

VOYAGES D'AFFAIRES

SOMMAIRE

La reprise en 2004

Au ralenti depuis deux ans, les déplacements d'affaires devraient augmenter
p. 2

Cure de rajeunissement

Les transporteurs offrent plus de confort aux voyageurs
p. 6 et 7

Pour moi, le monde ?

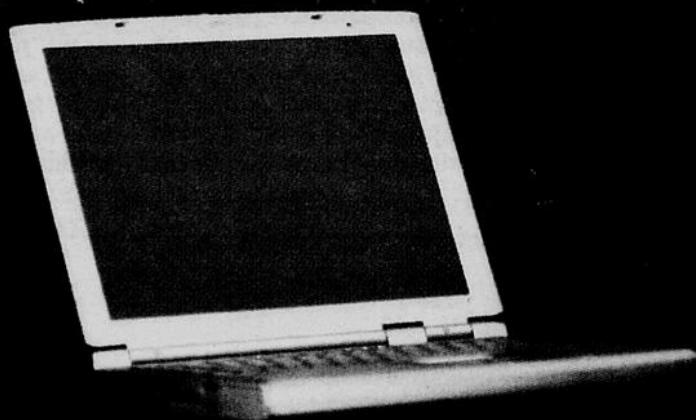
Tous les employés ne sont pas faits pour travailler à l'étranger
p. 11

Des arrivées réussies

Trucs et conseils pour s'oxygéner au cours de longs voyages
p. 13

Vers la reprise

Les années passées ont été difficiles pour les voyageurs d'affaires et leurs employeurs.



Le Centre des Congrès de Drummondville

L'endroit idéal pour vos colloques, congrès, réunions.

Forfaits disponibles



- Restaurant La Verrière
- 14 salles de réunion pouvant accueillir de 10 à 1670 pers.
- Piscine intérieure et Spa
- Bar El Casino
- Vaste stationnement gratuit.
- En bordure de l'autoroute 20, sortie 177.
- À mi-chemin entre Montréal et Québec



915, rue Hains Drummondville, QC J2C 3A1
info@universel.com

Au coeur du Centre-ville de Québec

Situé à proximité du Centre des Congrès et du Centre de Foires de Québec.

- Restaurant La Serre
- Salles de réunion pouvant accueillir de 10 à 150 pers.
- Piscine intérieure et Spa
- Appareils de conditionnement physique
- Facilité d'accès par les principaux axes routiers
- **Nouveau**: Internet haute vitesse sans fil
- Stationnement intérieur



330, rue de la Couronne Québec, QC G1K 6E6
info@hotelquebec.com

Réservation: (819) 478-4971 ou 1-888-242-6273 www.bestwestern.qc.ca

Réservation: (418) 649-1919 ou 1-877-468-3521

Les turbulences s'en vont peu à peu du ciel des voyageurs

Soucieux de réduire leurs dépenses, les voyageurs opteront pour moins de confort

Claudine Hébert
dossiers@transcontinental.ca

Après une disette d'un peu plus de deux ans, les déplacements d'affaires reprennent peu à peu leur rythme d'avant les attentats de septembre 2001. L'année 2004 s'annonce meilleure. Par contre, les voyages ne se feront plus jamais comme avant.

Les voyageurs d'affaires n'ont pas eu la vie facile récemment : craintes quant à certaines destinations, longues attentes dans les aéroports, mesure de sécurité accrues à toutes les étapes du voyage. Tous les changements annoncés dans l'industrie ont bel et

bien été instaurés. Moins d'agents de voyages, utilisation accrue d'Internet pour l'achat de billets et hausse des tarifs dans plusieurs cas.

D'après un sondage mené par **American Express**, l'une des plus importantes agences de voyages du monde (elle dessert plus de 70 % des entreprises du *Fortune 500*), plus de 40 % des 800 voyageurs d'affaires interviewés ont dit vouloir recommencer à voyager en 2004.

Les cyber-réunions et les vidéoconférences ont donné un coup de main, mais rien ne remplace les réunions en personne, fait remarquer Amex dans son étude.

La plupart des gens d'affaires ont précisé qu'ils sacrifieraient leur confort afin d'économiser sur leurs déplacements.

Moins de luxe

En d'autres mots, il y aura de moins en moins de vols en première classe et de réservations dans des hôtels chics. Même régime pour les présidents. Les entreprises coupent dans leurs dépenses.

Cette tendance est confirmée par **Nadia Giudice**, présidente de **Voyages Foreman Ideal**, à Montréal. « Avant 2000, les clients se souciaient davantage de leur confort que du prix du billet. Mais quand les titres technologiques ont commencé à baisser, juste avant les événements de septembre 2001, nous avons noté une baisse substantielle de la vente de sièges en classe affaires. Et encore aujourd'hui, la clientèle d'affaires, qui représente 70 % du chiffre d'affaires de l'agence, préfère acheter des billets en classe économique. »

Comme le fait remarquer M^{me} Giudice, les transporteurs (à l'exception d'**Air France**, qui a conservé sa première classe), ont même décidé de réduire les classes offertes de trois à deux, soit affaires et économique, afin de réduire les dépenses.

Un éclatement des produits

Chez **Voyages CAA-Québec**, on constate non seulement que les demandes des gens d'affaires changent, mais que

Des trucs pour économiser

Afin d'aider les entreprises à réduire leurs coûts lors des déplacements d'affaires, le CAA-Québec et American Express ont formulé quelques recommandations. En voici cinq.

1 Les réservations par Internet peuvent parfois causer des surprises. Les prix varient d'un jour à l'autre. De plus, certains sites présentent les offres de transporteurs aériens américains, sans mentionner que le prix est en dollars américains.

2 En Amérique du Nord, le coût du billet d'avion diminue considérablement lorsque le séjour inclut un samedi soir. En Europe, ces coûts diminuent pour les séjours d'au moins sept jours.

3 Plutôt que d'avancer de l'argent liquide aux employés lorsqu'ils voyagent, les entreprises devraient leur fournir une carte de crédit.

4 Pour éviter des coûts additionnels, les employés devraient faire le plein de la voiture qu'ils ont louée avant de la remettre au dépositaire.

5 Mieux vaut opter pour l'utilisation d'un téléphone cellulaire ou le forfait d'une carte téléphonique d'entreprise afin d'éviter les frais d'appels dans les hôtels. ■

Le cellulaire ou la carte d'appel permettent d'économiser sur les appels faits à partir de l'hôtel.



maintenant plus de recherches, c'est beaucoup plus exigeant. Mais le client, lui, veut toujours sa réponse aussi rapidement. »

L'enveloppe budgétaire

L'équipe de M^{me} Landry vend plus que des voyages d'affaires. Depuis six ans, elle déploie des efforts pour que ses clients contrôlent davantage l'enveloppe budgétaire réservée aux voyages.

« Lorsque les déplacements sont effectués par les propriétaires d'entreprise, ces derniers n'ont généralement pas besoin d'une politique en matière de voyages. Ils connaissent les coûts de leurs déplacements. Mais qu'arrive-t-il quand ce sont leurs employés qui doivent se déplacer ?

À titre d'exemple, dans le cas d'employés d'une entreprise qui voyagent fréquemment à Toronto, il serait plus avantageux de choisir un ou deux hôtels et de négocier des tarifs avantageux plutôt que de laisser les employés faire leurs propres réservations », dit M^{me} Landry.

Il n'y a pas que les hôtels avec lesquels il est possible de négocier. Avant le 11 septembre 2001, M^{me} Landry se souvient que la plupart des transporteurs aériens levaient le nez sur des ententes avec des PME. Aujourd'hui, il est étonnant de voir le nombre de transporteurs qui leur accordent des tarifs avantageux. ■

l'industrie subit elle aussi d'importantes modifications. « Après septembre 2001, nous avons assisté à un éclatement des produits, rapporte **Jannick Landry**, directeur au développement *corporate*, services affaires. Si plusieurs grands

transporteurs ont disparu, d'autres ont vu le jour. Il y a eu également le boom Internet, réseau sur lequel tout le monde annonce maintenant ses promotions. En raison de ces nouveaux éléments, le travail des conseillers nécessite

AU PIED DU Mont-Sainte-Anne

Pour vos rencontres d'affaires, louez une maison de campagne bien équipée.



De 2 à 9
chambres
à coucher,
de 2 à 7 salles
de bain,
jusqu'à
36 personnes
par maison!

Réservations : 1 800 461-2030 • Tél./Télé. : (418) 826-3331

Vous pouvez visiter chaque maison sur notre site Internet : www.chalets-village.qc.ca



Enviabable

pour le service.

Réservez en ligne, communiquez avec votre agent de voyages ou appelez VIA Rail Canada au
1 888 VIA-RAIL (1 888 842-7245) ou
ATS 1 800 268-9503 (malentendants).

QUÉBEC • MONTRÉAL • OTTAWA • LONDON • TORONTO • KINGSTON

www.viarail.ca

LES GENS QUI VOUS TRANSPORTENT

Marque de commerce déposée de VIA Rail Canada inc.

VIA
VIA Rail Canada

Les voyages d'affaires survivent aux crises

Les entreprises se sont adaptées aux bouleversements



Claudine Hébert

dossiers@transcontinental.ca

Les événements de septembre 2001, la guerre en Irak et la crise du syndrome respiratoire aigu sévère ont nui au tourisme et perturbé les voyages d'affaires. De quelle manière les entreprises du Québec se sont-elles adaptées à cette situation? Chacune à sa façon.

Au plus fort de la crise du SRAS, par exemple, plusieurs d'entre elles ont émis des avis aux employés pour qu'ils évitent de voyager en Asie.

« Les avis ont toutefois été retirés dès que l'Organisation mondiale de la santé a jugé que ces régions ne présentaient plus aucun danger », fait savoir **Dominique Dionne**, porte-parole de **Bombardier**.

Les réunions de BMO à Montréal

Pour certaines entreprises, le SRAS a occasionné un ralentissement des déplacements vers la Ville Reine. C'est le cas de **BMO Fonds d'investissement**. « La politique de l'entreprise mentionnait de limiter les déplacements à Toronto. Nos importantes réunions pancanadiennes n'ont pas été annulées pour autant. Nous les avons tenues à Montréal », dit **Gilles Quinn**, directeur, développement des affaires, chez **BMO Fonds d'investissement**.

En quarantaine à la maison

Chez **Alcan**, la crise du SRAS n'a pas empêché certains employés de se rendre en Asie et à Toronto.

À leur retour, ils ont dû travailler à la maison pendant une dizaine de jours pour s'assurer de ne présenter aucun symptôme de l'infection en revenant au boulot. La société avait même installé des affiches rappelant le danger à la réception de ses usines. Les visiteurs ne devaient présenter aucun symptôme. « Les risques du SRAS étaient minimes, mais les conséquences pouvaient être extrêmement sérieuses. Il nous fallait être prudents », mentionne **Joseph Singerman**, directeur des relations avec les médias.

Le train plutôt que l'avion

Cascades n'a pas réduit le nombre de voyages d'affaires vers la région de Toronto. Elle a même tenu, au plus fort de la crise, un colloque à Niagara. Le porte-parole de l'entreprise,



Certains employés ayant voyagé en Asie ou à Toronto ont dû travailler à la maison pendant une dizaine de jours pour s'assurer de ne présenter aucun symptôme de l'infection.

Stéphane Mailhot, fait cependant remarquer que, des 500 personnes qui ont participé à l'événement, une trentaine ont préféré prendre le train pour éviter l'aéroport de Toronto. Un employé aurait même refusé de faire le voyage.

Les vols retardés ou annulés nuisent au fonctionnement des entreprises.

À l'exception des désagréments causés par la sécurité accrue dans les aéroports, l'entreprise **Albany International Canada**, un fabricant de toiles absorbantes pour le secteur des pâtes et papiers, admet ne pas avoir ralenti ses activités extérieures.

« Rien n'a changé pour ce qui est des voyages intérieurs. Le SRAS nous a inquiétés, mais pas au point de nous empêcher de voyager. Par contre, nous avons respecté les employés qui, pour des raisons personnelles, refusaient de partir », rapporte **Philippe Degani**, directeur technique de l'entreprise basée à Cowansville.

Par ailleurs, puisque ses employés sont appelés à se déplacer un peu partout en Amérique du Sud, en Asie et en Afrique, M. Degani indique que l'entreprise est très sensible à la situation politique d'un pays. Si celui-ci est instable, les voyages d'affaires dans cette région du globe sont reconsidérés. C'est ce qui est arrivé récemment avec le Venezuela lors de la crise du pétrole. « Nous avons retardé de quelques mois nos déplacements dans cette région. Nous avons également fait de même avec certains pays du Moyen-Orient », ajoute-t-il. Les retards, voire l'annula-

tion, des déplacements d'affaires nuisent au fonctionnement des entreprises. Chez **Ultramar**, **Christian Desjardins**, directeur du secteur de l'administration des systèmes, admet en sentir les conséquences.

« À la suite des événements du 11 septembre, nous avons diminué radicalement les déplacements à l'extérieur. L'entreprise a préféré se doter d'un système de vidéoconférence afin d'économiser. Deux ans plus tard, nous constatons que les projets prennent maintenant de trois à six mois additionnels pour être complétés. Bref, l'entreprise n'y gagne pas vraiment au change... »

ÉVADEZ-VOUS

...en congés

N. Fait
Absolument
réservé en
vacances...

Rivière-du-Loup



Rivière-du-Loup

Carrefour touristique d'importance

Deux centres de congrès quatre étoiles
Plus de 1000 chambres disponibles
40 salles pouvant accueillir jusqu'à
1000 personnes en style école
Plus de 90 restaurants
Centres de santé
Coordination de vos programmes conjoints(es),
tour de ville « circuit patrimonial », visite des attraits
et sites touristiques.

Pour en connaître davantage sur notre destination congrès,
n'hésitez pas à visiter notre nouveau site Internet et
sa section Oser et s'évader au :

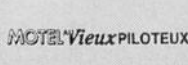
www.tourismerriviereduloup.ca

ou contactez-nous aux coordonnées suivantes :



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

Téléphone : 1-888-825-1981
Télécopieur : 418-868-1666
Courriel : otcrdl@qc.aira.com



NOUVEAU ! NOUVEAU ! NOUVEAU !

Normand Saint-Hilaire

a préparé 500 discours et conseille régulièrement des chefs de file du monde politique et des affaires.



«SÉMINAIRE/VACANCES» PARLER EN PUBLIC

avec aisance et éloquence

- Dominer l'anxiété
- Maîtriser l'auditoire
- Convaincre
- Improviser

RÉSERVEZ VOTRE «SÉMINAIRE VACANCES»

Quatre demi-journées sur une semaine de séjour

CUBA www.gocuba.ca



Autres dates de départ disponibles

TOUT COMPRIS

Départ le 29 novembre
1 semaine • tout compris

participant **1249\$**

accompagnateur **1049\$**

(prix par personne en occupation double)



POUR RÉSERVATIONS

Voyages
Centre-Ville

(514) 871-5103

www.voyagescentreville.com

Un lent retour à la normale après le SRAS à Toronto

D'importants efforts de promotion sont prévus pour relancer l'industrie touristique

Claude Forand

dossiers@transcontinental.ca

La situation est encore loin d'être revenue à la normale pour l'industrie touristique de Toronto, durement touchée par l'apparition de l'épidémie

du syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) en avril dernier, bien qu'elle sente une certaine reprise depuis août, selon **Rod Seiling**, président de l'Association des hôtels du Grand Toronto, qui regroupe environ 150 établissements.

La crise du SRAS coûtera 125 M\$ cette année à l'industrie torontoise de l'hébergement et des congrès, estime l'association. Le **Conference Board du Canada** prévoit que l'impact du SRAS fera perdre un milliard de dollars (G\$) à

l'économie torontoise en 2003. Rappelons que depuis le printemps dernier l'épidémie de SRAS a fait 44 morts à Toronto et laissé pratiquement en déroute le deuxième secteur d'activité en importance dans la Ville Reine, après les services financiers. Le tourisme y représente une industrie de 3,5 G\$ et emploie 95 000 personnes.

Des effets dévastateurs

Dès les premières semaines de l'épidémie de SRAS, les restaurants torontois ont mis à pied 12 000 employés, tandis que le taux d'occupation des hôtels, généralement de 70 % à cette période de l'année, a chuté à 30 % en moyenne. Par exemple, la chaîne **Quatre Saisons** rapportait une perte nette de 9,3 M\$ au premier trimestre de 2003, grandement attribuable à la crise du SRAS.

Malgré tout, **Tourisme Toronto** rapporte que, des congrès prévu cette année, aucun n'a été annulé depuis la crise du SRAS, et deux ont été remis à plus tard. La vice-présidente au marketing, **Susan Carter**, estime que la diffusion d'une information franche et soutenue auprès des organisateurs de congrès a joué un rôle déterminant.

Par ailleurs, les sondages récents menés à l'étranger indiquent que le SRAS n'est plus une raison invoquée pour éviter Toronto.

« La remontée du dollar canadien, passé de 0,64 à 0,75 \$ en quelques mois, serait



Le **Conference Board du Canada** prévoit que l'impact du SRAS fera perdre un milliard de dollars à l'économie torontoise cette année.

d'avantage un facteur nuisible », dit **Marc Lévesque**, économiste à la **Banque TD** à Toronto. Il estime aussi que la croissance anémique de l'économie des États-Unis depuis sa récession en 2001 pourrait inciter tant les touristes que les congressistes américains à rester chez eux.

Une somme de 138 M\$ pour de la promotion

Avec la maladie sous contrôle depuis la fin de l'été, les efforts de relance vont bon train. La province a alloué 138 M\$ sur deux ans pour ramener les touristes et les congressistes dans la Ville Reine.

L'opération de charme entreprise par **Tourisme Toronto** cet automne évite toute référence au SRAS et se concentre sur les attraits de l'industrie du tourisme et du voyage d'affaires, deux secteurs

où la relance est pressante. « L'approche met l'accent sur les stratégies marketing qui inciteront les touristes à considérer Toronto en priorité pour les événements d'affaires », dit M^{me} Carter, en précisant qu'en général le Canada est un pays intéressant pour les congressistes étrangers qui y séjournent plusieurs jours, puisque les restrictions à l'entrée sont beaucoup moins sévères qu'aux États-Unis.

Avec la maladie sous contrôle depuis la fin de l'été, les efforts de relance vont bon train.

Tourisme Toronto a reçu une somme de 14,3 M\$ provenant de l'enveloppe de promotion touristique provinciale pour mousser les attraits de la Ville Reine.

Trois volets d'activités sont prévus. D'une part, la subvention servira à défrayer de la publicité dans les périodiques internationaux consacrés aux voyages d'affaires et touristiques, en mettant l'accent sur les centres d'intérêt faisant la renommée de la ville. L'organisme sera aussi présent à plusieurs foires commerciales internationales, notamment à Londres et à Kanata, au Japon, afin de discuter avec les organisateurs d'événements.

Enfin, **Tourisme Toronto** accueillera ici des groupes de professionnels du voyage (organismes de visites guidées, de congrès, etc.) dans le cadre de missions commerciales.

On ignore pour l'instant si cette subvention provinciale sera renouvelée l'an prochain.

« Qu'on le veuille ou non, la crise du SRAS a mis Toronto sur la carte internationale, lance **Susan Carter**. On parle de nous comme jamais. Il nous reste à profiter des retombées. » ■

La vie de château à prix modique

CHÂTEAU REPOTEL
à partir de **69,95\$**

Club de tout repos 10^{ème} nuit sans frais
valable jusqu'au 31 décembre 2004
Ne peut être jumelé à aucune autre promotion.

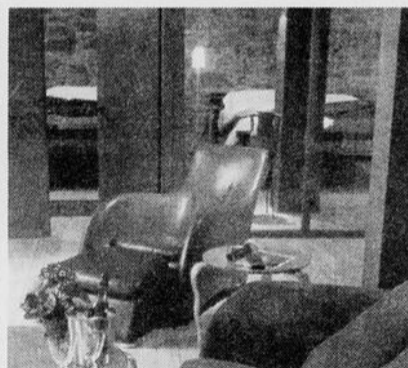
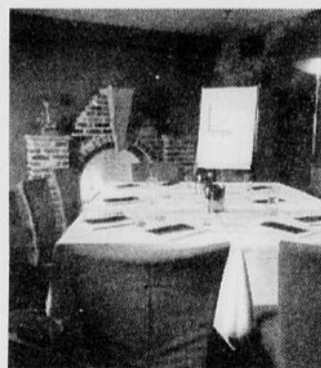
Inclus :
• petit déjeuner
• appels locaux
• café gratuit 24 heures
• stationnement gratuit.

QUÉBEC
www.chateaurepotel.com

(418) 872-1111 ♦ **(418) 872-1112**
Réservation: 1 800 463-5255 Angle Duplessis et Wilfrid-Hamel
Réservation: 1 866 520-2022 Angle Henry IV et Wilfrid-Hamel
Maintenant 2 hôtels à Québec pour mieux vous accueillir

Priori
Après tout, chacun ses priorités...

HÔTEL
LE PRIORI



Congrès ou réunion d'affaires,
vos raisons de faire escale à l'**Hôtel Le Priori** de Québec
sont toujours les meilleures!

Situé dans le Vieux-Port de Québec, sous les toits de l'édifice historique datant de 1734 qui l'abrite, l'**Hôtel Le Priori** joue des contrastes de la pierre, des boiseries, de l'ardoise et de l'acier inoxydable pour créer une atmosphère où luxe et bien-être sont en vedette. Après tout, chacun ses priorités...

- 21 chambres
- 5 suites de luxe
- 2 salles de conférence
- Restaurant «**Toast!**»

Hôtel Le Priori

15, rue du Sault-au-Matelot, Québec (Québec) G1K 3Y7
Téléphone: 1 (800) 351-3992 (418) 692-3992 Télécopieur: (418) 692-0883
Site Internet: www.hotellepriori.com Courriel: prioribiz@videotron.ca

Auberge de la gare
COMPLÈTE HÔTELIÈRE

Le charme d'une auberge...
Le cachet d'un grand hôtel...

Bienvenue à l'Auberge de la gare, située en plein cœur de la ville de Gatineau (secteur - Hull), à moins de 2 km du Casino du Lac Leamy. Nous sommes à quelques minutes du centre ville d'Ottawa, de pistes cyclables, du Parc de la Gatineau, de nombreux terrains de golf et des meilleurs restaurants de la région. Laissez-vous dorloter par le personnel charmant et courtois avec ses 42 chambres dont cinq avec bain turc.

Membre de la chaîne hôtelière
1 800 361-6162
Membre du Tourisme Outaouais

Les chambres sont munies d'une prise pour votre modem

Nous vous offrons sans frais :
• Petite cafetière • Petit réfrigérateur • Appels locaux
• Petit déjeuner continental • Stationnement

Nous disposons d'une salle pour vos réunions.

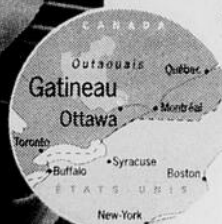
205, boul. St-Joseph, Gatineau (secteur - Hull), Qc J8Y 3X3
Tél.: (819) 778-8085 • www.aubergedelagare.ca

J'attends avec impatience notre prochaine réunion...



*à Gatineau
et dans la
magnifique
région de l'Outaouais*

La nouvelle ville de Gatineau et la région de l'Outaouais vous offrent 650 nouvelles chambres d'hôtel et un nouveau Centre de congrès à la fine pointe de la technologie. Découvrez également nos attractions de renommée internationale – le Musée canadien des civilisations, le train à vapeur Hull-Chelsea-Wakefield et le magnifique Casino du Lac-Leamy qui agrémenteront votre séjour. Informez-vous dès maintenant... et réservez votre réunion.



Tourisme Outaouais

1 800-567-9824

reunion@tourisme-outaouais.ca




Gatineau – Ottawa
3, boulevard du Casino
Gatineau (Québec)
(819) 790-6444
1 866 488-7888
www.hiltonlacleamy.com

Un rêve bien réel.

HÔTEL • THÉÂTRE • CASINO • RESTAURANTS • SPA

**Réunissez-vous au Holiday Inn
Plaza la Chaudière**

- 13 salles de réunion à votre disposition
- Salle de bal pouvant accommoder jusqu'à 450 personnes, style théâtre
- Internet haute vitesse dans toutes nos salles
- Installation pour téléconférences
- Informez-vous sur le programme « Miles pour réunions » Holiday Inn

2, rue Montcalm, Gatineau J8X 4B4
saleschaudiere@rosdevhotels.com
819 778-3880 ou 1 800 567-1962

Holiday Inn
Plaza la Chaudière
Gatineau-Ottawa

Vous recherchez l'atmosphère d'un centre de villégiature mais devez être près du centre-ville et de ces attractions ?

Le Château Cartier vous offre le meilleur des deux mondes :

- 90 suites, 39 chambres standards;
- 22 salles de réunion, totalisant 23 000 pieds carrés;
- Stationnement gratuit;
- Club Santé et Spa complet;
- Parcours de golf de 18 trous, avec champs de pratique

À seulement sept minutes du centre-ville de Ottawa/Gatineau

Château Cartier
RELAIS - RESORT
1 800 807-1088 • 778-0000
www.chateaucartier.com

100 RAISONS DE SE RÉUNIR À MONTEBELLO !

AJOUTEZ 100\$ PAR NUIT PAR PERSONNE À VOTRE TARIF DE CHAMBRE ET PROFITEZ DE TOUS LES AVANTAGES D'UN FORFAIT RÉUNION CLÉS EN MAIN.

Votre forfait Réunion* comprend : un petit déjeuner buffet, deux pauses-café (café et thé), un déjeuner buffet ou conférence, un dîner trois services (menu fixe), deux salles de réunion incluant les frais de service, le stationnement gratuit ainsi que l'accès à notre centre sportif et à notre piscine intérieure.

OUTAOUAIS **Fairmont**
LE CHÂTEAU MONTEBELLO

Pour réservations, composez le (819) 423-6341
www.fairmont.com

* Ce forfait est basé sur un minimum de 10 chambres par nuit. Certaines restrictions s'appliquent. Taxes en sus. Valable jusqu'au 30 avril 2004, du dimanche au jeudi, disponibilité limitée. Non-valable pour les périodes des fêtes et de Pâques.

DONNEZ UNE DIMENSION HISTORIQUE À VOS ÉVÉNEMENTS

MUSÉE CANADIEN DES CIVILISATIONS / CANADIAN MUSEUM OF CIVILIZATION

100, rue Laurier, Gatineau (Québec) J8X 4H2
www.civilisations.ca

Banquets et événements spéciaux
(819) 776-7018
banquets@civilisations.ca

Clarion Hotel
BY CHOICE HOTELS

**HÔTEL CLARION
GATINEAU • OTTAWA**
111, rue Bellehumeur, Gatineau (Québec)

5 NOUVELLES SALLES DE RÉUNION EN 2004!

FORFAITS « CONGRÈS » DISPONIBLES.

Facilitez-vous la tâche, consultez-nous!
(819) 568-5252

clarion@clarion-gatineau.ca
www.hotelclariongatineauottawa.com



OUTAOUAIS
vivez-le!

Les transporteurs aériens dorlotent la clientèle d'affaires

Air Canada, Air France et Delta Airlines rivalisent d'imagination pour séduire les voyageurs

Claudine Hébert
dossiers@transcontinental.ca

Il n'y a pas que les hôtels qui revampent leurs produits, les transporteurs aériens le font aussi. Et c'est particulièrement la classe affaires qui en profite.

L'automne dernier, Air Canada a redécoré les cabines de la classe affaires de ses vols internationaux (devenue la classe *Super Affaires*). Elle s'apprête à faire de même pour ses vols intérieurs et transfron-

taliers. Le transporteur veut rajeunir ses cabines, améliorer ses sièges et ses choix de repas et de divertissement à bord.

Cure de rajeunissement

En attendant, Air Canada propose des réductions aux voyageurs. Elle vient de rendre accessible sur son site Internet, un service de réservation électronique de billets qui réduit considérablement, (jusqu'à 50 %), le coût des places en classé affaires pour les vols

au Canada. Et l'entreprise compte plus tard offrir les mêmes réductions pour tout le reste de l'Amérique du Nord.

« Les voyageurs d'affaires sont notre public cible. Sans dévoiler de chiffres, on peut dire qu'ils constituent un énorme marché pour nous. Comme ils cherchent les plus bas prix possible, nous nous devons d'être concurrentiels. Et dans ce cas-ci, nous sommes très persuasifs », indique **Huguette Parent**, chef de service, développement

de la marque et conception de produits, chez Air Canada.

Depuis octobre, la clientèle peut ainsi réserver ses billets en classe affaires presque au même prix que ceux de la classe économique. Pourquoi seulement sur Internet ?

« Parce que la clientèle souhaite contrôler l'achat de ses billets et profiter d'un service 24 heures sur 24. Elle ne veut pas attendre les heures d'affaires régulières », dit M^{me} Parent. En plus de ces tarifs avanta-



Air Canada souhaite rajeunir ses cabines, améliorer ses sièges ainsi que ses choix de repas et de divertissement à bord.

LAVAL

pour toutes les raisons du monde



Sheraton Laval
HOTEL

Hôtel Sheraton Laval
et Centre des congrès

(450) 687-2440

1 800 667-2440

www.sheraton-laval.com

241 chambres et suites.

Centre des congrès :

18 salles polyvalentes

pouvant accueillir

jusqu'à 2 000 personnes ;

superficie de 31 500 pieds carrés.



Hilton
Montréal/Laval

Cela se passe au Hilton !

Hilton Montréal/Laval

(450) 682-2225

1 800 HILTONS

www.hilton.com

169 chambres incluant des suites ;

21 salles de réunion dont 9 exécutives

pouvant accueillir jusqu'à 120

personnes en style théâtre.



Le St-Martin
HOTEL & SUITES

L'alliance du confort et de l'élégance

Le St-Martin Hôtel et Suites

(450) 902-3000

1 866 904-6835

www.lestmartin.com

75 chambres et suites ;

3 salles de réunion

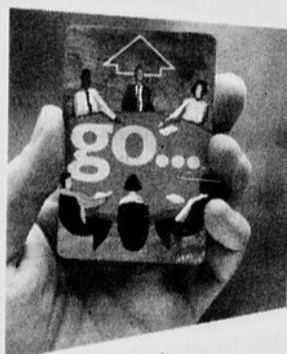
dont une de conférence exécutive

pouvant accueillir jusqu'à

130 personnes en style théâtre

et 85 personnes en banquet ;

superficie de 1 215 pieds carrés.



Radisson

RADISSON HOTEL LAVAL

Radisson Hotel Laval

(450) 682-9000

1 800 333-3333

www.radisson.com/lavalca

175 chambres ; 5 salles de réunion

pouvant accueillir jusqu'à 500 personnes

en style théâtre ;

superficie de 8 730 pieds carrés.



Vivez l'expérience

des hôtels Choice

Quality Suites et Comfort Inn

(450) 686-8257

1 800 267-3837

www.choicehotels.ca

236 chambres et suites ;

des salles de conférence

pouvant accueillir

jusqu'à 15 personnes.



4 centres de congrès • 1 600 chambres • 76 salles de réunion
150 000 pieds carrés d'espaces pour réunions, expositions et congrès
Activités culturelles, écotouristiques, horticoles • Magasinage et fine cuisine

1 877 GO LAVAL

Tourisme
LAVAL

1 877 465-2825 • (450) 682-5522 • www.tourismelaval.com



geux, rappelons que la clientèle d'affaires d'Air Canada profite du confort des salons *Feuilles d'érable*, créés en 1994. « C'est le produit chéri de nos clients d'affaires. Ils peuvent s'y rafraîchir, se restaurer et se détendre à leur arrivée à l'aéroport, avant leur vol ou en attendant leur correspondance », ajoute M^{me} Parent.

Cure de rajeunissement pour Air France

Le transporteur Air France, qui avait été le premier, en 1994, à introduire les lits dans les cabines de première classe, compte ajouter du confort à ses avions, non seulement pour la première classe et la classe affaires, mais aussi pour la classe économique.

D'abord, la section de la première classe passe de 12 à 8 sièges, ce qui crée 50 % plus d'espace pour les clients. Ils profiteront d'ailleurs de lits ayant un vrai matelas. Ce ne sont plus les sièges qui, une fois abaissés, permettent de dormir. La section de la classe affaires sera elle aussi épurée. On y créera 27 % plus d'espace pour les clients. Ces derniers auront droit à de nouveaux sièges inclinables à 180 degrés. Les avions qui offriront ces nouvelles commodités apparaîtront progressivement dès la fin de novembre jusqu'à l'été 2005. À noter que les salons de

l'Aéroport Charles-de-Gaulle viennent eux aussi de subir une cure de rajeunissement.

En attendant que l'on puisse profiter de pareil luxe de ce côté-ci de l'Atlantique, Air France gâte actuellement sa clientèle d'affaires du Québec et de l'Ontario. Elle leur offre, jusqu'au 30 novembre, un surclassement en première classe. Ce surclassement est offert pour l'aller ou le retour d'un vol Montréal-Paris ou Toronto-Paris à tous les clients qui achètent un billet en *Espace Affaires*. De plus, Air France propose, jusqu'au 15 décembre, un parfum *Guerlain* ou une cravate *Dubuc* à ses passagers des classes affaires et premières qui effectuent un aller-retour Montréal-Paris ou Toronto-Paris.

Delta Airlines n'est pas en reste

Delta Airlines courtise elle aussi sa clientèle d'affaires en l'entourant d'attentions. Le transporteur américain, qui propose, à partir de Dorval, cinq vols quotidiens pour les destinations de Boston, New York, Atlanta et Cincinnati, envoie régulièrement à ses clients de première classe et de classe affaires des certificats cadeaux pour de grands restaurants et des billets pour des concerts. L'an dernier, ces clients ont même eu le privilège d'assister au *Super Bowl*. ■

À propos des valises

Qu'elle soit petite, moyenne, grosse, souple ou rigide, la valise qu'on choisit doit nous convenir parfaitement lorsqu'on voyage régulièrement.

De prime abord, il faut savoir que la plupart des bagages de même catégorie s'équivalent. « Le choix d'une valise demeure bien souvent une question de prix. Les gens achètent généralement leurs bagages selon les promotions en vigueur en magasin », souligne d'ailleurs **Raymond Durocher**, du **Groupe Holiday**, le plus important distributeur de valises au Canada.

Et peu importe le prix qu'on y met, il faut être bien conscient qu'aucune valise n'est indestructible ! Tout bagage qui va en soute au moins 10 fois par année finit par être endommagé avant l'expiration de sa garantie. Malheureusement, lorsqu'une valise est abîmée par un transporteur aérien, la garantie ne s'applique pas, puisqu'elle ne couvre que les défauts de fabrication. ■ C.H.

VIA Rail se modernise

De nouvelles voitures ont été mises en service

Fabrice Tremblay
dossiers@transcontinental.ca

Nouveaux intérieurs de voitures, salles d'attente pour la première classe, accès Internet sans fil, **VIA Rail Canada** veut montrer que le train est un mode de transport moderne.

La raison de ces changements ne réside pas dans le déclin de sa clientèle, au contraire, car depuis 10 ans, le transporteur public connaît une croissance constante de sa clientèle, dont une grande partie est constituée de gens d'affaires.

Les voyageurs d'affaires représentent plus de 60 % des passagers de première classe (VIA 1) et plus de 30 % de ceux de classe économique. « Le Québec compte beaucoup de PME et de consultants; ces travailleurs ne voyagent pas tous en première classe », dit **Louise Beauchamp**, directrice, ventes et développement du marché, chez VIA Rail Canada. Le transporteur ne couvre pas que les grands centres. Plusieurs clients apprécient de pouvoir se rendre en train dans des villes comme St-Hyacinthe, Drummondville ou Cornwall.

Plus de confort

Toutes les voitures de la classe VIA 1 ont été rénovées au cours des quatre dernières années. VIA Rail a également mis en service de nouvelles voitures de conception européenne, appelées *Renaissance*. En classe VIA 1, les voitures Renaissance comprennent une rangée de sièges individuels, de même qu'un espace transformé en salon. Au départ et à l'arrivée, les passagers de cette classe disposent de salles d'attente équipées d'un accès Internet sans fil (*Wi-Fi*). Le même service est présentement testé à bord de certains trains de la liaison Montréal-Toronto.

Les liaisons Toronto-Ottawa et Toronto-Montréal sont les plus fréquentées. Le nombre de passagers sur le corridor Québec-Windsor a augmenté de 10 % entre 1998 et 2002. En classe VIA 1, la hausse est de 36 % pour la même période. En 10 ans, la seule année qui n'a pas connu de croissance de la clientèle est celle en cours. « Il n'y a pas un mois où il ne s'est pas passé quelque chose hors de notre contrôle! s'exclame M^{me} Beauchamp. Plusieurs entreprises ont cessé de voyager pendant la crise du SRAS. Et après la panne d'électricité à Toronto, il n'y a eu aucun voyageur d'affaires en Ontario pendant une semaine », dit-elle.

Le retour du service de nuit
En 2000, VIA Rail a rétabli le service de train de nuit entre

Montréal et Toronto, disparu pendant plusieurs années à la suite de compressions budgétaires.

En classe *Constellation*, les voyageurs disposent d'une cabine avec lit, salle de bain

privée, et le petit déjeuner continental est inclus. Le train part à 23 h 30 et arrive à destination à 8 h. Il arrête quelques heures à Kingston pour que le trajet dure l'équivalent d'une nuit complète.

En classe VIA 1, les voitures Renaissance comprennent une rangée de sièges individuels.

« C'est un service qui compte des clients fidèles. Il permet d'avoir une journée productive sans avoir eu trop de frais, puisqu'on sauve le coût de l'hôtel », affirme M^{me} Beauchamp. Il existe un forfait combinant un voyage de nuit avec un retour régulier en classe VIA 1. ■




On peut aller de A à B. Ou voyager de *A à Z*.

Le service de conciergerie d'Air Canada. Pour le plus impeccable des voyages.

On les reconnaît à leur costume noir distinctif. Ils s'activent aux salons Feuille d'érable et dans les coulisses de 23 aéroports de par le monde. Ils connaissent par leur nom les membres Aéroplan Super Élite ou les voyageurs en service Super Affaires. Leur profession: conciergerie. Très attentionnés, ils s'affairent à prévenir les imprévus, à soigner les moindres aspects de votre voyage et à faciliter votre passage à l'aéroport le plus rapidement qui soit.

Les demandes spéciales? Ils s'empressent de les combler afin de vous offrir le plus impeccable des voyages. Bienvenue à bord d'Air Canada!

Plus de choix, plus de flexibilité.

 **Theron Moore**
Conciergerie, Toronto

aircanada.com

AIR CANADA 

Quelques bonnes adresses en région

Certains hôtels hors des grands centres n'ont rien à envier aux chics établissements urbains, notamment lorsqu'ils entourent de petites attentions leur clientèle d'affaires. Voici quatre bonnes adresses où dormir au cours d'un voyage d'affaires. Par Claudine Hébert



De motel à hôtel champêtre

Depuis un an, l'Hôtellerie Jardins de Ville, l'ancien hôtel-motel La Réserve, situé rue King Ouest, à Sherbrooke, est méconnaissable. Le hall d'entrée, la salle à manger et surtout 14 des 55 chambres ont subi une véritable métamorphose. Le décor champêtre est de mise.

« Nous avons conçu des espaces un peu plus intimes. Les chambres donnent l'impression d'être situées dans un gîte, tout en assurant les services d'un hôtel. Nous offrons un bon produit, sans que nos clients paient trop cher », indique Réal Viens, propriétaire de l'hôtel avec trois autres actionnaires, dont sa conjointe, Louise Côté.

Il est à noter que le couple Viens-Côté a été longtemps propriétaire du gîte La Belle Victorienne, à Magog. Outre les nouvelles chambres, deux petites salles de réunion ont également été aménagées. Les récentes modifications encouragent les propriétaires à poursuivre le réaménagement complet de l'hôtel d'ici 2006. La clientèle féminine d'affaires a carrément doublé, et la nouvelle salle à manger est régulièrement remplie à craquer.

Hôtellerie Jardins de Ville, Sherbrooke
1 800 265-7119
www.hotelleriejardinsdeville.com



Un service qui vaut de l'or

Ce n'est pas seulement son titre de plus gros complexe hôtelier de l'Abitibi-Témiscamingue qui fait la renommée de l'hôtel Forestel, à Val-d'Or. Depuis que Robert Larivière est devenu le propriétaire de cet établissement quatre étoiles, il y a trois ans, l'hôtel de 92 chambres, 16 salles de réunion et 2 salles à manger très prisées par les gens de la région ne cesse d'être récompensé pour la qualité de son accueil.

Ce qui fait bien sûr le bonheur de la clientèle d'affaires, qui compte pour 80 % de l'achalandage. Pour la fidéliser, M. Larivière s'est associé avec six autres établissements hôteliers indépendants de la province, dont l'hôtel Les Mouettes, à Sept-Îles. Cette association permet aux clients réguliers de bénéficier d'une nuitée gratuite après 10 nuits dans l'un ou plusieurs hôtels du groupe. Un avantage très apprécié par les représentants parcourant les quatre coins de la province.

Hôtel Forestel, Val-d'Or 1 800 567-6599, www.forestel.ca

Des suites au bord du fleuve

Grâce à un investissement de plus de 3 M \$ dans l'ajout de 45 nouvelles chambres, l'Hôtel Rimouski est devenu le plus imposant centre de congrès de tout le Bas-du-Fleuve. Pour assurer le confort de sa clientèle d'affaires, près d'un tiers des 185 chambres de l'hôtel quatre étoiles, construit sur le bord de la route 132, sont des suites. Elles sont toutes dotées d'une chambre à coucher avec un très grand lit, recouvert d'une douce couette. Un petit salon (ouvert ou fermé) et une table de travail y sont aménagés. Et il y a, en prime, un accès Internet haute vitesse.

L'hôtel, qui possède déjà sa piscine intérieure et son centre de conditionnement physique, a profité des réaménagements pour ajouter un centre d'affaires ainsi qu'un spa à la demande des clients. « Il faut répondre aux exigences du marché. Ce n'est pas parce que nous sommes en région que le produit est rétrograde. Nous croyons beaucoup au



développement régional », fait savoir Julie Fortin, directrice des ventes.

Le nouveau chef de la cuisine mise d'ailleurs énormément sur les produits régionaux tels que l'agneau, les fruits de mer et les fromages de Trois-Pistoles, pour régaler la clientèle. Une plus-value

qui a évidemment aidé l'hôtel à décrocher le lauréat d'argent au dernier Gala provincial de Tourisme Québec.

Hôtel Rimouski
1 800 463-0755
www.hotelrimouski.com

Quand la simplicité suffit

Tout comme les autres hôtels de Sept-Îles, Les Mouettes ne figurent pas parmi les établissements hôteliers les plus modernes de la province. En revanche, leur produit simple et efficace plaît à la clientèle d'affaires qui visite régulièrement la capitale administrative de la Côte-Nord.

Afin de répondre davantage aux besoins d'espace de cette clientèle, qui représente 70 % de son marché, la propriétaire Élisabeth Blais a récemment investi plus de 350 000 \$ pour agrandir les 41 chambres. Ce qui a permis l'ajout d'une plus grande table de travail et d'un nouvel éclairage dans chacune d'elles.

Mais au-delà du décor, c'est l'attention que l'on porte aux clients qui fait toute la différence. À commencer par les appels locaux gratuits, l'accès Internet haute vitesse et le service du petit déjeuner inclus dans le séjour. Sans oublier la bonne humeur du personnel, qui déborde de suggestions pour agrémenter le séjour nord-côtier, notamment en proposant une visite Chez Omer, un restaurant où l'on déguste un incroyable club sandwich au crabe garni de pétoncles sautés et de crevettes, ou encore au coloré Pub Saint-Marc, où l'on sert 14 sortes de bière en fût.

Hôtel Les Mouettes, Sept-Îles, 1 877 962-9427
www.hotellesmouettes.com

Le parc hôtelier du Québec se raffine pour mieux séduire

Claudine Hébert

dossiers@transcontinental.ca

Le parc hôtelier québécois a changé depuis cinq ans en raison de la construction d'établissements comme des hôtels-boutiques et des rénovations majeures apportées aux grands hôtels existants.

« D'importantes rénovations étaient à faire depuis la fin des années 90, mais la conjoncture économique retardait leur réalisation », dit **Pierre Belle-rose**, vice-président, relations publiques et recherches, de **Tourisme Montréal**.

Quoi qu'il en soit, ces travaux de revitalisation ont permis de rajeunir, entre autres, les halls d'entrée, les salles à manger, mais surtout les chambres. Elles sont maintenant équipées des dernières techno-

logies en matière de communication afin de répondre aux besoins et attentes de la clientèle d'affaires. Cette dernière représente 13 % du marché hôtelier, particulièrement à Montréal, à Québec et à Gatineau, et constitue près du quart des revenus des hôtels.

À Gatineau

« Cette clientèle pourrait dépenser davantage chez nous si nous avons enfin notre centre de foires », soutient **Gilles Picard**, directeur général de **Tourisme Outaouais**. Dans la région du sud-ouest du Québec, le parc hôtelier vient d'augmenter de 30 % en trois ans (grâce notamment à l'ajout du **Hilton** et du **Ramada** près du Casino), et il pourrait s'accroître davantage. Les quelque 2 100 chambres de

la ville de Gatineau suffisent actuellement à loger la clientèle d'affaires, quoiqu'il y ait probablement de la place pour le développement de quelques hôtels-boutiques », tient à préciser M. Picard.

À Montréal

Bien qu'il juge que le **Palais des congrès** souffre de l'absence d'un grand hôtel à proximité, M. Belle-rose considère tout de même que le parc hôtelier montréalais répond assez bien aux besoins de la clientèle d'affaires.

« Notre développement hôtelier n'a pas connu une aussi grande croissance que celui de Toronto au cours des dernières années. Mais en ce moment,

nos hôtels présentent une meilleure viabilité que ceux de la Ville Reine, grandement affectés par la crise du SRAS. À pareille dimension, les chambres de Montréal se louent de 25 à 30 \$ plus cher. »

M. Belle-rose souligne que l'arrivée de plusieurs hôtels-boutiques au cours des deux dernières années (le prochain en liste étant l'**Hôtel Godin**, qui devrait ouvrir ses portes à l'été 2004) n'a pas véritablement apporté la manne à leurs promoteurs.

« De récents sondages ont démontré que les hôtels du Vieux-Montréal, pour la plupart des hôtels-boutiques, ont accueilli 10 % de moins de clientèle que les autres

établissements de Montréal. Bien sûr, on peut supposer que, sans la crise du SRAS et la hausse du dollar canadien, la situation aurait été différente. Ce qui laisse croire qu'à long terme, ces hôtels haut de gamme trouveront leur équilibre dans le marché. »

À Québec

Dans la Vieille Capitale, le parc hôtelier a connu une hausse de 20 % depuis le début des années 90, portant à plus de 11 700 le nombre de chambres. Les plus récentes constructions ? Le **Marriot Courtyard** (111 chambres) et les 60 nouvelles chambres de l'**Auberge Saint-Antoine**.

De quoi ravir le directeur

général de l'**Office de tourisme et des congrès** de la région, **Pierre Labrie**. « La ville de Québec est très choyée pour son choix d'hôtels, de gîtes, d'auberges et d'hôtels-boutiques. Des établissements qui, afin de mieux concurrencer avec ceux des autres régions, offrent tous les services exigés par la clientèle d'affaires. »

M. Labrie mentionne que plusieurs projets ont été mis en veilleuse, voire oubliés, depuis les événements du 11 septembre 2001. On recommence à parler de deux projets, dont un hôtel de 200 chambres près des Plaines d'Abraham et un autre de 300 chambres dans le secteur du carré d'Youville. C'est à suivre... ■



Une chambre de l'Hôtel Gault, l'un des plus récents hôtels-boutiques qui a érigé ses quartiers dans le Vieux-Montréal.

Présentez.

Allez-y. Vous le pouvez.

*Certaines conditions s'appliquent.

Gagnez.

Choice Hotels Canada, c'est un vaste réseau de 43 établissements faciles d'accès et très bien situés, partout au Québec. Grâce aux hôtels Choice, plus rien ne vous empêche de vous déplacer et d'aller voir votre monde sur place, en personne. Réservez dès aujourd'hui au **1.800.BO.RÈVES** et demandez le tarif **LCOM** pour bénéficier d'une réduction de 20 %*. De plus, devenez membre de notre nouveau programme de récompenses Club Choice Plus pour bénéficier de plusieurs avantages et courir la chance de gagner des prix instantanés.

Pour devenir membre, composez le **1.866.283.3510**



1.800.BO.RÈVES
www.choicehotelsquebec.ca

Découvrez les Cantons-de-l'Est... À 1 h de Montréal!

UN EMPLACEMENT À HAUT RENDEMENT!

- Sur le bord du lac Mégantic
- 15 chambres avec salles de bain privées
- 2 salles de réunion (12 à 24 personnes)
- Cuisine gastronomique champêtre
- Activités à proximité

1 866 494-6904 • www.victorines.qc.ca

LA CONJONCTURE IDÉALE POUR VOS RÉUNIONS!

- Hébergement 4 étoiles face au lac Brome, 38 chambres et suites
- 3 salles de réunion de 5 à 100 personnes
- Cuisine raffinée – française et terroir
- Piscine intérieure, sauna et bain tourbillon
- À 6 km de Knowlton
- Jeux d'équipe www.safariloowak.com

1 888 922-0404 • www.aubergequilliams.com

Pour plus d'information sur la région des Cantons-de-l'Est : **1 800 355-5755 • www.tourismecantons.qc.ca**

Plus de 100 missions à l'étranger

Pierre Picard
dossiers@transcontinental.ca

Le programme 2003-2004 de **Mission Québec** prévoit 123 activités à l'étranger, dont la moitié sont encore à réaliser.

Ces missions sont réparties comme suit : 59 en Amérique du Nord (surtout aux États-Unis), 28 en Europe, 19 en Amérique latine (principalement au Mexique, au Brésil et au Chili) et 17 en Asie (surtout en Chine et au Japon).

La liste complète figure sur le site Web du ministère du **Développement économique et régional (MDER)** au www.mder.gouv.qc.ca (il faut d'abord cliquer sur Industrie et



Il y a des missions quasi hebdomadaires aux États-Unis où sont dirigées 86 % des exportations québécoises.

commerce, puis sur Commerce extérieur et enfin sur Missions commerciales et expositions).

« Idéalement, les entreprises doivent s'inscrire au moins trois mois avant l'événement. Nous les rencontrons et étudions leur

situation. La participation à Mission Québec est basée sur une relation d'aide-conseil avec chaque entreprise », dit **Michel Coutu**, directeur du développement des marchés à l'exportation au MDER.

Parmi ces missions, mentionnons celle qui sera effectuée dans le domaine de la construction en Chine, en novembre prochain, et celle qui sera menée au Chili en mars 2004 pour la vente de produits québécois au sein de la chaîne de magasins **Falabella**. C'est sans compter les missions quasi hebdomadaires aux États-Unis où sont dirigées 86 % des exportations québécoises.

Du côté d'**Équipe Canada**, **Sameer Ahmed**, des **Affaires étrangères et du Commerce international**, confirme que les prochaines missions ne sont pas encore déterminées. « Nous attendons l'arrivée du prochain premier ministre », dit-il. ■

Renseignez-vous avant de partir à l'étranger

Avant de partir en voyage d'affaires à l'étranger, il est bon de consulter le portail du ministère des **Affaires extérieures et du commerce international** afin de connaître les contraintes particulières à votre destination, même si elle se trouve dans les pays avec lesquels le Canada a conclu des traités de libre-échange.

Formulaires, droits et taxes Ainsi, au Mexique, les gens d'affaires en mission commerciale ou en visite pour assister à une foire, un congrès ou une réunion d'affaires n'ont pas besoin de visa mais

devront remplir un formulaire d'immigration multiple fourni par les lignes aériennes.

Si vous demeurez plus de 30 jours dans le pays et avez l'intention d'occuper un emploi, il vous faut obtenir un visa d'affaires.

Au Chili, les voyageurs doivent acquitter un droit de 55 \$ US à l'entrée et une taxe de transport de 26 \$ US à la sortie. Aux États-Unis, il est recommandé d'avoir avec soi un passeport canadien valide.

Pour de plus amples renseignements afin de bien entreprendre les démarches, visitez le site www.voyage.gc.ca ■ A.D.

LES LAURENTIDES...

GRAY ROCKS
SKI • GOLF • CONGRÈS

Du temps supplémentaire... Avec plaisir!

- 200 chambres et condos à 5 minutes de Tremblant
- Mini-gym, piscine intérieure, massage thérapeutique
- 14 salles de réunion (10 - 500 personnes)
- 36 trous de golf : La Belle et La Bête, tennis, plage et marina privée
- 22 pistes de ski alpin, ski de fond et motoneige

www.grayrocks.com • 1 800 567-6762

RELAIS & CHATEAUX
Relais Gourmands

L'EAU À LA BOUCHE
HÔTEL-RESTAURANT
3003, boul. de Sainte-Adèle
Sainte-Adèle (Québec) J8B 2N6
(450) 229-2991
Télec. : (450) 229-7573

25 chambres de grand luxe

Salles de réunion

ACTIVITÉS À PROXIMITÉ

- Golf
- Théâtre d'été
- Piste cyclable
- Motoneige
- Ski alpin
- Ski de fond
- Traineau à chiens

Courriel : caubouche@sympatico.ca
www.leaualabouche.com

toujours à la hauteur!

TREMBLANT
Multi-Service Business

TENEZ VOTRE RÉUNION DANS UN ENVIRONNEMENT UNIQUE

LE CENTRE DES CONGRÈS VOUS OFFRE :

- 12 SALLES
- SERVICE D'ÉQUIPEMENT AUDIOVISUEL
- SERVICE DE PLANIFICATION DE CONGRÈS

1 888 811-5881 | WWW.TREMBLANT.COM

HÔTEL Club Tremblant
VILLEGIATURE • SPA • CONGRÈS
RESORT • SPA • CONFÉRENCE
★★★★

À partir de **139\$** tout inclus

- Réunions
- Conférences
- Banquets
- Expositions
- Congrès

Information : s.plante@clubtremblant.com
121, rue Cuttle, Ville de Mont-Tremblant
HotelClubTremblant.com - 1 800 567-8341

À la grandeur de vos affaires

Récemment rénové, 300 chambres et suites exécutives, restaurant fine cuisine, bistro-bar, 21 salles de réunions et banquets avec accès Internet haute vitesse, 20 000 pi² sur un seul niveau, capacité de 10 à 1000 personnes, piscine intérieure, SPA, bain vapeur, sauna et centre de conditionnement physique.

246, Chemin du Lac Millette, Saint-Sauveur-des-Monts, (Québec) J0R 1R3
Téléphone: 450 227.1811 Fax: 450 227.8512 1 800 361.0505

www.manoir-saint-sauveur.com

MANOIR SAINT-SAUVEUR
HÔTEL DE VILLEGIATURE
4 SAISONS

Tourisme Laurentides
1-880-561-6673, poste 233 www.laurentides.com

Québec

Certaines qualités sont essentielles pour oeuvrer à l'étranger

Il faut une grande ouverture d'esprit, une bonne capacité d'adaptation et un certain goût de l'aventure

Sylvie Lemieux
dossiers@transcontinental.ca

L'idée d'aller travailler à l'étranger vous séduit ? Il est vrai que l'expérience acquise lors d'un mandat à l'international vaut son pesant d'or dans un curriculum vitae. Mais avant d'accepter trop vite une telle proposition, demandez-vous bien si vous avez le profil de l'emploi.

Depuis 1983, **Denis Morin**, vice-président, ingénierie, chez **Yves R. Hamel et Associés (YRH)**, des consultants en radiodiffusion et télécommunications, a séjourné dans une vingtaine de pays d'Afrique et d'Asie. Il était à l'emploi de **Bell Canada** quand il a été assigné pour la première fois à l'étranger.

« Le vendredi, on m'a proposé d'aller travailler au Sénégal pendant un an. J'avais jusqu'au lundi pour donner ma réponse », raconte-t-il.

L'adaptation

Oeuvrer à l'international ne faisait pas vraiment partie de son plan de carrière. « Je n'ai pas l'âme d'un grand voyageur et je suis un très mauvais touriste », dit-il. Malgré tout, il décide de boucler sa valise, considérant qu'il s'agissait d'une expérience unique.

Au cours de ses différents mandats, il a géré plusieurs équipes de travail et a vu débarquer des ingénieurs qui en étaient à leur première assignation à l'étranger.

« Travailler à l'international, ça fait *glamour*, mais ce n'est pas tout le monde qui réussit à s'adapter à un contexte étranger », explique M. Morin. Il se souvient d'un ingénieur qui a demandé d'être rapatrié dès le lendemain de son arrivée dans un pays africain.

« J'étais allé le chercher à l'aéroport, et tout le long du

trajet qui nous menait jusqu'à l'hôtel, il n'a pas dit un mot. On est passés devant des quartiers très pauvres, des bidonvilles... Au déjeuner, le lendemain, il m'a dit qu'il voulait repartir. Il n'est plus sorti de sa chambre et y a attendu le prochain vol, quelques jours plus tard. »

Selon M. Morin, plusieurs achèvent un premier mandat en sachant qu'on ne les y reprendra plus par la suite.

D'autres n'arrivent tout simplement pas à s'acclimater. À ce moment-là, il vaut mieux demander son billet de retour. « Quand on n'aime pas ça, on n'est pas productif, dit-il. Si la famille ne s'adapte pas au nouvel environnement, cela aussi peut nuire à la performance au travail. »

La famille

Déménager toute la famille entraîne effectivement plusieurs difficultés (déracinement, changement d'école pour les enfants, interruption de la carrière pour le conjoint ou la conjointe, etc.). Pour toutes ces raisons, moins de gens partent en famille pour une assignation à l'étranger comparativement à il y a 20 ans.

« Dans le milieu du génie, les clients préfèrent maintenant offrir des contrats de six mois. À ce moment-là, l'ingénieur part seul.

« C'est beaucoup moins coûteux, et il peut faire ses valises rapidement. De plus, avec les moyens de communication qui existent aujourd'hui, l'absence est moins lourde. Généralement, on lui paie un billet aller-retour pour qu'il puisse passer des vacances en famille au bout de trois mois. »

Le choc des cultures

Une grande ouverture d'esprit, une bonne capacité d'adaptation et un certain goût de l'aventure font évidemment



JEAN GUY PARADIS, LES AFFAIRES

Depuis 1983, Denis Morin, vice-président, ingénierie, de la firme de consultants Yves R. Hamel et Associés, a séjourné dans une vingtaine de pays d'Afrique et d'Asie.

partie des conditions préalables à une carrière à l'international.

La facilité à apprendre les langues est aussi un atout.

« Les gens de l'endroit aiment

quand on parle un peu leur langue, affirme M. Morin. Ça facilite les contacts humains. »

Par ailleurs, il faut éviter de partir avec l'intention

d'imposer ses vues. « En tant qu'étranger, on doit s'adapter à la culture du pays où l'on travaille », ajoute M. Morin.

Gérald Lacroix, associé chez **Breton Banville et Associés**, revient d'un séjour de plus de deux ans à Paris. Agissant en tant que consultant pour **Air Liquide**, il coordonnait le travail d'équipes d'ingénieurs réparties dans trois pays, soit la France, la Belgique et les Pays-Bas. Il a vécu un véritable choc des cultures.

« Nous avons une approche proactive dans notre façon de faire des affaires alors que les Français et les Belges sont plus analytiques et se consultent plus, explique-t-il. Les Hollandais, eux, sont considérés comme les plus américains des Européens. Il fallait donc travailler en tenant compte de tous ces styles de gestion.

« Plutôt que d'imposer nos façons de faire, il faut chercher à comprendre comment chacun fonctionne. C'est exigeant sur le plan des relations humaines, mais c'est aussi ce qui m'a apporté le plus. »

Après une expérience à l'étranger, il faut aussi s'attendre à vivre un choc au retour. « On ressent un vide, explique M. Lacroix. Au cours d'un projet, le niveau d'activité est élevé. Tout à coup, le rythme ralentit et on retrouve notre ancienne routine. Je m'attendais à un choc, mais pas aussi intense. »

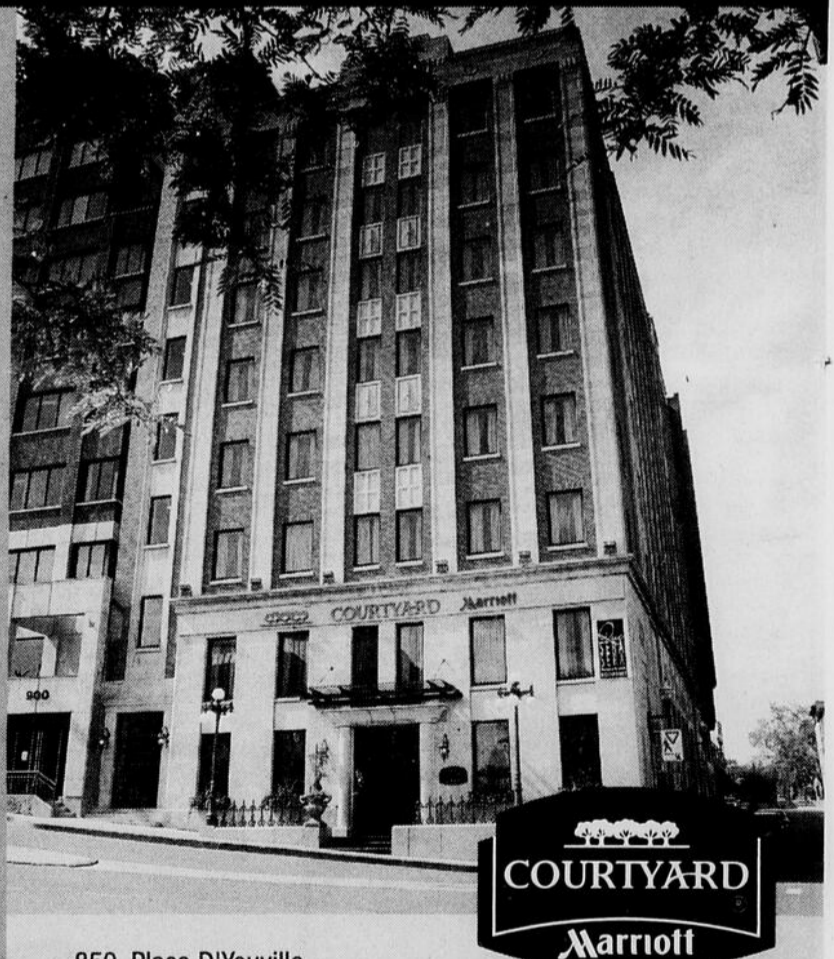
Les relations

À chaque retour, M. Morin a dû remettre en marche son réseau de relations. « Loin des yeux, loin du cœur. Au cours des premiers mois, le téléphone ne sonne pas souvent. Il faut renouer les contacts », dit-il.

Travailler à l'étranger n'est peut-être pas la meilleure stratégie pour gravir les échelons. « Ce n'est pas toujours bon d'être loin, dit M. Morin. Parfois, on manque de belles occasions de carrière. Dans les grandes entreprises, l'éloignement peut limiter l'avancement. Ceux qui vivent à l'étranger deviennent des experts techniques, pas forcément des têtes dirigeantes. C'est un choix. » ■

La nouvelle adresse des gens d'affaires à Québec

- Situé à 2 pas du Vieux Québec et du Centre des Congrès
- 111 chambres et suites spacieuses
- Salle d'exercices et bain tourbillon
- Restaurant et bar
- Accès gratuit à Internet haute vitesse
- Livraison du journal quotidien



850, Place D'Youville
Québec (Québec) G1R 3P6 Canada
Téléphone : (866) 694-4004
Télocopieur : (418) 694-4007
www.marriott.com
info@marriott-quebec.com

* Valide du 13 Octobre 2003 au 30 avril 2004 (non disponible le 6-7-13-14 février 2004)

Comment s'inscrire aux missions commerciales

> **MISSION QUÉBEC** : Communiquez avec un conseiller en développement industriel régional ou avec un spécialiste sectoriel du ministère du Développement économique et régional, ou avec un commissaire à l'exportation. Les coordonnées des différents bureaux régionaux du Ministère sont disponibles à l'adresse suivante : www.mder.gouv.qc.ca (cliquez sur Pour nous joindre, puis sur Directions régionales). Il y a aussi un numéro de téléphone général, porte d'entrée des gens d'affaires, soit le 1 866-INFOMIC (1 866 463-6642).

> **ÉQUIPE CANADA** : Communiquez avec Équipe Canada au (613) 944-2512 ou rendez-vous à l'adresse suivante : www.tcm-mec.gc.ca, puis cliquez sur Contactez-nous. ■

Tarifs à partir de
139\$*

LOEWS STORY

UNE HISTOIRE DE FIDÉLITÉ

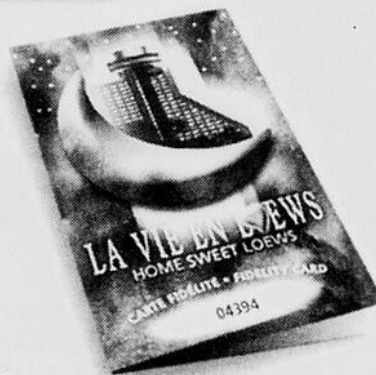
À Québec, il est facile de rester fidèle, tout en succombant à la tentation. Comme le plaisir d'une nuitée gratuite à l'hôtel...

Procurez-vous, dès aujourd'hui, votre carte fidélité « La vie en Loews » et voyez comment votre fidélité... peut vous mener à l'hôtel !



LOEWS
LE CONCORDE
QUÉBEC

(418) 647-2222 • 1 800 463-5256



Comment bien se préparer pour une foire

Pierre Picard

dossiers@transcontinental.ca

Une bonne partie des voyages d'affaires sont effectués pour se rendre à des foires. Les foires commerciales ont une importance de plus en plus stratégique pour plusieurs entreprises. La participation à une foire doit s'inscrire dans une démarche à long terme.

« De tels événements permettent de suivre les tendances du marché, de trouver rapidement des clients, des fournisseurs et des partenaires, de voir ce que font les concurrents et de développer un très bon réseau d'affaires », croit **Benoît Labonté**, président de la **Chambre de commerce du Montréal métropolitain**.

M. Labonté rappelle toutefois que les succès instantanés sont rares. « La participation à une foire commerciale constitue une démarche structurée, résolue et patiente, insiste-t-il. Il ne faut pas se décourager après une première foire si l'on ne revient pas avec des contrats. Cela permet toujours de jeter des bases pour l'avenir. »

« Si une PME trouve une foire qui attire sa clientèle cible, elle

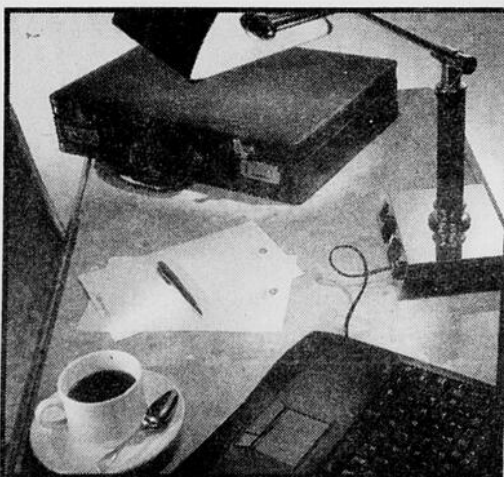
devra être présente année après année pour montrer sa solidité et sa présence sur le marché », dit **Lucie Chouinard**, conseillère principale en stratégie et développement chez **Raymond Chabot Grant Thornton**.

Bien cibler sa foire

Le succès de la participation à une foire commerciale repose sur la capacité de bien cibler les événements auxquels l'entreprise souhaite participer.

« Il faut s'assurer que la foire réponde bien aux objectifs visés et ils ne sont pas simples à définir, dit M^{me} Chouinard. Il vaut mieux bien cibler quelques foires plutôt que de participer à plusieurs et compter sur la chance. Prendre part à ces événements coûte cher, et il faut être bien préparés. »

Quelque 13 000 événements sont destinés aux exportateurs par année en Amérique du Nord. Compte tenu de son budget, qui n'est pas illimité, une PME doit rentabiliser son investissement. La participation à des foires commerciales occupe le troisième rang des dépenses de marketing des entreprises nord-américaines, en particulier des PME. ■



Club
GOUVERNEUR

Nuit et petit déjeuner

à partir de **72\$***

Gens d'affaires,
adhérez gratuitement au programme
Club Gouverneur et obtenez :

- un tarif corporatif préférentiel
- un petit déjeuner continental
- vos appels locaux gratuits
- une 15^e nuitée gratuite
- l'accès Internet haute vitesse**

et bien d'autres avantages***

Aéropian ✪

750 milles Aéropian par séjour
13 octobre au 14 décembre 2003



GOUVERNEUR
HÔTELS

1-888-910-1111
www.gouverneur.com

Montréal (Place Dupuis) • Montréal (Île Charron) • Québec (Sainte-Foy)
Trois-Rivières • Sherbrooke • Saint-Georges • Chicoutimi • Rimouski
Sept-Îles • Rouyn-Noranda • Shawinigan • Saint-Jean-sur-Richelieu

* Le prix peut varier selon les établissements. Aucune autre offre ne peut être jumelée à cette promotion.
** Dans certains établissements. *** Voir tous les détails sur le site www.gouverneur.com

SUR LE WEB

Chambre de commerce du Montréal métropolitain
et World Trade Centre Montréal :
www.ccmq.ca/wtcmontreal

Info entrepreneurs : infoentrepreneurs.org
(voir la section Commerce international)

Trade Show News Network : tsnn.com

The Trade Group : www.tradegroup.com

TSCentral : www.tscentral.com

Tradeshaw Week : www.tradeshawweek.com

CONSEILS UTILES

Voici quelques conseils pour profiter pleinement d'une foire commerciale :

- > Développez un plan d'exportation.
- > Ciblez les foires commerciales susceptibles de favoriser l'atteinte des objectifs du plan d'exportation.
- > Établissez un budget pour chaque foire commerciale (hébergement, repas, transport, stand, location d'un emplacement, matériel promotionnel, etc.).
- > Préparez la documentation qui sera utilisée sur place.
- > Ayez un stand attrayant et original.
- > Établissez un plan de match précis lors de l'événement (qui fera quoi, comment et quand).
- > Planifiez les rendez-vous à l'avance.
- > Prévoyez une façon d'effectuer le suivi au retour.

Quelques conseils pour voyageurs avertis

Claudine Hébert

dossiers@transcontinental.ca

L'attente dans les aéroports, le décalage horaire, les longues heures assises dans l'avion ou le train, les voyageurs ont plusieurs raisons d'être épuisés à leur arrivée. Il existe quelques moyens pour ne pas trop subir les effets de la fatigue.

Boire beaucoup

Les spécialistes ne le diront jamais assez : dans les avions, comme l'air prélevé par les compresseurs pour climatiser la cabine est généralement très sec, il faut boire beaucoup d'eau afin de ne pas se déshydrater et ce, avant, pendant le vol et à l'arrivée. L'alcool et le café sont à proscrire. Ces boissons accentuent la déshydratation du corps et amplifient les effets du décalage horaire.

Puisque les virus ont l'habitude de se propager plus facilement dans des fosses nasales desséchées ou irritées, mieux vaut humidifier ses muqueuses nasales pendant le vol.

Afin d'éviter les désagréments de la pression dans ses oreilles, la gomme et les bonbons demeurent les meilleures solutions.

Pour atténuer les effets du décalage, les montres seront mises à l'heure de la destination. S'il y fait jour, il est préférable de ne pas dormir en vol. S'il y fait nuit, c'est l'inverse. Dans ce cas, mieux vaut manger avant le départ pour ne pas avoir faim en cours de vol. L'agent de bord peut respecter le sommeil des passagers s'il est avisé de ne pas les déranger lors du service.

Enfin, afin d'être en forme à l'arrivée, une petite promenade est suggérée. Ce léger exercice devrait permettre au corps de produire les hormones qui empêchent de sommeiller.

Des petits exercices

Au cours des déplacements, le simple fait d'être assis pendant une longue période comprime les vaisseaux sanguins musculaires, ce qui nuit à la circulation. C'est suffisant pour que la fatigue se manifeste. De là l'importance de se lever, de s'étirer et de faire quelques pas à toutes les heures. Quelques bons étirements faits sur notre siège ne nuisent pas non plus. En voici quelques-uns.

> Faire tourner les chevilles. En soulevant légèrement les pieds du sol, faire des mouvements circulaires.

Un pied dans le sens des aiguilles d'une montre, l'autre dans le sens contraire. Après 15 secondes, alterner.



Les voyageurs ont plusieurs raisons d'être épuisés à leur arrivée.

> Placer les talons au sol et maintenir les pieds le plus haut possible. Replacer les pieds à plat pour soulever ensuite les talons le plus haut possible. Répéter 10 fois.

> Genoux pliés, soulever la jambe droite jusqu'à ressentir une certaine tension dans la cuisse. Remettre les pieds au sol. Répéter 10 fois. Alternier.

> Le dos droit, soulever les épaules afin de les faire tourner vers l'avant. Répéter 10 fois. Exécuter le même mouvement circulaire vers l'arrière.

> Déposer les coudes sur les accoudoirs, les mains devant, de façon que les deux bras forment chacun un angle de 90 degrés. Tourner ensuite, à tour de rôle, la paume des mains vers le haut et vers le bas. Faire cet exercice pendant 30 secondes.

> Le corps vers l'avant, placer

les mains autour du genou gauche et le tirer vers la poitrine. Maintenir la position 15 secondes. Poser la jambe au sol en continuant de la tenir. Alternier.

> Les pieds au sol, se pencher vers l'avant jusqu'à ce que les doigts touchent les chevilles. Maintenir la position 15 secondes. Revenir doucement en position assise.

> Les bras croisés derrière la tête, tirer doucement le poignet gauche avec la main droite. Maintenir la position 15 secondes. Alternier.

> Avec la main droite, tirer le coude gauche tranquillement vers l'épaule droite. Maintenir 15 secondes. Alternier.

> Bien assis, pencher la tête vers la droite. La pencher vers l'avant et continuer vers la gauche. Pour chacune des positions, faire un arrêt de cinq secondes. Répéter cinq fois. ■

SOLEX
VOYAGES TRAVEL

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

6796, boul. St-Laurent Montréal H2S 3C7 Tél.: 277-5252 Fax: 272-4006	5596, Jean-Talon Est St-Léonard H1S 1L9 Tél.: 253-1342 Fax: 253-2604
--	--

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

Auberge
Authentique auberge en bois rond
du Lac
Tauneau

- 100 chambres avec cafetière, téléphone • branchement internet haute vitesse
- 10 salles de réunion fenêtrées (10 à 200 personnes)
- piscine intérieure, saunas et bain tourbillon • activités 4 saisons multiples
- centre de santé - qualité certifiée par les Relais Santé • fine cuisine régionale
- à seulement 2 heures de Montréal et 3 heures de Québec

1200 ch. Baie du Milieu, Saint-Michel-des-Saints
1-877-822-2623 ou (450) 833-1919
www.lactaureau.com info@lactaureau.com

L'hôtel de vos séjours à Québec

La formule Classique

Facilité / À deux minutes des ponts sur le boulevard Laurier

Avantage / Stationnement intérieur gratuit et sécuritaire

Confort / Chambre spacieuse avec table de travail et Internet haute vitesse

Plaisir / Nos deux restos-bars branchés

2815, boul. Laurier
Québec G1V 4H3
fax: (418) 658-6816
www.hotelclassique.com

10 salles pour groupes de 8 à 250 personnes.

HÔTEL
Classique
1-800-463-1885

Hôtel-Suites Le Faubourg

161 suites spacieuses • Cuisine toute équipée • Petit-déjeuner continental de luxe en gratuité

Internet haute vitesse à titre gracieux • Centre d'affaires • Salon de réunion (3)

Maintenant un participant du programme Aéroplan^{MD}

155 boul. René-Lévesque Est, Montréal (Québec) H2X 3Z8
T : (514) 448-7100 F : (514) 448-7101
1 888 561-7666 www.hotelfaubourg.com

Approuvé par :

EN KIOSQUE

LES **AFFAIRES** célèbre ses 75 ans

75

leaders pour demain

Avec
la participation
d'experts en
leadership :
Jim Collins,
Yvon Gasse et
Laurent Lapierre

Le portrait d'une génération montante

OCTOBRE 2005 4 \$

C'EST LA FÊTE DANS LE MONDE DES AFFAIRES!
EDITION SPÉCIALE 75^E ANNIVERSAIRE
UN DOCUMENT UNIQUE, HAUT EN COULEUR ET PRESTIGIEUX

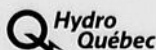
PARTENAIRES DU 75^E ANNIVERSAIRE



CADILLAC



FRASER MILNER CASGRAIN



Québec



UQÀM

Voyager pour les affaires... et parfois pour les petits plaisirs

De grands voyageurs dévoilent leurs activités favorites... une fois les affaires sérieuses réglées

Claudine Hébert

dossiers@transcontinental.ca

Vivant régulièrement dans leur valise, que font les voyageurs pour se désennuyer lorsqu'ils sont loin de la maison ? Nous avons posé la question à quelques grands voyageurs.

> PRATIQUER LA MARCHÉ

Parti de 15 à 20 fois par année, je m'assure toujours d'avoir sous la main un magazine de type *Where* dans chaque ville où je suis de passage. Après avoir pris connaissance des principales attractions, je pars les découvrir à pied. Je prends le temps de visiter les cafés et les bistros. Ces longues marches me permettent d'ailleurs de dénicher à l'occasion des idées pour nos propres infrastructures.

Yves Juneau, directeur régional des ventes et marketing, **Stoneham et Mont Sainte-Anne**

> SOUPER AVEC DES PROCHES

Je voyage au moins une fois par semaine. Si mes déplacements ont lieu au Canada, j'en profite pour aller souper avec des membres de ma famille ou des amis qui habitent les villes que je visite. Quand je suis à l'extérieur du pays, j'essaie toujours de revenir le plus tôt possible à la chambre d'hôtel afin de prendre un bain et de lire un bon livre.

Rhonda O'Gallagher, première chef, affaires de l'entreprise, **Pfizer**

> ALLER À LA PHARMACIE

Que ce soit dans les villes canadiennes, à New York ou à Paris, je vais faire un tour à la pharmacie du quartier. Question de vérifier la présentation de nos produits.

Caroline Badger, chef des communications de marque, **L'Oréal**



Le golf, une activité qui permet de se détendre.

> FAIRE DE L'EXERCICE

Je voyage au moins une fois par mois au Canada, aux États-Unis ou en Europe. Quand je suis au Canada, j'essaie le plus possible de faire du jogging, de la natation, du conditionnement physique dans mes temps libres. Si je voyage à l'extérieur du pays, notamment en Europe, je consacre mes loisirs à me balader à pied. À Paris, par exemple, je ne voyage jamais en taxi.

Joseph Singerman, directeur des relations avec les médias, **Alcan**

> VOIR UN SPECTACLE

Chaque semaine, je dois me rendre à Toronto ou en région. Lorsque je suis de passage dans la Ville Reine, j'en profite pour aller voir des spectacles ou des opéras qui ne sont généralement pas présentés à Montréal.

Si je dois me rendre en région, je vais aller au cinéma. Et lorsque mon horaire est trop chargé, je consacre mes quelques moments libres à lire des magazines sur le golf, l'automobile et la finance.

Gilles Quinn, directeur développement des affaires, **BMO fonds d'investissement**

> S'OFFRIR UNE CROISIÈRE

Selon la saison et l'endroit où je dois me rendre chaque

semaine, je m'offre systématiquement une croisière. Chicago propose, à mon avis, l'une des plus belles excursions avec sa croisière architecturale. Il m'arrive aussi de vouloir marcher un peu plus d'un kilomètre dans un beau secteur de la ville avant de héler un taxi pour me rendre à ma réunion.

Hélène Blanchette, directrice des arts graphiques pour le Canada, **Xerox**

> UNE BELLE SOIRÉE À SOI

J'effectue au moins 25 voyages par année au Canada et aux États-Unis. Quand je me retrouve seule, sans collègue ou client à mes côtés, je vais m'entraîner au *gym* de l'hôtel et je vais ensuite passer une soirée tranquille dans ma chambre. Je m'apporte un tas de magazines féminins et me commande un souper santé à la chambre. D'où l'importance du choix de l'hôtel. Je veux bien manger, bien dormir et, surtout, j'adore quand la robe de chambre est fournie !

Diane Miquelon, vice-présidente, **MasterCard Canada**

> FAIRE LE TOURISTE

Je voyage au moins une fois par mois au Canada ou aux États-Unis. Je me contente de faire de la lecture lors de mes déplacements, qui durent de deux à quatre jours. Toutefois, si je pars avec un collègue, je prolonge mon séjour afin de visiter la ville ou les environs. Au cours d'un récent voyage à San Antonio, j'ai décidé de passer par Houston pour voir les installations de la NASA. Ça ne coûte généralement pas plus cher, puisque les tarifs aériens sont souvent plus économiques pour les séjours prolongés.

Christian Desjardins, directeur, administration de systèmes, **Ultramar**

> LE GOLF

Je dois me rendre de quatre à six fois par année en Europe. Au cours de mes derniers

voyages en Angleterre, j'ai profité de mes week-ends pour jouer au golf sur quelques terrains au Pays de Galles, avec

des clients ou des collègues. **Brian Kilpatrick**, gérant de projets, **Machine-Outils Henri-Liné**

AU CŒUR DU VIEUX-QUÉBEC

RÉUNIONS

FORFAIT
10 CHAMBRES ET PLUS

- Chambre de catégorie supérieure avec 1, 2 ou 3 repas
- Salle de réunion
- 2 pauses-café par jour
- Appels locaux sans frais
- Frais de service

- 6 salles de réunions jusqu'à 175 personnes
- Restaurant fine cuisine à « La Table du Manoir »
- Resto-bistro « Le Saint-James »
- Piscine intérieure/NOUVEAU - LE SPA DU MANOIR/sauna
- Stationnement intérieur avec service de valet
- Accès Internet haute vitesse gratuit

A PARTIR DE
73\$*
PAR PERSONNE, PAR JOUR
EN OCCUPATION DOUBLE

HOTEL MANOIR VICTORIA

PROGRAMME CORPORATIF À PARTIR DE 99\$ PAR CHAMBRE, PAR NUIT 1 800 463.6283

FAIRMONT LE CHÂTEAU FRONTENAC

EST FIER DE SES 110 ANS
DE TRADITION HÔTELIÈRE

22 000 pi² d'espaces réunion équipés à la fine pointe avec liens Internet haute-vitesse, un centre d'affaires moderne et notre service personnalisé font de chaque événement une réussite. Le tout relevé d'une gastronomie conjuguant les grands classiques culinaires aux saveurs du terroir québécois, pour un séjour d'affaires imprégné d'histoire, de prestige et de charme.

FORFAIT AFFAIRES

A PARTIR DE **135\$***
PAR PERSONNE EN OCCUPATION DOUBLE

Comprend l'hébergement pour une nuit, petit déjeuner et déjeuner, deux pauses café, une salle de réunion pour le groupe incluant les frais de service et un surclassement à une suite junior.

VALIDE DU 19 OCTOBRE 2003 AU 30 AVRIL 2004

Pour réservations, contactez notre Bureau des ventes
au (418) 692-3861 poste 6278

Fairmont
LE CHÂTEAU FRONTENAC

1, RUE DES CARRIÈRES, QUÉBEC (QUÉBEC) G1R 4P5 www.fairmont.com

* Ce tarif est basé sur un minimum de 10 chambres par nuit. Certaines restrictions s'appliquent. La pause-café est proportionnelle au nombre de chambres occupées. Applicable pour les nouvelles réservations seulement. Forfait d'une nuit par personne en occupation double, chambre catégorie Fairmont. Taxes en sus.

Vous le méritez bien...

TARIFS CORPORATIFS

<p>Platine: Exécutif 95\$ Chambre corporative luxueuse Assiette de fromages fins et bouteille de vin livrées à la chambre Déjeuner complet Peignoir en polar disponible Fenêtres à manivelles Super Écran gratuit</p>	<p>Or: Exécutif 90\$ Chambre corporative luxueuse Assiette de fromages fins et une bière importée livrées à la chambre Déjeuner complet Peignoir en polar disponible Fenêtres à manivelles Super Écran gratuit</p>
<p>Argent: Régulier 85\$ Chambre standard Assiette de fromages fins et bouteille de vin livrées à la chambre Déjeuner complet</p>	<p>Bronze: Régulier 80\$ Chambre standard Assiette de fromages fins et une bière importée livrées à la chambre Déjeuner complet</p>

GOVERNEUR AUBERGE
CENTRE DE CONGRÈS SHAWINIGAN
1-888-922-1100
1100, Promenade du Saint-Maurice
Shawinigan (Québec) G9N 1L8

ÉGALEMENT DISPONIBLE
Forfaits *Petites folies Mauricien, Motoneige Détente et Plein-Air*

Occ. simple, service inclut et taxes en sus. Valable du 1^{er} juillet 2003 au 30 juin 2004. Cette promotion n'est jumelable à aucune autre promotion.

Combinez! Incorporez!

Réunissez!

Constance Lamoureux



**La région de Québec,
idéale pour y brasser
de grandes idées!**

Pour connaître la recette, communiquez
avec notre délégué commercial, respon-
sable du marché québécois.

Régis Fleury
(418) 641-6654, poste 5424
regis.fleury@cuq.qc.ca



www.ReunionaQuebec.com
1 888 522-3512



Une publicité de l'Office du tourisme et des congrès de Québec. Cette réalisation a été rendue possible grâce à la collaboration du ministre responsable de la région de la Capitale nationale et de Tourisme Québec.