disposerez ainsi de plus d'espace pour travailler.

Fuyez à tout prix les places du milieu, situées entre deux autres passagers. Non seulement vous aurez du mal à déplier votre ordinateur portable, mais en plus, vous aurez l'impression que vos voisins regardent en permanence votre écran.

Avant d'embarquer, si vous voyagez en classe affaires, n'oubliez pas de passer par le salon privé que la compagnie met à votre disposition. Vous y trouverez un centre d'affaires avec des ordinateurs branchés sur Internet, des fax et des réseaux Wi-Fi pour votre ordinateur portable.

Le client de la classe économique, lui, devra traquer dans l'aéroport les sièges situés près d'une prise de courant. Un détecteur de réseaux Wi-Fi, gadget qui tient dans une poche, lui permettra également de repérer les zones



PHOTO FOURNIE PAR NORTHWEST AIRLINES

L'élément clé pour le travailleur-voyageur est l'énergie. Prévoyez non seulement acheter un adaptateur de courant que vous brancherez sur le siège passager, mais aussi une seconde pile pour votre ordinateur.

fonctionnant en Internet sans fil et d'envoyer quelques courriels avant de partir.

Puis vient le temps de l'embarquement.

Entre ce moment et pendant une quinzaine de minutes après le décollage, vous ne pourrez pas utiliser d'appareil électronique pour des raisons de sécurité. N'oubliez

donc pas d'emporter un bloc-notes et un stylo.

L'autre outil de travail indispensable pour le grand voyageur est un PDA, de type Palm Pilot, auquel vous adjoindrez un petit clavier pliant. Le Blackberry, lui, permet de préparer ses courriels pour les envoyer plus tard.

Ces appareils sont moins énergivores qu'un ordinateur portable.

Avant de commencer à travailler, installez-vous le plus confortablement possible de manière à pouvoir pianoter sur le clavier sans être victime de crampes. N'oubliez pas non plus que vous n'êtes pas à l'abri des bruits causés par les au-

tres passagers. Procurez-vous des bouchons afin de pouvoir demeurer concentré.

Mais l'élément clé pour le travailleur-voyageur est l'énergie. Prévoyez non seulement acheter un adaptateur de courant que vous brancherez sur le siège passager, mais aussi une seconde pile pour votre ordinateur. En effet, par exemple, même en classe affaires avec Air Canada, tous les fauteuils ne sont pas équipés d'une prise de courant. C'est seulement vrai pour les A340-500 et les A330.

Pendant le vol, vous ne pourrez pas communiquer avec l'extérieur. À l'exception de quelques téléphones que certaines compagnies proposent à des prix prohibitifs, il vous faudra encore attendre plusieurs années avant d'utiliser votre propre cellulaire.

À la mi-juillet, des représentants des départements américains de la Justice et de la Sécurité intérieure se sont rencontrés afin de discuter de la pertinence d'autoriser l'usage des téléphones cellulaires dans les avions.

S'il est bien difficile de savoir pour l'instant quelles seront les conclusions de l'Autorité de régulation des télécommunications, plusieurs compagnies aériennes, parmi lesquelles American Airlines et United Airlines, ont déjà réalisé des tests sur le téléphone mobile en avion.

United Airlines aimerait ainsi développer son propre système de réseau Internet Wi-Fi grâce auquel les passagers pourraient téléphoner. Pour l'instant, et pour le plus grand bonheur de nombreux passagers, le téléphone en vol n'est pas encore offert.

Les adaptateurs de prise électrique

Le portable, le cellulaire, la caméra numérique et le baladeur sont vos meilleurs amis en voyage ?

Assurez-vous de pouvoir recharger leur pile une fois à destination en glissant dans vos bagages un adaptateur électrique universel.

Voilà un accessoire que plu-

sieurs oublient, mais qui est utile pour quiconque ne dort pas dans un cinq étoiles.

Car si la convergence est le maître mot de nos jours, elle n'a pas encore étendu son emprise du côté des fiches électriques ! En Europe du moins...

Heureusement, toute boutique du voyageur qui se respecte

vend de petits boîtiers contenant des adaptateurs pour à peu près tous les types de prises existantes.

L'idéal est de trouver un adaptateur qui protège contre les fluctuations de courant.

On n'est jamais trop prudent...

Alain Mc Kenna, coll. spéciale

Depuis 40 ans
SOL'EX
VOYAGES TRAVEL

1965-2005 40 ans

Le voyage d'affaires... c'est notre expertise!
Au service des entreprises depuis 1965, experts en voyages corporatifs et forfaits vacances.

6796, boul. Saint-Laurent Montréal (Québec) H2S 3C7
Tél. : 277-5252 Téléc. : 272-4006

5596, rue Jean-Talon Est Saint-Léonard (Québec) H1S 1L9
Tél. : 253-1342 Téléc. : 253-2604

<http://www.sol-ex.com> courriel : info@sol-ex.com
Pour renseignements et cotations, communiquez avec **Sol'ex** sans engagement ni frais.

3328119 3334316

VOYAGES DE MOTIVATION
CONGRÈS | RÉUNION D'AFFAIRES

Organisation clé en main
Une flexibilité sans précédent
Vous avez la mission d'organiser un voyage d'affaires ou une convention?
Voyages Gendron est là pour vous aider! Votre voyage sera conçu sur mesure, peu importe le nombre de personnes et la durée du séjour.

Spécialités :
GOLF | SKI | ÉVÈNEMENT SPORTIFS | CROISIÈRES
QUÉBEC | CANADA | USA | CARAÏBES
AMÉRIQUE DU SUD | AFRIQUE | EUROPE | ASIE

Participez à l'**International Esthetics Cosmetics & Spa Conference**
Las Vegas - départ le 2 juin 2006
à partir de **805\$** par pers.
Incluant : 2 nuitées en occ. double
Vol aller-retour de Montréal-Trudeau
Toutes les taxes

Évitez les intermédiaires, nous vous offrons :
• 30 000 hôtels
• 15 compagnies aériennes

Inscription de 20\$USD par jours à la convention non incluse.

(514) 866-8747 • (800) 561-8747 LE VOYAGISTE
Télécopieur : (450) 373-2368
info@voyagesgendron.com **voyagesgendron.com**

3341441A Permis du Qc.

LES LAURENTIDES... toujours à la hauteur!

Votre prochaine réunion d'affaires!
... un rendez-vous délectable

Spa ouverture janvier 2006

3003, boulevard Sainte-Adèle, Sainte-Adèle, Québec, Canada J8B 2N6
Tél.: (450) 229-2991 Fax: (450) 229-7573
www.leaualabouche.com

Pour que le travail devienne un plaisir...une récompense!

- 70 suites luxueuses de 1, 2 ou 3 chambres avec foyer
- Internet haute vitesse, sans fil et sans frais dans toutes les suites
- Salles de réunion et banquet pouvant accueillir jusqu'à 200 personnes
- Restaurant, bar avec animation
- Piscine intérieure, salle de conditionnement physique
- Bains à remous extérieur
- Équipe de coordonnateurs chevronnés
- Service gratuit de navette
- Activités plein air, ski et spa à proximité

Tarifs corporatifs et de groupes disponibles sur demande.

CHÂTEAU BEAUVALLON
MONT-TREMBLANT

www.chateaubeauvallon.ca • 888.245.4030
6385, Montée Ryan, Mont-Tremblant, Québec

Découvrez nos chambres au nouveau design, notre centre d'affaires, notre programme de fidélité, nos tarifs et forfaits avantageux...



Réservez

vos chambres au Loews, choisie chaîne d'hôtels numéro 1 dans la catégorie haut de gamme par les lecteurs du magazine Business Travel.



LOEWS LE CONCORDE
(418) 647-2222 • 1 877 521-1591 • www.loewsleconcorde.com

Hôtel mont Gabriel
GOLF • SPA TENNIS • SKI

RÉUNION AU SOMMET!

Forfait affaire à partir de **119 \$**
ppod incluant 1 nuit, 3 repas et 2 pauses ainsi que les frais de services.

Valide du dimanche au jeudi jusqu'au 22 décembre 2005. Certaines restrictions s'appliquent.

Réservez maintenant et obtenez une chambre gratuite par tranche de 15 chambres utilisées.

1699, chemin Mont-Gabriel, Sainte-Adèle (Québec) Canada J8B 1A5
info@montgabriel.com

1 800 668-5253 → www.montgabriel.com

l'Estérel
Centre de villégiature et congrès
Resort and Convention Centre

À partir de **89\$**
p.p.p.n., occ. dbl. + taxes
Forfait Clé en main

Incluant :
Souper • Hébergement • Petit déjeuner
Lunch • Salle de réunion • Pause café
Certaines conditions s'appliquent. Valable jusqu'au 31 décembre 2005

Promotion Réunion d'affaires
Cadeau offert au planificateur

Pour chaque réservation de groupe (minimum 7 chambres), l'Estérel vous offre :
1 ronde de golf 18 trous pour 2 pers. ou 1 petit déjeuner gourmand pour 2 pers.

1 888 ESTEREL
(378-3735)

Seulement 1 heure au nord de Montréal dans les Laurentides
www.esterel.com

Bien gérer ses milles

LUDOVIC HIRTZMANN
COLLABORATION SPÉCIALE

Depuis 1981, date de l'invention du concept par American Airlines, le monde des compagnies aériennes vit au rythme des Air Miles. Ces points accordés aux voyageurs leur permettent de gagner des voyages gratuits, voire d'être surclassés de la classe économique à la classe affaires, par exemple. En ces temps incertains où de nombreuses compagnies aériennes sont au bord de la faillite, bien gérer ses milles aériens est un art.

Il existe aujourd'hui près d'une centaine de programmes grands voyageurs dans le monde. De l'Aeromexico Club Premier au Virgin Atlantic Flying Club, les offres se multiplient. Les milles s'acquiescent en voyageant bien sûr, mais aussi par les dépenses effectuées sur certaines cartes de crédit. Résumer les avantages des programmes grands voyageurs est un jeu compliqué auquel se sont livrés avec brio les auteurs du site Internet *webflyer.com*. Les programmes sont passés au crible. Tous ne sont pas égaux. Certains sont plus généreux et offrent plus de milles aériens que leurs concurrents pour des distances identiques. D'autres, comme Aéroplan d'Air Canada, imposent des frais de réservation sur les billets gratuits, frais qui passeront à 30 \$ le 1^{er} octobre.

Les six grandes compagnies aériennes américaines ont de grosses difficultés financières. Ainsi, il peut être prudent d'utiliser ses milles sur United Airlines ou US Airways, placées sous la protection du chapitre 11 de la Loi sur les faillites.

Pour utiliser efficacement ses Air Miles, il faut savoir que les grandes compagnies aériennes de la planète ont constitué trois grandes alliances : Sky Team, One World et Star Alliance. Ainsi, si vous voyagez avec Lufthansa, vous pourrez transférer vos points vers Air Canada, qui fait partie du même groupe, Star Alliance. Mais si vous voyagez



PHOTO GEORGES GOBET/AFP

Ces points accordés aux voyageurs leur permettent de gagner des voyages gratuits, voire d'être surclassés en première.

avec Delta, le transfert se fera avec Air France-KLM, compagnies du groupe Skyteam.

Plusieurs sites Internet vous donnent moult astuces pour faire croître le solde de vos points. Ainsi, *awardplanner.com* gère les milles aériens de ses adhérents moyennant une cotisation. Le site recherche les meilleures occasions de vols et s'occupe du transfert de milles d'une carte de fidélité à l'autre lorsque c'est possible. Le site *milesforsale.com*, lui, vous propose d'acheter les milles dont vous avez besoin.

Ainsi, moyennant 20 \$, vous serez plus riche de 500 milles aériens. *Milesforsale.com* n'est cependant affilié qu'à trois compagnies aériennes : American Airlines, Delta et America West. C'est ce que l'on peut explorer. Pour le reste, sachez qu'en déboursant 20 \$ par tranche de 500 milles, vous pouvez faire l'acquisition de 50 000 milles. Ce montant devrait vous permettre de partir bien loin. Évidemment, à vous de calculer jusqu'à quel point l'achat de milles peut être rentable.

De la même manière, servez-vous des milles aériens de votre carte de fidélité pour effectuer des trajets coûteux. Un billet Montréal-Iqaluit (Nunavut) est souvent plus coûteux qu'un vol vers la France ou la Grande-Bretagne. Si vous vous servez des points de votre carte Aéroplan, il ne vous en coûtera que 15 000 Air Miles pour le Nunavut, contre 50 000 pour l'Europe. Un autre site incontournable est le forum *flyertalk.com*. Les internautes y échangent des trucs pour optimiser l'utilisation de leurs mil-

les. Attention, cependant, à ne pas devenir trop accro. Certains voyageurs finissent par payer plus cher un billet afin de gagner quelques centaines de milles supplémentaires sur leur carte.

Pour en savoir plus :
Webflyer
www.webflyer.com
Miles4sale.com
<http://miles4sale.com>
FlyerTalk
www.flyertalk.com
Award Planner
www.awardplanner.com

Superflu

Le convertisseur de monnaie/dictionnaire électronique. Voilà un produit vendu dans toutes les boutiques d'aéroport spécialisées dans l'électronique. Pourtant, comment pensez-vous vous en tirer du point de vue de l'étiquette si vous interrompez sans cesse votre conversation afin de chercher, sur votre ordinateur de poche, un mot dans la langue de votre hôte ?

Il va sans dire que ces accessoires sont parfaitement superflus. L'homme ou la femme d'affaires qui veut tout de même impressionner par son multiculturalisme insoupçonné aura tôt fait d'installer un logiciel sur son ordinateur portable ou de poche afin de s'exercer, dans l'intimité de sa chambre d'hôtel, à utiliser quelques mots de convenue : *bonjour, merci*, ce genre de trucs.

Idem pour la conversion du dollar en une monnaie étrangère : rarement voit-on une devise fluctuer au point qu'on doive en surveiller le cours plus d'une fois par semaine (à moins d'être courtier). La solution : lire le journal, que diable !

Alain Mc Kenna,
collaboration spéciale

La Montérégie

Pour vos événements
et réunions d'affaires

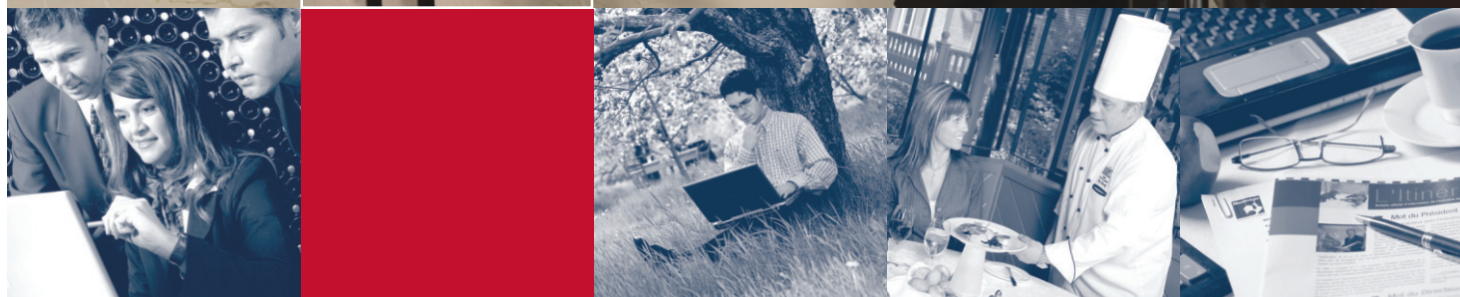
La Montérégie compte sur son territoire deux centres de congrès et une vingtaine d'établissements spécialisés pour les congrès, les colloques et les réunions d'affaires.

Ces établissements totalisent près de 200 salles pour vos événements.

Proximité • Accessibilité • Diversité



Gens d'affaires à l'Hôtel Montagne



Montérégie

Tourisme et congrès

Procurez-vous notre brochure de promotion sur le tourisme d'affaires en Montérégie.

1 866 469-0069 ■ www.tourisme-montregie.qc.ca

 Québec

VOYAGES
Groupe Ideal

Réduisez vos coûts de déplacements d'affaires !

- ➔ Plus de 70 conseillers offrant un service personnalisé
- ➔ Outils de gestion qui vous permettent de contrôler vos coûts de déplacements:
- ➔ Rapports de gestion sur mesure
- ➔ Tarifs aériens exclusifs
- ➔ Politique d'entreprise
- ➔ Profils des voyageurs
- ➔ Site Internet transactionnel dédié à nos clients corporatifs

Au service de plus de 700 entreprises depuis 1972

5415 rue Paré, Ville Mont-Royal

514-342-9554

www.groupeideal.ca

VOYAGES D'AFFAIRES

Passe-droit aux douanes

Des postes de déclaration libre-service permettent d'éviter les files

NADINE FILION
COLLABORATION SPÉCIALE

Les portes du Airbus s'ouvrent et les voyageurs se dépêchent d'en descendre. Tout à côté, un Boeing 747 est déjà en train de déverser ses passagers dans le terminal. Une véritable marée humaine prend d'assaut les postes douaniers.

Sans broncher, je tire ma valise sur roulettes et me laisse dépasser par cette foule impatiente. Je sais que je n'aurai pas à m'y mêler. Une fois aux douanes canadiennes des arrivées internationales à l'aéroport Pierre-Elliott-Trudeau, je bifurquerai à droite et me dirigerai vers l'un des postes de déclaration libre-service Canpass.

Alors que, tout à côté, les voyageurs attendent leur tour en file indienne, pressés de retrouver l'air libre, je me penche vers le guichet couleur rouge et argent, afin de présenter mon iris à la caméra. Clic-clic! la photo est instantanément comparée avec celle obtenue au moment de mon inscription au service.

La borne me tend un carton, que je joins à ma carte de déclaration des voyageurs. J'ai beau pouvoir franchir les douanes en un éclair, je suis tout de même tenue de respec-



PHOTO PIERRE MCCANN, LA PRESSE

Même si elle semble tirée d'un film de science-fiction, la technologie biométrique de reconnaissance de l'iris est, au dire des responsables du programme Canpass de l'Agence des services frontaliers du Canada, la plus fiable et la plus rapide du monde.

ter les règlements, notamment les limites d'exemption personnelle.

Ça y est, je n'ai plus qu'à quitter l'aéroport, devant le regard envieux de ces autres passagers qui atten-

dent toujours de rencontrer un douanier. Oh, je pourrais être sélectionnée au hasard et faire l'objet d'une inspection, mais en 10 mois d'utilisation fréquente du service,

jamais je n'ai encore été embêtée. Les agents savent sans doute que je n'ai pas envie de risquer mon privilège Canpass pour une tricherie...

Ce raccourci de la douane coûte 50 \$ par année (il est gratuit pour les moins de 18 ans). Il s'adresse à ces grands voyageurs « préautorisés à faible risque » qui, au moment de l'inscription et du renouvellement annuel, doivent se soumettre à une vérification de sécurité.

Cette « libre circulation améliorée des voyageurs » est non seulement intéressante pour ceux qui franchissent régulièrement les douanes canadiennes aéroportuaires, elle l'est aussi pour les autorités gouvernementales. « Les détenteurs de Canpass ont satisfait nos exigences, on sait qui ils sont et les agents douaniers peuvent alors concentrer leurs efforts sur les voyageurs qu'on ne connaît pas », explique Nicole Barsalou, porte-parole de l'Agence des services frontaliers du Canada.

En service depuis novembre dernier à l'aéroport de Montréal, le programme Canpass comptait déjà au Québec, à la fin juillet, quelque 2865 clients (9800 partout au Canada). Depuis leur première implantation à Halifax l'an dernier

QUI PEUT DEMANDER LE CANPASS ?

Les citoyens et résidents permanents du Canada et des États-Unis qui ont résidé dans l'un ou l'autre pays, ou dans les deux pays, au cours des trois dernières années consécutivement peuvent demander un Canpass.

Ceux qui n'ont pas été déclarés coupables d'une infraction criminelle pour laquelle une réhabilitation n'a pas été obtenue (les infractions routières liées à l'alcool, telle la conduite en état d'ébriété, sont des infractions criminelles au Canada).

Ceux qui n'ont pas fait l'objet d'une saisie douanière au cours des cinq dernières années.

Ceux qui n'ont pas enfreint la loi en matière de douane ou d'immigration.

Pour en savoir plus :
www.asfc.gc.ca/canpass

jusqu'au début du mois d'août, les guichets de déclaration libre-service ont enregistré 70 238 passages (9240 passages à Montréal depuis novembre).

Actuellement, sept aéroports ont emboîté le pas, soit ceux de Toronto, Montréal, Halifax, Calgary, Winnipeg, Edmonton et Vancouver. On attend incessamment que le dernier aéroport visé par le programme, celui d'Ottawa, fasse de même.

La technique au service des gagnants !

Une équipe professionnelle pour assurer le succès de tous vos événements.

Meilleure conception technique globale pour un événement de grande envergure.

L'utilisation la plus innovatrice des nouvelles technologies pour un événement extérieur.

Réceptaire de deux prix internationaux décernés par l'ICIA* dans le cadre d'InfoComm 2004.



Services audiovisuels

duocom

Pour des présentations réussies

1-888-338-6266

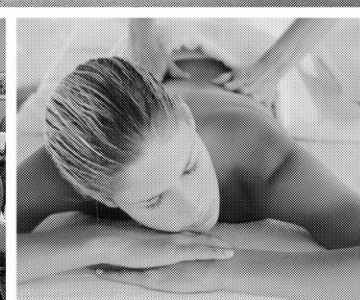
www.duocom.ca

* International Communications Industries Association, Inc.

3257472A

3340982

Réunion au sommet



- 215 chambres et suites • 23 salles de réunion (capacité max. 600)
- Service de coordination personnalisé • Salle à manger La Châtelaine

FORFAITS DISPONIBLES!
www.lechantecler.com



HÔTEL
LE CHANTECLER
1-888-916-1616

Autoroute 15 nord • sortie 67 • Sainte-Adèle



L'alternative à meilleur prix
Service incomparable!



PARK'N FLY
STATIONNEMENT D'AÉROPORT

Compagnie canadienne établie au Canada depuis 35 ans, Park'N Fly exploite des centres de stationnement automobile à proximité des aéroports de Vancouver, Edmonton, Calgary, Toronto, Halifax, Ottawa et Montréal.

À l'aéroport international Pierre-Elliott-Trudeau de Montréal, Park'N Fly offre trois centres de stationnement et deux types de service.

SERVICE VOITURIER

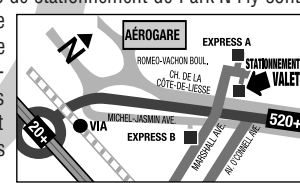
Un préposé s'occupe de transférer les bagages dans la navette et de garer la voiture. La navette transporte alors le client directement à la porte la plus proche du comptoir d'enregistrement du transport utilisé. Au retour, le préposé réchauffe ou rafraîchit la voiture, retrouve le voyageur à la porte d'arrivée et aide ce dernier au chargement de ses bagages. 7,95 \$ par jour ou 39,95 \$ par semaine (avec coupon disponible au www.parknfly.ca).

STATIONNEMENT LIBRE-SERVICE

Les voyageurs qui optent pour le service express garent eux-mêmes leur voiture (dans le centre A ou B) et utilisent le service de navette à l'aller et au retour du terminal. À partir de 5,95 \$ par jour (avec coupon disponible au www.parknfly.ca).

Les tarifs hebdomadaires de Park'N Fly sont presque les mêmes que le prix de la course en taxi (aller seulement) entre le centre-ville de Montréal et l'aéroport Pierre-Elliott-Trudeau.

Ces services sont disponibles 24 heures par jour, sept jours par semaine. Les aires de stationnement de Park'N Fly sont situées à moins de deux kilomètres de l'aéroport et cinq véhicules de 20 passagers font régulièrement la navette entre les trois centres et l'aérogare.



Pour renseignements 1 866 992-2359 12155, Côte-de-Liesse, Dorval www.parknfly.ca

à faire Réserver réunions

CANTONS DE L'EST

LES CANTONS DE L'EST... L'ENDROIT IDÉAL POUR TENIR VOS RENCONTRES D'AFFAIRES!
Cadre enchanteur et inspirant, à proximité des grands centres.
Visitez notre nouveau site affaires.

www.cantonsdelest.com/affaires

BESOIN DE CONSEILS POUR VOTRE PROCHAINE RÉUNION OU VOTRE CONGRÈS ?
Contactez Serge Lamoureux, notre conseiller au (514) 207-4238
Il saura vous aider à trouver le lieu qui convient parfaitement à vos besoins !



AUBERGE & SPA
WEST BROME

GRANDS HORIZONS...
GRANDES IDÉES

- 26 chambres et suites avec foyer de pierre
- Cuisine gourmande aux accents de Provence
- Spa deluxe offrant tous les soins
- 3 salles de conférence équipées
- Golf, vignobles, ski, parcours aventure, équitation, etc.

WEST BROME
1 888 902-7663
www.awb.ca

3338859A