

Relations gouvernementales

Nouvelles de la réunion de mai 2007 du CCMC

Règlement sur les eaux d'égout – Une ébauche révisée du Règlement sur les eaux d'égout a été présentée aux parties prenantes de l'industrie nautique. Bien que cette version ne prenne pas en considération certains aspects de la question, notamment en ce qui concerne le pompage des eaux usées dans les zones côtières, elle tient quand même généralement compte des préoccupations des membres de la collectivité de la navigation de plaisance. La version définitive du Règlement devrait être publiée dans la partie II de la Gazette du Canada dans un très proche avenir.

Avis de conformité – Avant les rencontres du mois de mai, M. Kevin Monahan, du Bureau de la sécurité nautique, a sondé l'opinion des membres de l'industrie nautique au sujet d'une nouvelle idée touchant les avis de conformité. Ses commentaires ont été acheminés à l'ACMPN et le personnel de l'Association a préparé un questionnaire sur le sujet qui a été distribué aux membres de son groupe de travail technique ainsi qu'aux fabricants d'embarcations membres de l'ACMPN.

Les commentaires des membres de l'industrie nautique n'ont pas été favorables à la proposition. Toutefois, plusieurs membres ont apporté des suggestions intéressantes sur la façon d'aborder cette question. Au cours des prochaines semaines, M. Monahan examinera de plus près les commentaires émis par les membres de l'industrie nautique.

Toutes les parties en cause ont convenu de se rencontrer prochainement pour poursuivre le dialogue et en arriver à une entente.

SARSCÈNE 2007

SARSCÈNE 2007, le 16^e congrès annuel de recherche et sauvetage, se déroulera du 17 au 20 octobre 2007, à Victoria, en Colombie-Britannique.

Ce congrès est organisé par le Secrétariat national de recherche et de sauvetage en association avec le Programme provincial des mesures d'urgence de la Colombie-Britannique et avec l'aide de la British Columbia Search and Rescue Association.

SARSCÈNE est le plus important forum national canadien portant sur la recherche et le sauvetage. À ce titre, cet événement représente une occasion unique pour les professionnels de ce domaine de se rencontrer et de partager leurs compétences. SARSCÈNE, c'est quatre jours d'activités diverses : des conférences, des démonstrations, un salon professionnel, les Jeux SARSCÈNE, des séances de formation et un banquet de remise des prix en R-S.

L'an dernier, plus de 650 représentants d'organismes de R-S aériens, terrestres et maritimes sont venus de partout au Canada et même de l'étranger pour prendre part à

cet événement. Cette année, d'intéressantes démonstrations d'interventions de recherche et sauvetage, telles qu'on les pratique dans l'Ouest canadien, figurent au programme. Les conférences porteront, entre autres, sur les thèmes suivants : les partenariats en R-S, les techniques et technologies novatrices en matière de R-S, l'interopérabilité du matériel et la collaboration entre la R-S terrestre, maritime et aérienne.

Pour obtenir plus de renseignements, [cliquez ici](#) ou composez sans frais le 1 800 727-9414.

Membres

Possibilités de carrière dans l'industrie du nautisme de plaisance

Y a-t-il des postes à combler au sein de votre entreprise? Les membres de l'ACMPN peuvent maintenant afficher ces postes dans la section « [Possibilités de carrière](#) » du site Web de l'Association ou mettre un lien dans cette section menant vers les pages où les postes vacants sont affichés sur le site Web de leur propre entreprise.

Pour plus d'information, veuillez communiquer par courriel avec Mme [Robyn Connolly](#). Vous pouvez aussi la joindre par téléphone en composant le (905) 845-4999, poste 222.

Nouvelles des membres de l'ACMPN

Guillaume Paré se joint à l'équipe de Sv fara Marine

L'unique fabricant canadien de remorqueurs de compétition haute performance, la société SVFARA Marine Inc., est heureuse d'accueillir M. Guillaume Paré au sein de son équipe de marketing.

À l'heure actuelle, M. Paré termine une maîtrise en administration dans le cadre d'un programme coopératif offert à l'Université de Sherbrooke. Il a choisi la société SVFARA pour y faire son stage.

Dans l'industrie des sports nautiques, M. Paré est bien connu. Alors qu'il étudiait à l'Université de la Louisiane en vue de l'obtention d'un diplôme en marketing, il a fait partie de l'équipe de la National Collegiate Water Ski Association (une association américaine). Pendant deux ans, il a été rédacteur en chef du magazine SBC Wakeboard. Il a aussi participé à l'organisation de l'événement Wakestock en 2003 et en 2004. En tant qu'athlète, il a remporté quatre titres nationaux de ski nautique, un championnat de planche nautique (Hommes 1) et pris part à de nombreuses compétitions de sports nautiques de calibre international.

« Après avoir passé plus de 200 heures à bord du SV2 de SVFARA l'été dernier à former des enfants, à faire de la planche nautique et à collectionner les doubles sauts en

hauteur, j'ai finalement compris que ce bateau était vraiment une embarcation de classe mondiale, explique Guillaume, joint à son domicile, au Québec. SVFARA réussit à allier plusieurs éléments gagnants : design novateur, qualité supérieure et performance hors pair pour faire de ce bateau le meilleur qu'on puisse trouver. Ce stage va me donner la chance de partager ma passion avec l'équipe de SVFARA et de développer un programme de commercialisation électrisant qui mettra en valeur ce que SVFARA offre de meilleur et qui sera à la hauteur de l'esprit ainsi que du mode de vie associés à ce sport. »

L'apport de M. Paré sera très utile à la société SVFARA Marine. « Nous sommes ravis d'accueillir M. Paré dans l'équipe de Svfara Marine, déclarait M. Scott Roddick, président de l'entreprise. Il apporte un bagage de connaissances et d'expérience qui nous sera précieux. Guillaume est un passionné des sports nautiques et il est extrêmement motivé. C'est exactement ce que nous cherchons, alors il se sentira comme chez lui chez SVFARA! »

Guillaume travaillera à la nouvelle usine SVFARA de 45 000 pieds carrés située à Kelowna. Il s'agit d'un établissement à la fine pointe de la technologie. Il sera possible de le rejoindre chez SVFARA à compter du 15 juin 2007, en composant le (250) 766-4911 ou en lui envoyant un [courriel](#).

Actualités de l'industrie nautique

Votre entreprise diffuse-t-elle des nouvelles ou des communiqués de presse? Si oui, l'ACMPN aimerait recevoir ces renseignements. Vous pouvez les faire parvenir par courriel à cmma_info@cmma.ca.

Certification – dernières nouvelles

Les fabricants d'embarcations membres de l'ACMPN doivent obtenir leur certification de la NMMA d'ici le 31 juillet 2007

L'ACMPN et la NMMA en sont aux dernières étapes du processus de certification de leurs membres. Bientôt, tous les fabricants d'embarcations membres de l'ACMPN et de la NMMA auront obtenu leur certification de la NMMA. D'ici la fin de l'année modèle 2007 (soit d'ici le 31 juillet 2007), tous les fabricants d'embarcations membres de ces deux associations devront avoir entièrement terminé leur processus de certification, y compris en ce qui concerne la signature de l'entente de certification, la demande de certification, les inspections et les correctifs apportés aux écarts.

Les fabricants qui ont terminé le processus d'inspection sont priés de soumettre leur formulaire de demande de certification et leur rapport sur les correctifs apportés aux écarts au Service des normes d'ingénierie de la NMMA. Les formulaires de demande et les ententes de certification peuvent être obtenus en ligne, simplement en [cliquant ici](#).

Si vos produits n'ont pas encore subi d'inspection, veuillez communiquer sans tarder avec [Robert Newsome](#), directeur des normes d'ingénierie à la NMMA, afin de planifier une inspection dans les meilleurs délais possible. Vous pouvez aussi joindre M. Newsome par téléphone, en composant le (312) 946-6275.

La date limite du programme de certification des embarcations de la NMMA et du processus d'évaluation de l'ISC est le 31 juillet 2007

Tel qu'annoncé pour la première fois au mois de juillet 2004, la nouvelle version du programme de certification des embarcations de la NMMA exige que les fabricants intègrent à leurs opérations un processus de mesure du taux de satisfaction de la clientèle. Ce processus doit être opérationnel avant le 31 juillet 2007.

L'ACMPN donne à ses membres la possibilité d'utiliser le programme de mesure de la satisfaction de la clientèle de l'industrie nautique offert par l'entremise de la NMMA. Ce programme clé en main robuste et abordable excède toutes les exigences du programme de certification des embarcations de la NMMA en ce qui a trait au processus d'évaluation de la satisfaction de la clientèle que les fabricants d'embarcations doivent mettre en place. À l'heure actuelle, plus de 100 petites et grandes marques prennent part à ce programme, qui prend de l'expansion sous l'impulsion de ses membres.

Pour obtenir des précisions sur le programme de mesure de la satisfaction de la clientèle de l'industrie nautique, [cliquez ici](#).

Si vous voulez vérifier si votre programme d'évaluation de la satisfaction de la clientèle satisfait les exigences du programme de certification des embarcations de la NMMA ou si vous avez besoin d'aide pour mettre en place un processus d'évaluation de la satisfaction de la clientèle, veuillez envoyer un courriel à [M. Terry Leitz](#), directeur des programmes d'évaluation de la satisfaction de la clientèle. Vous pouvez aussi communiquer avec lui par téléphone, en composant le (312) 946-6212.

Promotions

Le système d'indication de clients potentiels du programme « Découvrez le nautisme »

Les gestionnaires du programme « Découvrez le nautisme » poursuivent leurs efforts en vue de générer des ventes supplémentaires pour les entreprises qui contribuent au programme. Le plus récent engin utilisé pour optimiser cette tâche est le système d'indication de clients potentiels du programme « Découvrez le nautisme ». Ce dispositif vient d'être mis en œuvre et les fabricants ont déjà commencé à l'utiliser.

L'accès aux informations concernant les clients potentiels est réservé aux fabricants d'embarcations qui acquittent les frais reliés au programme « Découvrez le nautisme » (que ceux-ci soient ou non membres de l'ACMPN ou de la NMMA).

Pour aider les fabricants d'embarcations à mieux saisir le fonctionnement du système, les gestionnaires du programme « Découvrez le nautisme » et de l'ACMPN les ont invités à participer à des séances de formation en ligne qui se sont déroulées au cours du mois d'avril et au début de mois de mai. Ces séminaires en ligne informatifs ont été conçus pour enseigner aux fabricants comment accéder aux coordonnées sur les clients potentiels et comment fouiller la base de données pour identifier les clients potentiels les plus intéressants.

La cueillette de données se fait de plusieurs façons : les coordonnées des clients potentiels sont recueillies au moment où ils visitent un événement « Découvrez le nautisme » ou lorsqu'ils se rendent sur le site Web discoverboating.ca. Toutefois, pour qu'elles puissent être recueillies, les clients doivent d'abord avoir accepté d'être inscrits sur une liste d'inclusion, ce qui veut dire qu'ils acceptent de recevoir de l'information des fabricants ou des détaillants. Les coordonnées du visiteur ainsi que les renseignements concernant ses préférences sont ensuite entrés dans la base de données en ligne à laquelle les fabricants d'embarcations qui contribuent au programme « Découvrez le nautisme » (par le biais des levées sur les moteurs d'embarcations) peuvent accéder.

Le système d'indication de clients potentiels constitue un moyen très proactif pour les fabricants d'orienter leurs détaillants vers des acheteurs potentiels, mais il ne fonctionne que si on l'utilise. Et pour ce faire, il faut pouvoir y accéder.

À l'heure actuelle, on retrouve les coordonnées de plus de 1 100 nouveaux clients potentiels dans la base de données. Les fabricants qui ont reçu la formation les consultent quotidiennement. Et vous?

Si vous n'avez pas encore reçu le nom d'utilisateur et le mot de passe qui vous permettront d'accéder au système, veuillez communiquer par courriel avec [Armida Markarova](mailto:Armida.Markarova@discoverboating.ca) ou la joindre par téléphone en composant le (312) 946-6284.

Pour de plus amples renseignements au sujet du système d'indication de clients potentiels, [cliquez ici](#) ou communiquez par courriel avec [Lindsay Rennie](mailto:Lindsay.Rennie@discoverboating.ca), directeur du marketing du programme « Découvrez le nautisme ».

Concours régional touchant les Centres « Découvrez le nautisme » à travers les provinces de l'Atlantique

Le concours régional organisé par la Atlantic Marine Trades Association (AMTA) s'est terminé au printemps, à Saltscapes Expo, un événement annuel qui s'est déroulé fin avril, à Halifax.

Le concours, qui donnait aux participants la chance de gagner un week-end au Centre de villégiature Oak Island, avec leçons de voile dispensées à Mahone Bay, en Nouvelle-

Écosse, par Sou'West Adventures, a suscité beaucoup d'intérêt. Cette promotion a joui d'une bonne visibilité, car les visiteurs du Halifax International Boat Show (en Nouvelle-Écosse), du Moncton Boat Show (au Nouveau-Brunswick) et du Quartermaster Open House, à Charlottetown, (Île-du-Prince-Édouard) en ont tous entendu parlé ont été invités à y participer.

Au total, 775 bons de participations ont été soumis. Les participants au concours pouvaient accepter d'être inscrits sur une liste d'inclusion pour recevoir de l'information sur l'achat d'une embarcation. Dans notre région, le pourcentage moyen des participants ayant accepté l'inscription a été de 25 %.

Félicitations au gagnant du concours : M. Trevor Leslie, de Dartmouth, en Nouvelle-Écosse.

Le prochain Centre « Découvrez le nautisme » sera celui du festival Classic Boat, qui se déroulera à Mahone Bay, du 2 au 5 août 2007.

Bulletin Info-plaisance

Pour vous obtenir les renseignements les plus récents au sujet du programme canadien « Découvrez le nautisme » et vous tenir au courant de tous les détails le concernant, consultez le numéro d'avril du bulletin Info-plaisance en [cliquant ici](#).

Pour plus de renseignements sur ce bulletin ou sur le programme « Découvrez le nautisme » en général, vous pouvez envoyer un courriel à [Lindsay Rennie](#), directeur du marketing du programme.

Événements commerciaux

2^e tournoi de golf annuel sur invitation du magazine « Boating Business »

Soyez des nôtres pour le 2^e tournoi de golf annuel sur invitation du magazine Boating Business, qui se déroulera le 19 juin 2007, au Club de golf de Shawneeki.

Le Club de golf de Shawneeki, qui se trouve à Sharon, en Ontario, au nord-est de Newmarket, offre aux golfeurs un terrain de 18 trous au stade de maturité.

La journée du tournoi, qui promet d'être détendue, mais bien remplie, débutera à 12 h 30, avec des départs en simultané. Plusieurs concours, dont celui de la balle la plus proche du trou, celui du plus long coup de départ ainsi qu'un concours de coups roulés ont été prévus au programme.

Il y aura aussi une vente aux enchères publique et par écrit et tous les revenus seront

versés aux organismes parrainés par « Boating for Children ». Si votre entreprise désire offrir un prix pour les deux ventes aux enchères, cette contribution serait fort appréciée.

Le coût de participation à cet événement prend la forme d'un don de 130 \$ par personne. Le tournoi peut accueillir un maximum de 144 golfeurs. Le coût de participation comprend le tournoi de 18 trous, le chariot de golf et un souper bifteck. Les entreprises qui le désirent peuvent aussi commanditer un trou pour la somme de 250 \$.

Nous espérons de tout cœur que vous serez des nôtres au deuxième tournoi de golf annuel sur invitation du magazine Boating Business et que vous pourrez profiter d'une magnifique journée de golf à l'appui des organismes parrainés par « Boating for Children ».

Pour réserver votre place, vous pouvez envoyer un courriel à [Judy Richardson](#) ou communiquer avec elle en composant le (905) 476-9685 ou encore remplir et retourner la [carte-réponse](#).

[Il reste de l'espace pour exposer au salon MAATS 2007](#)

L'édition 2007 du salon Marine Aftermarket Accessories Tradeshow (MAATS) se déroulera du 18 au 20 juillet, à l'hôtel Hilton de Las Vegas ainsi qu'au Convention Center de Las Vegas. Cet événement est le plus important salon de pièces et d'accessoires nautiques de tous les États-Unis. Le salon MAATS fournit aux fabricants une excellente occasion d'accéder aux détaillants et distributeurs tant américains qu'internationaux et son concept unique en son genre favorise l'expansion commerciale des participants et offre une plateforme intéressante pour le lancement de nouveaux produits.

Il reste encore de l'espace pour les exposants. Les fabricants désirant exposer au salon MAATS 2007 peuvent envoyer un courriel à [Mme Joanne Miller](#) ou lui téléphoner au (312) 946-6245. Pour obtenir plus de renseignements sur le salon ou pour réserver de l'espace, vous pouvez aussi envoyer un courriel à [Mme Shannon Green](#) ou communiquer avec elle par téléphone en composant le (312) 946-6206.

[Les constructeurs d'embarcations de la Nouvelle-Écosse ont leur propre salon commercial](#)

Ce salon, c'est le nouveau Nova Scotia In Water Boat Show, qui se déroulera du 2 au 5 août 2007, parallèlement au 18^e festival annuel Classic Boat, de Mahone Bay.

Au plus fort de la saison touristique en Nouvelle-Écosse, les clients potentiels auront l'occasion de monter à bord d'embarcations fabriquées par divers constructeurs de la Nouvelle-Écosse et de s'entretenir avec eux, dans le cadre d'un festival populaire se déroulant dans un village pittoresque, situé en bordure de la mer.

Au cours des dernières années, les constructeurs de la Nouvelle-Écosse ont diversifié leur production. Celle-ci était autrefois axée sur les embarcations commerciales, mais les constructeurs effectuent maintenant une percée sur les marchés internationaux avec des embarcations de plaisance à voile et à moteur, des bateaux patrouilles et des embarcations pour la recherche.

Ce nouveau salon, qui se déroulera sur l'eau, est présenté par la Nova Scotia Boatbuilders Association (NSBA), qui représente presque tous les chantiers maritimes à temps plein de la province. « Ce salon donne la chance aux constructeurs de présenter leurs produits pratiquement dans leur cour arrière, sans avoir à déboursier beaucoup d'argent. C'est l'occasion par excellence de donner une visibilité à leurs embarcations sur le marché », déclare Tim Edwards, directeur exécutif de la NSBA.

« Le salon est une nouvelle initiative emballante qui élargit le spectre des activités du festival, déclare Dave Devenne, président de l'édition 2007 du festival de Mahone Bay, l'évènement qui est à l'origine du salon. Et ce qui est encore plus important, ajoute-t-il, c'est qu'il nous donne l'occasion de mettre en valeur le grand savoir-faire des constructeurs d'embarcations néo-écossais d'aujourd'hui. »

La NSBA profitera de six salons commerciaux se déroulant aux États-Unis et au Canada au cours de l'hiver et du printemps pour faire la promotion du nouveau Nova Scotia In Water Boat Show. Pour plus de renseignements, [cliquez ici](#).

3^e édition du tournoi de pêche Pro Am annuel au profit de l'industrie nautique et de l'industrie de la pêche – Inscrivez-vous dès maintenant!

Pour faire suite à deux premières éditions couronnées de succès, le troisième tournoi de pêche Pro Am annuel au profit de l'industrie nautique et de l'industrie de la pêche se déroulera le mercredi, 15 août 2007 au Centre de villégiature Goreski, en bordure du lac Scugog.

Les deux premières éditions de cet événement ont permis de recueillir plus de 6 000,00 \$ au profit de la Canadian Sportfishing Industry Association (CSIA) et du programme « Découvrez le nautisme ».

À l'issue de l'édition inaugurale de cet événement, les participants de l'industrie nautique avaient damé le pion aux participants de l'industrie de la pêche, ce qui a poussé Andrew Klopak, de Lund Boats Canada, et Tom Brooke, de Shimano, à lancer un défi officiel à leurs concurrents.

En 2006, les participants de l'industrie nautique ont à nouveau fait étalage de leurs talents de pêcheurs et remporté les honneurs de la compétition.

« Le tournoi pro-am était une véritable partie de plaisir. C'était une expérience

formidable, s'exclamait Michael Walker, directeur des ventes chez CFA Communications. Je n'aurais jamais cru que la pêche pouvait être si amusante! Si j'avais le choix entre participer à ce tournoi et une journée de golf, je choisirais le Pro Am! »

Nous encourageons TOUS les membres de l'industrie nautique canadienne à s'inscrire à cet événement festif et à y participer. En plus de vous permettre de faire connaître les joies de la pêche à vos employés et clients, cette activité amusante est aussi une excellente façon de « découvrir un tout nouveau monde sur l'eau »!

Rick Layzell, président du conseil d'administration de l'ACMPN et directeur national, véhicules nautiques et de plein air motorisés chez Yamaha Motor Canada, souligne : « Nous travaillons trop fort dans cette industrie et nous ratons trop d'occasions de sortir et de jouir du plaisir sportif que procurent les activités nautiques. Cet événement représente une chance incroyable de pêcher avec un professionnel et de voir des membres de tous les secteurs de notre industrie réunis dans le cadre d'une compétition amusante et amicale. Qu'est-ce que je peux dire de plus? Pour moi, cette journée a été l'une des plus mémorables de la saison 2006. J'ai très hâte au tournoi de cette année! »

Pour plus de renseignements, communiquez par courriel avec [Robyn Connolly](#).

[Le Symposium annuel du CCSN se déroulera du 20 au 22 septembre 2007](#)

Le Conseil canadien de la sécurité nautique (CCSN) a pour rôle de promouvoir une navigation de plaisance sécuritaire et responsable partout au Canada. À titre d'alliance de membres s'engageant à prévenir les blessures et les noyades occasionnées par la navigation de plaisance, le Conseil canadien de la sécurité nautique travaille à accomplir sa mission en offrant du perfectionnement professionnel à ses membres et ses autres organisations partenaires au Canada.

La conférence annuelle du CCSN est un élément-clé de nos engagements envers l'éducation et l'échange d'idées et de renseignements sur les activités de plaisance sécuritaires au Canada.

Prévoyez participer à notre conférence en 2007 et tirez profit de séminaires et de présentations remarquables, de possibilités de réseautage ainsi que de la splendide côte sud de la Nouvelle-Écosse.

[Cliquez ici](#) pour obtenir plus d'information et pour vous renseigner sur les modalités d'inscription.

Il reste encore de l'espace pour exposer au Salon IBEX 2007

Le salon International BoatBuilders' Exhibition and Conference (IBEX) est l'événement commercial le plus important de l'année pour l'industrie de la construction d'embarcations, tant sur le plan de la formation aux nouvelles technologies que sur celui des échanges avec l'ensemble des membres de l'industrie, sans compter qu'il représente aussi une excellente occasion d'entrer en relation avec des collègues et des fournisseurs.

Chaque année, des milliers de constructeurs, de concepteurs, de réparateurs, d'experts maritimes et d'exploitants de chantiers maritimes et de marinas venus de partout dans le monde visitent le salon IBEX pour voir et essayer les plus récents produits et les toutes dernières technologies.

Votre entreprise utilise-t-elle de nouvelles technologies concurrentielles qui sont en train de modifier la fabrication des embarcations, soit en matière d'outils, de méthodes ou de matériaux? Si c'est le cas, elle aurait beaucoup à gagner à exposer au salon IBEX. Celui-ci se déroulera du 10 au 12 octobre 2007, au Convention Center de Miami Beach.

Pour recevoir les informations visant les exposants du salon IBEX 2007, vous pouvez communiquer par téléphone avec [Tina Sanderson](#) au (802) 879-8324 ou avec [Anne Dunbar](#) au (716) 662-4708 ou bien leur envoyer un courriel en cliquant sur les liens.

Conférence et assemblée générale annuelle de l'AMTA

La conférence et l'assemblée générale annuelle de la Atlantic Marine Trades Association (AMTA) se dérouleront les 29 et 30 novembre 2007, à l'hôtel Delta Beauséjour, à Moncton, au Nouveau-Brunswick.

Notez bien cette date à votre agenda et restez à l'écoute pour de plus amples informations sur cet événement à ne pas manquer.

Les meilleurs détaillants 2007

Dans une atmosphère d'exaltation et de fébrilité entourant le couronnement du détaillant numéro un pour l'année 2007, le magazine Boating Industry et Leadership Alliance annoncent le lancement de l'édition 2007 du programme de désignation des 100 meilleurs détaillants.

L'an dernier, le magazine Boating Industry a reçu plus de 400 demandes de détaillants espérant se classer parmi les 100 meilleurs. Le programme a vraiment le vent dans les voiles et sa notoriété augmente rapidement, car, d'une part, il souligne de belle façon la réussite des détaillants et, d'autre part, il contribue énormément à aider les détaillants de produits nautiques à s'améliorer. Cette année, le programme devrait générer encore davantage d'intérêt parce que sa réputation ne cesse de grandir et aussi parce que MarineMax, le seul détaillant ayant décroché le titre de détaillant numéro un jusqu'ici, ne

participera pas à la compétition.

Pour en apprendre davantage au sujet de l'édition 2007 du programme des 100 meilleurs détaillants, [cliquez ici](#)

Événements à surveiller

Calendrier des événements

[Cliquez ici](#) pour tous les détails.