

Réal Parent

**JUSQU'AU BOUT DU MONDE**  
LES MEUBLES DE VÉRANDA JARDIN  
SONT VENDUS À TAHITI ET EN AUSTRALIE PAGE 3

## Une embellie, mais encore de gros déficits

Le débat sur la transformation des régimes de retraite loin d'être terminé

RUDY LE COURS

**Quatre régimes de retraite à prestations déterminées sur cinq étaient encore en déficit de solvabilité au deuxième trimestre au Canada.**

Il s'agit d'une légère amélioration par rapport à la fin de 2005, où 87 % des régimes n'auraient pas été assez provisionnés pour remplir leurs engagements, s'ils avaient dû être fermés.

L'étude d'un échantillon de 500 régimes canadiens à prestations déterminées (PD) scruté par le

Groupe-conseil Aon fait aussi ressortir que le taux de solvabilité médian des régimes atteint 87 %, soit cinq points de pourcentage de plus qu'en fin d'année 2005.

« La raison principale expliquant cette amélioration est la hausse des taux d'intérêt des obligations à long terme », explique Éric Lemay, conseiller principal chez Aon.

Les cotisations supplémentaires que doivent verser les employeurs pour les renflouer ont contribué à l'amélioration aussi, mais dans une moindre mesure.

Aon croit que la très grande ma-

ajorité des régimes seront devenus solvables en 2010, comme c'était le cas jusqu'au milieu de 2002 quand a éclaté la technobulle sur les marchés boursiers.

Ce n'est toutefois pas l'avis de tous.

L'insolvabilité persistante de la majorité des régimes PD n'est pas un phénomène typiquement québécois ou canadien.

C'est un problème répandu dans la plupart des pays anglo-saxons où les régimes privés constituent un des trois piliers des revenus de retraite, avec l'épargne personnelle et les rentes administrées par

l'État. Dans une analyse récente, Crédit Suisse en arrivait ainsi à la conclusion que les régimes PD de 78 des 500 sociétés qui composent l'indice phare Standard & Poors des actions américaines avaient un niveau de solvabilité inférieur à 70 %.

Ici, ce niveau est jugé critique par la Régie des rentes du Québec.

### De PD à CD

On ne sera guère surpris dès lors que les entreprises soient très tentées de transformer leur régime à prestations déterminées (PD) en régimes à cotisa-

tions déterminées (CD). Ce type de régime fait reposer sur l'employé et non plus sur l'employeur le risque assorti à des rendements insuffisants.

General Motors, la société qui avait lancé dans les années 50 les régimes PD, est la dernière en lice à s'en défaire, après IBM, Verizon, NCR, Lockheed Martin et Motorola, pour n'en nommer que quelques-unes.

► Voir **EMBELLIE** en page 4

AUTRE TEXTE

Les notions de base, page 4

## Pause souris, pause santé

Environ deux personnes sur trois éprouvent de la douleur et de l'inconfort en utilisant un ordinateur. Pour régler le problème, il faut plus que des aménagements ergonomiques.

JACINTHE TREMBLAY

### VIE AU TRAVAIL

COLLABORATION SPÉCIALE

En septembre prochain, tous les employés de l'Université de Sherbrooke qui utilisent un ordinateur verront apparaître à leur écran, plusieurs fois par jour, une fenêtre qui les invite à prendre une pause de 20 secondes.

Ils seront alors incités à effectuer des exercices tels des flexions de la tête et des étirements du bas du dos, des épaules ou des poignets.

À d'autres moments, il s'agira, par exemple, de marcher pendant 20 secondes, de cligner des yeux ou de regarder au loin.

Ces appels à bouger viennent du logiciel Isoflex, développé par Patrick Ménard dans le cadre de son mémoire de maîtrise en biomécanique à l'Université de Sherbrooke.

Isoflex compte déjà quelque 2000 adeptes au Québec et en France. Il peut être téléchargé sur le site [www.isosante.com](http://www.isosante.com), pour une période d'essai gratuit de cinq jours.

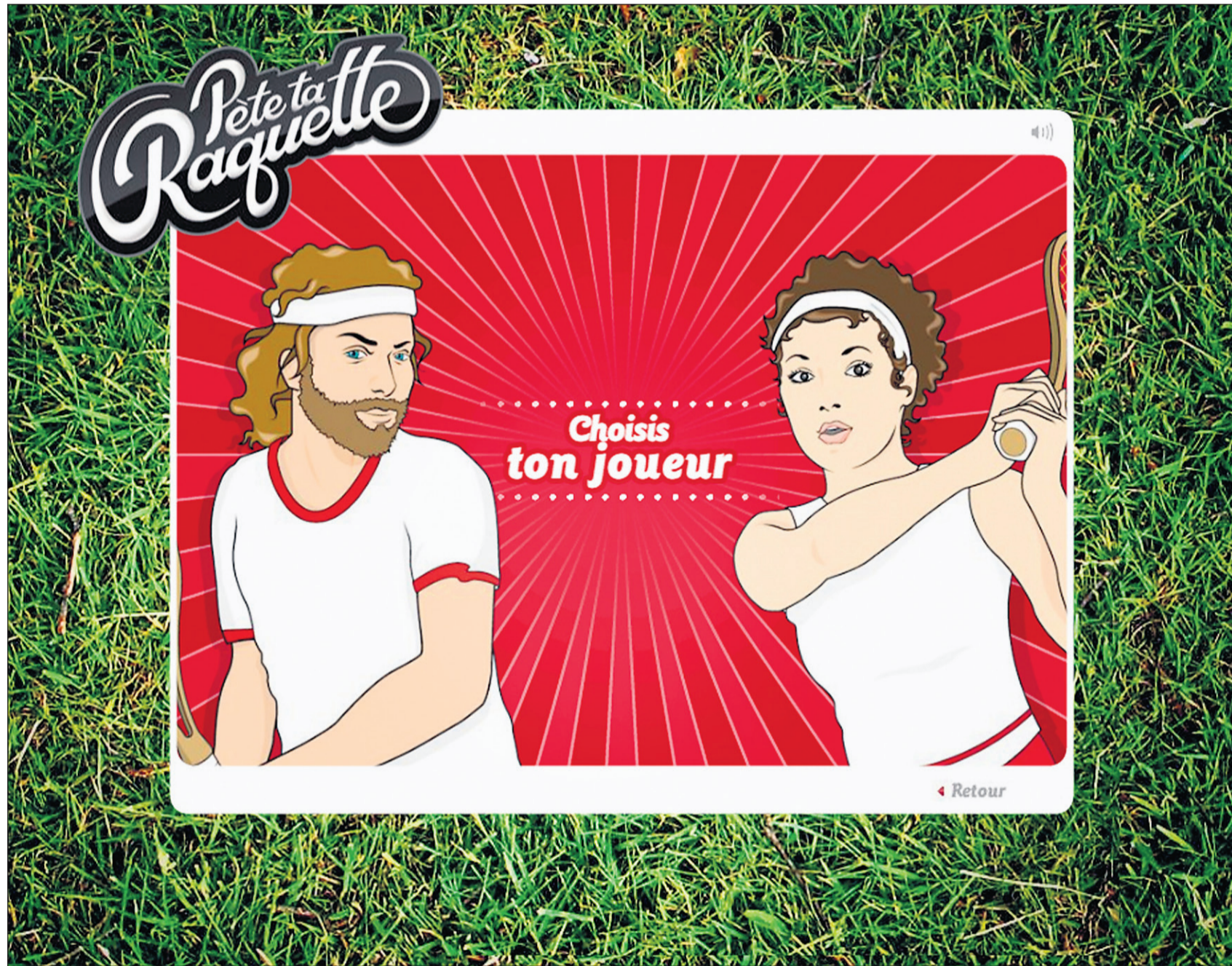
### Un aide-mémoire

Lors de l'entrée massive des ordinateurs dans les milieux de travail, les ergonomes se sont surtout intéressés à l'aménagement de postes de travail.

Ces mesures n'ont pas réussi à éradiquer les tendinites, les épicondylites (tendinite du coude) et autres maux de l'ère informatique.

« Un poste informatique a beau être conçu dans les règles de l'art, il y aura malgré tout des problèmes si on l'utilise mal, par exemple en adoptant une mauvaise posture, ou lorsqu'on fait un travail répétitif pendant de longues périodes », explique M. Ménard.

► Voir **PAUSE SOURIS** en page 4



Saisie d'écran de la page d'accueil du site *Pète ta raquette*.

## Cette pub dont vous êtes le héros

VIOLAINE BALLIVY

Parions que certains collègues ne travailleront pas très fort au bureau ce matin.

Une compagnie de publicité montréalaise lance aujourd'hui une attaque « virale » dans la boîte de courriels de 10 000 Québécois. D'ailleurs vous en êtes peut-être même déjà victime.

D'un clic de souris, vous serez catapulté sur un court de tennis,

avec à la clé, des paires de billets pour le Masters de tennis de Montréal, qui se tient du 12 au 20 août.

D'une épreuve à l'autre, il est facile de rester accroché une demi-heure sur le site du jeu vidéo *Pète ta raquette*.

De l'or en barre pour des compagnies comme la Banque Nationale et Rogers, dont les logos apparaissent à l'écran. Conserver un auditoire captif aussi longtemps tient

léphone cellulaire du consommateur ciblé. Pour le frapper de plein fouet.

La publicité pique alors la curiosité du quidam avec un jeu ou une animation, le plus souvent ludique. Le but étant que, amusé, ce dernier transmette ensuite le lien au plus grand nombre de copains possible. Qui à leur tour feront la même chose...

Bref, une seule diffusion suffit à atteindre un public très vaste.

« Nous n'avons pas le choix d'innover et de recourir à de nouveaux supports, dit Simon Beaudry, directeur artistique chez Bos. Les gens passent de moins en moins de temps devant la télévision, mais ils sont branchés presque 24 heures sur 24 sur leur téléphone cellulaire. Et sur Internet. Il faut les suivre. »

C'est lors du dernier Mondial de soccer qu'on a vu les signes avant-coureurs de l'épidémie à venir. Gillette a ainsi créé spécialement pour l'occasion un jeu vidéo où les internautes pouvaient mesurer leur talent aux tirs de pénalité pixelisés. Adidas a de son côté permis aux fans de foot de se voir jouer aux côtés des célèbres Platini et Zidane.

Pour goûter à ses 30 secondes de gloire virtuelle, il suffisait d'en-

voyer un clip vidéo de soi en pleine action. Qui nous était ensuite renvoyé sur notre téléphone cellulaire, mixé avec les images du spot publicitaire officiel de la multinationale.

De spectateur passif, le consommateur devient ainsi partie prenante du message publicitaire. Héros de la pub, quoi. « Il s'implique émotionnellement », remarque Pascal Beauchesne. Et le message n'en passe que mieux.

► Voir **PUB** en page 4

**D'un clic de souris, vous serez catapulté sur un court de tennis, une raquette dans les mains. Prêt à affronter les meilleurs joueurs virtuels de l'heure.**

une raquette dans les mains. Prêt à affronter les meilleurs joueurs virtuels de l'heure. L'offre est tentante. À la chasse aux consommateurs, les publicitaires fourbissent de nouvelles armes redoutables.

On imagine déjà les collègues collés à leur écran d'ordinateur, essayant d'accumuler le plus de points possible pour inscrire leur nom en haut du palmarès des meilleurs joueurs.

Chaque manche gagnée vaut 500 points. Un échec en fait perdre 100. Une participation à la finale est assortie d'un tirage au sort

de l'exploit dans notre société hyperactive. Au mieux, une publicité télévisée retient l'attention 30 secondes, quand le spectateur ne zappe pas tout simplement.

« C'est LA nouvelle tendance en publicité », dit Pascal Beauchesne, publiciste chez Revolver 3, et auteur du coup.

Le phénomène a déjà été surnommé — bien à propos — la pub virale. Elle peut prendre différentes formes, mais son objectif est toujours le même : comme un virus, elle s'infiltré directement dans la boîte de courriel ou le té-



**LA GUERRE DES CLICS**  
PAGE 2

### LE CHIFFRE DU JOUR

**75 millions**

Les Américains se tournent de plus en plus vers les carburants alternatifs. En 2005, la production de biodiesel (un carburant fait d'huiles végétales) a triplé pour atteindre 75 millions de gallons (1 gallon : 3,78 litres).

Source : AFP

### ENTREPRISE RECHERCHÉE ?

COMPOSEZ MAINTENANT LE  
1 866 499 0334  
**Acquisition.biz**

**REPÈRES DU LUNDI**

**DOLLAR CANADIEN**

**87,84¢ US**

VARIATION -0,43¢  
Semaine dernière -0,77¢  
Cette année +4,64¢

**0,6922€**

VARIATION -0,0082¢  
Semaine dernière -0,0341¢  
Cette année

**SOMME REQUISE POUR ACHETER :**

UN DOLLAR US **1,1384\$**  
UN EURO **1,4446\$**

**TAUX PRÉFÉRENTIEL DES BANQUES 6,00 %**

**TAUX DE LA BANQUE DU CANADA 4,25 %**

**TAUX DE LA RÉSERVE FÉDÉRALE US 5,25 %**

**OR (NY Gold) 619,60\$ US**

**PÉTROLE (WTI, contrat terme rapproché) 73,94\$ US**

Light Sweet crude 74,94\$  
North Sea Brent 72,80\$

**PRODUIT INTÉRIEUR BRUT**

Avril 0,1%  
Variation annualisée 3,1%

**BALANCE COMMERCIALE**

Mai 4,07 milliards \$

**INDICE DES PRIX À LA CONSOMMATION**

Annuel (juin) 2,5%  
Sans éléments volatils 1,7%



**TAUX DE CHÔMAGE**

Juin (désaisonnalisé)

CANADA 6,1%  
Québec 8,0%  
Ontario 5,9%  
Montréal 8,5%  
Toronto 6,2%  
Vancouver 4,1%

**TAUX D'ACTIVITÉ AU CANADA**

Juin (désaisonnalisé) 67,2%

**EMPLOIS CETTE ANNÉE**

CANADA 215 600  
Québec 13 500  
Ontario 88 800

**RÉMUNÉRATION HEBDOMADAIRE MOYENNE**

Avril 747,80 \$  
Variation annuelle +3,7%

**MISES EN CHANTIER**

	Juin	Base annuelle
CANADA	22 278	232 000
Québec	3 138	37 000
Ontario	7 671	73 000

Var. annuelle (Canada) -0,5%

**COMMERCE DE DÉTAIL**

Avril +1,7%  
Variation annuelle +6,7%

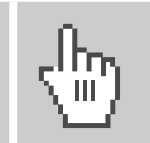
**VENTES AUTOS NEUVES**

Mai -1,0%  
Variation annuelle 5,9%

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

Sources : Bloomberg, Statistique Canada, SCHL

**À VOS AFFAIRES**



**LAPRESSEAFFAIRES.COM**  
Vous avez raté une nouvelles?  
[www.lapresseaffaires.com/nouvelles](http://www.lapresseaffaires.com/nouvelles)

# LA GUERRE DES CLICS

La pub dans les moteurs de recherche est devenue une science complexe

**NICOLAS RITOUX**  
COLLABORATION SPÉCIALE

Six secondes et demie : c'est le temps que consacrent en moyenne les internautes à la lecture d'une page de résultats dans un moteur de recherche. Après ça, c'est le clic ! C'est pourquoi la bataille fait rage entre les sites qui veulent être aperçus les premiers et avoir l'honneur d'être choisis.

Cette donnée a été découverte lors d'une étude réalisée par Enquiro, une agence de « marketing dans les moteurs de recherche » basée en Colombie-Britannique. « Il semble que la manière dont on interagit avec l'information a changé », explique son président Gord Hotchkiss, rencontré au cinéma Eccentric, où il donnait récemment une conférence organisée par le magazine *Info Presse*.

« C'est incroyable à quel point le monde a changé en une décennie. Il y a 10 ou 15 ans, on passait des heures à chercher une information qu'on peut aujourd'hui trouver en quelques secondes. Le résultat, c'est que les gens sont devenus extrêmement impatients dans leurs recherches. On fait plusieurs choses à la fois sur nos ordinateurs, et toutes sortes d'infos nous sollicitent à l'écran, d'où un déficit d'attention généralisé. Pour les professionnels du marketing, ça veut dire que les méthodes d'il y a 10 ans ne marchent plus. »

Les méthodes d'aujourd'hui, c'est une batterie de calculs statistiques qui permettent de s'ajuster en temps réel à l'offre et à la demande, pour se placer au bon endroit et au bon moment dans les « liens commandités » des moteurs de recherche comme Google, Yahoo et MSN.

« Les moteurs de recherche sont ce qu'il y a de mieux pour destocker un produit au dernier moment », explique Damien Lefebvre, vice-président chez Césart, une agence québécoise similaire à Enquiro, lui aussi en conférence le même jour.

« Disons qu'il me reste 500 billets



PHOTO STRINGER, REUTERS ©

L'achat de liens commandités se fera bientôt en fonction de la localisation géographique, de l'âge et du sexe des internautes visés par la promotion.

pour Cuba à vendre, et je n'ai plus le temps d'acheter de la publicité dans les journaux ou à la télé. Les moteurs de recherche vont permettre de faire une promotion efficace de dernière minute. Entre vendre des sièges à 200 \$ et ne rien vendre du tout, c'est facile de choisir. »

Beaucoup d'annonceurs se disputent les meilleures places dans l'espace réservé aux liens commandités ; surtout si elles se trouvent dans le « triangle d'or », c'est à dire la zone la plus couverte par le regard des internautes.

Selon des tests d'« oculométrie » réalisés par Césart avec une caméra à infrarouge qui filme les mouvements oculaires d'internautes-cobayes, cette zone forme un triangle en haut à gauche de chaque page

de résultats. Les liens commandités placés à droite d'une page, par exemple, sont beaucoup moins regardés et donc, moins rentables.

Là où le placement publicitaire devient un sport extrême, c'est que les liens commandités se vendent sous forme d'enchères.

Ainsi, vous pouvez « acheter » sur Google à 10 heures du matin le mot-clef « Cuba » au coût de 10 cents pour chaque clic d'un internaute ; votre lien commandité apparaîtra en haut des résultats pour ce mot-clef. Mais si un concurrent arrive à 11 h et propose de payer Google 20 cents pour le même mot-clef, il passera devant vous.

À vous d'empoigner votre calculatrice pour savoir jusqu'où vous êtes prêt à payer chaque clic sur votre

site. Selon le nombre de clics qu'il vous faut pour générer une vente (soit le « taux de conversion »), vous pourrez évaluer le « coût d'acquisition » de chaque vente, et savoir jusqu'à combien vous pouvez surenchéris.

Il y a 10 ans, les agences de référencement comme Enquiro et Césart ne faisaient qu'enregistrer des mots-clés sur Yahoo, puis attendaient tranquillement les visiteurs. Aujourd'hui, elles recrutent des statisticiens, qui vont non seulement calculer le meilleur prix d'achat mais aussi le meilleur mot-clef à acheter, selon une foule de variables. « Tout doit être testé et scientifiquement validé. On teste, on mesure, on reteste. Il faut être parano sans cesse », résume-t-il.

## L'incertitude persiste autour des taux américains

**BLOOMBERG**

Ben S. Bernanke, président de la Federal Reserve américaine (Fed), a livré la semaine dernière un témoignage devant le Congrès qui a accentué la division parmi les économistes quant à savoir si les taux d'intérêt vont grimper encore le mois prochain.

M. Bernanke prévoit un ralentissement de la croissance économique et des pressions inflationnistes moindres alors qu'un rapport gouvernemental indiquait cette semaine que l'inflation avait grimpé pour le sixième mois consécutif.

Dans son témoignage, M. Bernan-

ke, 52 ans, s'est dit disposé à suspendre la campagne de hausses de taux de la Fed, qui dure depuis deux ans. Par ailleurs, le procès-verbal de la réunion d'établissement de politique de la Fed de juin dernier et publié jeudi montre que les responsables hésitent quant à la marche à suivre prochainement.

De son côté, la firme Goldman Sachs dit s'attendre à ce que la Fed majore les coûts d'emprunt une fois en encore en août, à 5,5%, pour ensuite stopper.

« Je suis très à l'aise en ce qui concerne la théorie de la décélération de la croissance », indique Jan Hatzius, économiste en chef de la firme

new-yorkaise. Goldman Sachs prévoit que la Fed ramènera à 4% son taux directeur d'ici la fin de l'an prochain.

Cette opinion n'est pas partagée par Ethan Harris, économiste en chef de Lehman Brothers Holdings, à New York. « La Fed nourrit une vision très optimiste à propos de l'inflation et je crois qu'elle va se rendre compte qu'elle a tort et qu'elle devra resserrer le crédit encore davantage », dit-il.

Selon Lehman Brothers, la Fed haussera son taux directeur à 5,75% d'ici la fin de la présente année comparativement à 5,25% présente-

ment. Si la prévision de M. Bernanke s'avère juste, souligne M. Harris, ce sera « la première fois de l'histoire » que la Fed aura stoppé l'inflation « sans mettre l'économie à mal ».

Dans son rapport semestriel au Congrès, M. Bernanke a esquivé les questions touchant les aperçus de sa politique. Ce faisant, il laisse aux économistes le soin de comparer les prévisions de la Fed aux récents rapports du gouvernement sur la croissance et l'inflation.

Les négociateurs de contrats à terme sont passés, en deux jours, de la quasi certitude qu'il y aurait une hausse et à faire le pari que cela est peu probable.

Tread lightly!(r) Conduisez prudemment hors route. (c) 2006 Land Rover Canada. + Achetez un Range Rover HSE 2006 neuf à partir du PDSF de 99 900 \$, ou le modèle Range Rover à moteur suralimenté illustré à partir du PDSF de 118 900 \$, ou un Range Rover sport HSE 2006 neuf à partir du PDSF de 77 800 \$, ou le modèle Range Rover sport à moteur suralimenté illustré à partir du PDSF de 53 900 \$, ou le modèle LR3 V6 HSE illustré à partir du PDSF de 68 900 \$. Les taxes sont calculées sur le montant total de la transaction. Un taux de financement de 3,9 % pour un terme allant jusqu'à 48 mois vous est offert à la location de tout LR3 V6 2006 neuf. ++ Exemple : sur approbation de crédit de Services financiers Land Rover à la location d'un LR3 V6 2006 neuf avec groupe haut de gamme, vous obtenez un taux de financement annuel de 3,9 % pendant 36 mois à 699 \$ par mois. L'obligation locative totale est de 25 164 \$ et la valeur résiduelle, de 31 347,15 \$. Certaines conditions, ainsi qu'une limite de 48 000 km, s'appliquent. Des frais de 16 cents le km, plus taxes applicables, s'appliquent au kilométrage excédentaire. Aucun versement initial exigé. Première mensualité et dépôt de garantie de 800 \$ exigés. Frais de transport (995 \$), immatriculation, assurances et toutes taxes applicables en sus. Certains modèles peuvent faire l'objet d'une commande spéciale. Offres d'une durée limitée. \* Six visites d'entretien périodique sans frais. Modèles illustrés à titre indicatif seulement. L'offre de location ne peut être jumelée à aucune autre et peut être annulée en tout temps sans préavis. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer moins cher. Détails chez votre concessionnaire Land Rover. \*\* Depuis 2002.

### LA BONNE ENTENTE RÈGNE ENFIN SUR LE MONDE.

**LR3 V6**  
À partir de 53 900\$

**RANGE ROVER HSE**  
À partir de 99 900\$

**RANGE ROVER SPORT HSE**  
À partir de 77 800\$

**LES NOUVEAUX LAND ROVER : 96 PRIX INTERNATIONAUX ET D'INNOMBRABLES ACCOLADES.**

Ici, à Tokyo ou à Francfort, les nouveaux Land Rover ont dominé dans la plupart des concours de VUS auxquels ils ont participé. Au total, 96 prix internationaux\*\*. Des récompenses qui consacrent le style et le confort inégalés du Range Rover, les performances époustouflantes du Range Rover sport et la technologie avant-gardiste du LR3. Devant tant d'excellence, il aurait été difficile de ne pas s'entendre pour applaudir. Partez aujourd'hui même dans un LR3 V6 bien équipé à seulement 699 \$ par mois.

**LR3 V6 2006**

LOCATION	TAUX ANNUEL
<b>699\$<sup>tt</sup></b>	<b>3,9%</b>
36 MOIS / MOIS	JUSQU'À 48 MOIS

VERSEMENT INITIAL 0\$  
ENTRETIEN PÉRIODIQUE SANS FRAIS\*  
1000\$ EN ÉQUIPEMENT GRATUIT

**LES MOTEURS DÉCARIE**  
8255, rue Bougainville  
Montréal  
(angle Décarie et de la Savane)  
Tél. : (514) 334-9910  
[www.decarie.com](http://www.decarie.com)

**LAND ROVER SAINT-LÉONARD**  
Division de John Scotti Auto  
4305, boul. Métropolitain Est  
Saint-Léonard  
Tél. : (514) 722-3344  
[www.johnscotti.com](http://www.johnscotti.com)

**LAND ROVER LAVAL**  
3475, boul. Le Carrefour  
Laval  
Tél. : (450) 688-1880  
Tél. : (514) 388-1880  
[www.landroverlaval.com](http://www.landroverlaval.com)

Véranda Jardin de Drummondville

# Se balancer jusqu'à Tahiti

STÉPHANE CHAMPAGNE  
COLLABORATION SPÉCIALE

Drummondville trouve écho à Tahiti en Polynésie française et même jusqu'en Australie. Grâce au Mondial des cultures ? Non. Plutôt parce que l'une de ses entreprises, la PME Véranda Jardin, y vend des balançoires sur roues.

Évidemment, ces ventes à l'autre bout du monde ne représentent qu'une fraction des activités de l'entreprise de Drummondville. N'empêche que l'exploit est digne de mention. Réal Parent, président de Véranda Jardin, s'en amuse.

Ce qui l'amuse moins, toutefois, ce sont les balançoires identiques aux siennes fabriquées en Asie et qui se retrouvent depuis quelques années sur le marché nord-américain.

Depuis sa création il y a plus de 30 ans, Véranda Jardin a réussi, malgré quelques soubresauts, à poursuivre sa croissance. Mais en 2003, elle a frappé un mur.

« Après une année record, nos ventes ont connu une baisse marquée à cause des produits importés de Chine », explique Réal Parent.

Qu'à cela ne tienne, l'homme d'affaires a pris le taureau (le dragon, en fait) par les cornes. Depuis 2006, il dit avoir repris le chemin de la croissance en misant sur la diversification et la personnalisation de ses produits.

« Contrairement aux importateurs, nous ne misons pas juste sur le volume, dit Réal Parent. Nous offrons de nouvelles couleurs et de nouveaux tissus pour nos balançoires. Nous pouvons prendre des commandes spéciales et livrer rapidement. Nous misons aussi sur l'insatisfaction des clients face à certains produits asiatiques. »

Véranda Jardin est un fabricant de meubles de jardin haut de gamme. Des meubles et des acces-

« Après une année record, nos ventes ont connu une baisse marquée à cause des produits importés de Chine. »

soires vendus de quelques centaines à quelques milliers de dollars. Ses produits vedettes sont la balançoire sur roues et la chaise bercante.

Elle fabrique également des chaises empilables, des bancs bercant et des tables. Depuis 1991, la PME est propriétaire de la marque Gazebo. À sa gamme de produits, s'ajoutent donc une série de pavillons en moustiquaire pour le jardin, mais aussi pour le patio ou la roulotte.



PHOTO STÉPHANE CHAMPAGNE, COLLABORATION SPÉCIALE ©

Réal Parent, président de la PME Véranda Jardin de Drummondville. Les balançoires sur roues, l'un des produits vedettes de l'entreprise québécoise, trouvent preneurs jusqu'en Polynésie française et en Australie.

L'entreprise vend 85 % de ses produits au Québec, principalement dans les centres de rénovation, les marchands de piscines et de meubles extérieurs. Les autres ventes sont effectuées dans le reste du Canada, aux États-Unis (jusqu'en Californie, voire Hawaï), de

même qu'en Polynésie française et en Australie.

À court terme, l'Europe est dans la mire de Véranda Jardin. « Mais nos ventes se feront toujours principalement au Québec. On s'est rendu compte que ce sont surtout les francophones qui aiment se bercer », fait remarquer Réal Parent, qui préfère ne pas révéler son chiffre d'affaires.

En plus d'offrir des meubles de jardin pour le grand public, Véranda Jardin a commencé à fabri-

quer et commercialiser des produits destinés aux personnes âgées ou en perte d'autonomie. Elle a notamment mis au point une chaise bercante autobloquante, c'est-à-dire qui bloque lorsque son utilisateur se lève. Un « patio bercant » pouvant accueillir des fauteuils roulants serait également très prisé entre autres par les centres d'hébergement.

Dans ses installations, où elle emploie 60 personnes, la PME du Centre-du-Québec fabrique ses produits de A à Z. Du dessin initial à l'assemblage final. Pour être capable de rivaliser avec les produits asiatiques, le président de Véranda Jardin a toutefois dû se tourner vers la Chine pour y faire fabriquer certaines de ses composantes (vis, boulons, etc). Réal Parent s'y est d'ailleurs rendu en juin dernier.

À proximité du siège social de Véranda Jardin se trouvent deux sous-traitants : Multi-Canevas et Multifini. Multi-Canevas appartient à Marie-Josée Parent, fille de

Réal Parent. La petite entreprise s'occupe entre autres des tissus, des coussins et des toiles qui entrent dans la composition des produits de Véranda Jardin.

La PME Multifini, propriété de Christian Beaulieu, époux de Mme Parent, donc gendre de Réal Parent, se spécialise quant à elle dans la peinture et le revêtement électrostatique. Bref, Véranda Jardin possède sa mini grappe industrielle.

Marie-Josée Parent et Christian Beaulieu connaissent donc très bien Véranda Jardin. Pas étonnant qu'ils aient été choisis par Réal Parent pour prendre la relève. À 69 ans, M. Parent dit être prêt à céder sa place, l'esprit en paix. « Mais je n'arrêterai pas complètement de travailler ; je vais continuer à faire du développement », dit-il.

Autodidacte, Réal Parent a notamment travaillé en mécanique dans les années 70 chez l'un des nombreux fabricants de motoneige que le Québec comptait à l'époque. En 1973, M. Parent a ra-

cheté de la banque le fabricant de véhicules à chenilles Raid Track. « L'été, il y avait moins de travail. Pour occuper mes employés, je leur faisais faire des tables et des balançoires en bois. En 1976, on s'est concentrés uniquement sur les meubles de jardin. C'est comme ça que ça a commencé », relate Réal Parent.

L'ENTREPRISE

Véranda Jardin

Activité : **Fabrication de meubles de jardin**

Nombre d'employés : **60**

Chiffre d'affaires : **N/D**

Actionnaires : **Réal et Marie-Josée Parent**

Marché : **International**

Siège social : **Drummondville**

Site Web : **www.verandajardin.com**



Offre de batterie GRATUITE

BLOC-NOTES COMMERCIAL  
HP COMPAQ nx6310  
Mince, léger et mobile.  
(PZ903UA)

**1 149 \$**

- Technologie Mobile Intel® Centrino®
  - Processeur Intel® Core™ Solo T1300 (1.66 GHz)\*
  - Carte de réseau local sans fil Intel® PRO 3945 a/b/g\*\*
  - Windows® XP Professionnel authentique
  - Disque dur de 60 Go • Mémoire SDRAM de 512 Mo
  - Écran XGA de 15 po • Unité DVD/CD-RW combinée
  - Garantie limitée d'un an honorée dans le monde entier
- Obtenez gratuitement une batterie à autonomie prolongée, une valeur de 159 \$, à l'achat de ce bloc-notes! Ou montez d'un cran avec une batterie de très grande capacité pour seulement 75 \$, une valeur de 154 \$! Seulement jusqu'au 31 juillet.

HP recommande Windows® XP Professionnel.

Grâce à la Technologie Mobile Intel® Centrino® et à la batterie HP GRATUITE à autonomie prolongée, vos affaires peuvent vous suivre très, très loin. Deux fois plus loin, en fait. Aujourd'hui, vous pouvez aller jusqu'au bout de votre route, et cela, en toute sécurité grâce au dispositif de sécurité HP Mobile Data Protection System et aux outils de sécurité ProtectTools.



BLOC-NOTES COMMERCIAL  
HP COMPAQ nx9420  
Puissant, sûr et mobile.

**1749 \$** (EV267AA)

- Technologie Mobile Intel® Centrino® Duo
  - Processeur Intel® Core™ Duo T2400 (1.83 GHz)\*
  - Carte de réseau local sans fil Intel® PRO 3945 a/b/g\*\*
  - Windows® XP Professionnel authentique
  - Disque dur de 80 Go • Mémoire SDRAM de 512 Mo
  - Écran WSXGA+ de 17 po • Unité DVD+/-RW
  - Garantie limitée d'un an honorée dans le monde entier
- Obtenez gratuitement une batterie à autonomie prolongée, une valeur de 159 \$, à l'achat de ce bloc-notes! Ou montez d'un cran avec une batterie de très grande capacité pour seulement 75 \$, une valeur de 154 \$! Seulement jusqu'au 31 juillet.



ColorSphere

**449 \$** IMPRIMANTE HP LASERJET COULEUR 2600n  
Impression laser couleur à fort impact.

- Toner HP ColorSphere pour des images de meilleure qualité
- Jusqu'à 8 pages par minute en couleur ou en noir et blanc
- Connecteur USB et interface réseau Fast Ethernet intégrés

Appelez au **1 866 885-4179**  
Cliquez sur **www.hp.ca/promo62**  
Rendez-vous chez  **votre revendeur HP autorisé**



© 2006 Hewlett-Packard Development Company, L.P. L'information contenue dans la présente est sujette à changement sans préavis. Microsoft et Windows sont des marques de commerce ou des marques déposées de Microsoft Corporation aux États-Unis et au Canada et (ou) dans d'autres pays. Les autres noms utilisés dans cette présentation servent à des fins d'identification seulement et peuvent être des marques de commerce de leurs propriétaires respectifs. Intel, le logo Intel, Intel Core, Intel Inside, le logo Intel Inside, Celeron, Celeron Inside, Centrino, le logo Centrino, Core Inside, Intel SpeedStep, Intel Viiv, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Xeon et Xeon Inside sont des marques de commerce ou des marques déposées de Intel Corporation ou de ses filiales aux États-Unis et dans d'autres pays. \* La numérotation d'Intel ne constitue pas une mesure de performance supérieure. L'architecture bicœur est une nouvelle technologie conçue pour améliorer la performance de certains logiciels. Assurez-vous de la compatibilité auprès de votre fournisseur de produits logiciels. Cette technologie pourrait ne pas convenir à tous les utilisateurs et à tous les logiciels. Certains systèmes pourraient exiger la mise à niveau et (ou) l'achat de produits matériels, de pilotes et (ou) de logiciels pour tirer pleinement profit des fonctionnalités de Windows Vista. Toutes les autres marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs. \*\* Une infrastructure standard de systèmes GSM/GPRS ou de réseau local sans fil, d'autres périphériques compatibles Bluetooth, du matériel acheté séparément et un contrat de service avec un fournisseur de temps de communication sans fil peuvent être requis pour certaines communications sans fil. L'utilisation d'Internet sans fil nécessite un contrat de service acheté séparément. Vérifiez auprès d'un fournisseur de services la disponibilité et la couverture offertes dans votre région. Tout le contenu du Web n'est pas disponible. Bluetooth est une marque de commerce détenue par son propriétaire et utilisée sous licence par Hewlett-Packard Company. † La durée d'autonomie de la batterie peut varier en fonction de la configuration du produit, du modèle de produit, des applications installées dans le système, des réglages de gestion d'alimentation et des fonctions du produit utilisées par le client. Comme pour toute batterie, la capacité maximale diminuera avec le temps et l'utilisation. La promotion se limite aux quantités en stock. Les prix indiqués sont ceux affichés sur Internet par HP Canada. Les prix peuvent varier et les revendeurs peuvent vendre à un prix moindre. Taxes et transport en sus. Les produits peuvent différer légèrement de l'illustration. Offres nulles là où la loi les interdit. En vigueur au Canada seulement. HP se réserve le droit de modifier ou d'annuler ces programmes en tout temps, sans préavis. Ces offres ne peuvent être jumelées avec aucune autre offre ou des prix spéciaux. Quantités limitées. Maximum de 25 unités par client. Heures d'ouverture du Centre d'appels : du lundi au vendredi, de 8 h à 20 h 30 HNE. Le magasin en ligne est ouvert 24 heures sur 24, sept jours sur sept.

# LA PRESSE AFFAIRES

## DILBERT



## SUDOKU

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

Niveau de difficulté : MOYEN

0362

### Solution du dernier sudoku

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

Ce jeu est une réalisation de Ludipresse. Pour plus d'informations, rendez-vous sur le site [www.les-mordus.com](http://www.les-mordus.com) ou écrivez-nous à [info@les-mordus.com](mailto:info@les-mordus.com)

Par Fabien Savary

0361

### À NE PAS MANQUER CETTE SEMAINE

Les ventes au détail, l'indice de la confiance des consommateurs ainsi que les ventes de maisons en juin. D'importantes compagnies dévoilent leurs résultats.

### POUR NOUS JOINDRE

La Presse Affaires, 7, rue Saint-Jacques, Montréal (Québec) H2Y 1K9  
[lp@lapresseaffaires.com](mailto:lp@lapresseaffaires.com)

## Pause souris pause santé

### PAUSE SOURIS

suite de la page 1

Les résultats de ses recherches, effectuées en 2004, l'on convaincu que les micro-pauses accompagnées d'exercices sont un outil de prévention efficace des malaises de l'ordinateur.

M. Ménard a alors testé pendant cinq semaines de logiciel Isoflex auprès de 30 employés de la firme sherbrookoise CCH Canadienne, qui produit des documents d'information et des logiciels destinés aux fiscalistes, aux avocats et aux comptables.

Leur condition physique et psychologique a ensuite été comparée à celle de 30 autres employés de CCH effectuant des tâches similaires et ne disposant pas du logiciel.

« Quatre utilisateurs d'Isoflex sur cinq ont noté une diminution de leurs tensions musculosquelettiques. Aucun dans l'autre groupe. De plus, 60 % des employés qui avaient le logiciel ont noté une diminution de leur niveau de stress, contre 13 % dans l'autre groupe », dit M. Ménard.

« Bien que tous les mérites de la diminution du stress ne puissent être attribués à Isoflex, l'écart qui sépare les deux groupes demeure important. Il faut aussi noter que la productivité du groupe expérimental a été maintenue », ajoute-t-il.

M. Ménard croit fermement que l'utilisation d'un logiciel apporte des résultats supérieurs à ceux d'un dépliant qui conseillerait aux travailleurs de prendre régulièrement de courts moments d'arrêt.

« Quand nous faisons des conférences sur les micro-pauses, les gens ressortent très enthousiastes. Ils retournent à leur poste de travail et ils oublient. Un logiciel comme Isoflex leur sert d'aide-mémoire », explique-t-il.

Les micro-pauses avec exercices ont malgré tout leur limites. « Elles sont un complément aux pauses normales. Elles ne les remplacent pas », souligne M. Ménard.

### Organisation du travail

L'ergonome Marie St-Vincent est responsable des travaux sur les troubles musculo-squelettiques à l'Institut de recherche Robert-Sauvé en santé et sécurité du travail (IRSST). Elle confirme un constat de M. Ménard. « Même lorsque l'aménagement du poste de travail est optimal, on risque d'avoir des problèmes si l'on reste toujours dans la même posture », dit-elle.

Selon M<sup>me</sup> St-Vincent, les programmes d'exercice ont leurs limites. « L'organisation du travail joue un rôle très important dans les problèmes musculo-squelettiques. La meilleure prévention est de permettre au travailleur de varier ses tâches et ses façons de faire », insiste-t-elle.

Des recherches ont montré que l'utilisation de la souris est une des grandes causes des maux du travail à l'ordinateur. « On améliore la situation en plaçant la souris à gauche. Cette utilisation permet une meilleure posture de l'épaule. Mais à long terme, on peut quand même subir des dommages si les tâches ne varient pas », dit-elle.

L'avocate en droit du travail Sophie Cloutier, du bureau de Québec du cabinet Grondin, Poudrier, Bernier, représente régulièrement des travailleurs devant la Commission de la Santé et Sécurité du travail et la Commission des lésions professionnelles.

« Ces instances exigent une preuve béton pour reconnaître les maux de l'ordinateur comme maladie professionnelle ou un accident de travail. Plusieurs experts sont sollicités et leurs avis sont souvent contradictoires », constate-t-elle.

Selon M<sup>e</sup> Cloutier, les problèmes liés à de mauvais aménagements des postes de travail sont moins importants qu'au moment de l'arrivée des premiers ordinateurs.

Par contre, elle observe des séquences chez les travailleurs soumis à des cadences rapides mesurées par l'employeur.

# Une embellie, mais encore de gros déficits

## EMBELLIE

suite de la page 1

D'autres comme United Airlines, ont préféré se mettre sous la protection de la loi américaine des faillites (chapitre 11) afin d'échapper à leurs obligations envers leurs régimes.

La justice américaine ne considère pas leurs participants comme des créanciers de premier rang.

Au Canada, des entreprises telles Nortel et Quebecor World, qui exploitent beaucoup de sites de production aux États-Unis, ont dernièrement emboîté le pas à Bell qui avait lancé le mouvement il y a déjà quelques années.

Pour freiner l'hémorragie, des initiatives politiques sont prises. Au Québec, le gouvernement a déposé au printemps le projet de loi 30 qui vise à assurer la pérennité des régimes PD en assouplissant le protocole de remboursement et en restreignant les possibilités de congés de cotisations ou de bonifications.

Au coeur sombre du débat actuel, se retrouvent les coûts jugés trop élevés par les investisseurs et les employeurs des régimes PD dans un monde de plus en plus concurrentiel.

### La surface et le fond

On pointe du doigt comme grand responsable les faibles rendements boursiers de 2001 et de 2002 qui ont emporté la quasi-totalité des surplus accumulés auparavant et obligé les entreprises, nombreuses à avoir financé des congés de cotisation à même les surplus, à remettre de l'argent dans la caisse, souvent même beaucoup plus que la valeur des

congés accumulés.

Les cotisations des employeurs canadiens sont ainsi passées de 10,4 milliards en 2001 à 20,7 milliards en 2005, révélait le mois dernier Statistique Canada.

On met aussi au banc des accusés la faiblesse des taux d'intérêt qui ont pour effet de grossir la valeur du passif des régimes PD.

Le passif correspond aux engagements pris envers les participants actifs et retraités. Plus les taux d'intérêt sont faibles et plus il faut d'argent pour financer les prestations promises.

Les récents travaux de Gordon L. Clark et d'Ashby H.B. Monk, de l'Université d'Oxford, font ressortir cependant que trois risques quasi incontournables guettaient les régimes PD dès leur apparition dans les années 50 et 60. Ils se manifestent au grand jour depuis peu seulement.

En premier lieu, l'espérance de vie des participants augmente toujours, d'autant qu'ils fument de moins en moins. Plus longue est la vie et plus cher coûteront au régime les prestations du retraité et de son conjoint survivant. Chaque nouvelle table de mortalité mise au point par les actuaires coûte des millions aux régimes. La dernière en lice au Canada est entrée en vigueur l'an dernier.

Vient ensuite l'inflation. Pour protéger le niveau de vie des retraités présents et futurs, plusieurs régimes sont indexés, en tout ou en partie. Si depuis 1991, l'inflation est bien contenue en dessous de 3 % au Canada, ce n'était pas le cas auparavant.

Enfin, comment prévoir les coûts à long terme. Quelles seront par exemple les cotisations

que devra verser l'employeur dans 10 ans quand il ne connaît pas les hausses de salaire qu'il devra consentir, n'a aucune idée des changements qui peuvent survenir dans la loi ? Ainsi, la rente de survivant est passée de 50 % à 60 % il y a quelques années. Du coup, il fallait pomper de l'argent dans le régime pour faire face à ces obligations accrues. Idem quand la Cour suprême a reconnu les droits des conjoints de même sexe.

### Un meilleur partage

« Idéalement, les solutions (pour régler la crise actuelle) devraient redistribuer les risques et les coûts des contributions de manière à rendre les régimes PD gérables », écrivent Clark et Ashby dans leur essai *La « crise » des engagements des caisses de retraite privées à prestations déterminées : solutions actuelles et pistes pour l'avenir* (notre traduction). (Le texte intégral se trouve à [www.ouce.ox.ac.uk/news/phcls/](http://www.ouce.ox.ac.uk/news/phcls/))

Les auteurs se défendent bien de prôner la mort des régimes PD, mais veulent surtout qu'ils ne mettent pas en péril la vie même des entreprises à qui en incombe la responsabilité.

Compte tenu de la rareté de la main-d'oeuvre qualifiée qui découle du déclin démographique, « les pensions seront une composante vitale de recrutement et de rétention de main-d'oeuvre et de cadres », prévoient-ils.

Ce faisant, ils admettent préférer une solution privée aux solutions gouvernementales qui s'esquissent.

Le gouvernement de Tony Blair a ainsi présenté le 25 mai un livre blanc qui prévoit la création d'une cagnotte à l'échelle du Royaume-Uni, dans laquelle les travailleurs devront tous contribuer 5 % de leurs salaires et leur employeur 3 %. Il s'agit toute-

## LES NOTIONS DE BASE

### > Un régime à prestations déterminées (PD)

Ce régime établit la rente à laquelle un participant aura droit à la retraite pour le reste de sa vie. Pour garantir cette rente, l'employeur et les participants contribuent dans une cagnotte. S'il manque d'argent dans la caisse, l'employeur est tenu de l'avancer.

### Un régime à cotisations déterminées (CD)

Ce régime fixe simplement le montant des contributions des parties. À sa retraite, le participant hérite du capital accumulé dont la somme peut varier selon la qualité des rendements obtenus. Le risque repose sur ses épaules. Il devra s'établir un revenu à partir de ce montant, par exemple en achetant une rente viagère auprès d'un assureur ou en transférant la somme dans un fonds de revenus viagers.

### La solvabilité d'un régime

La solvabilité, c'est le rapport entre la valeur des actifs d'une caisse de retraite et celle de ses engagements envers ses retraités présents et futurs dans un contexte hypothétique où le régime prend fin. Si les engagements mesurés par une évaluation actuarielle sont plus élevés que les actifs, il y a alors déficit de solvabilité ou insolvabilité du régime. La loi prévoit que ce déficit doit être comblé dans un maximum de cinq ans par le promoteur du régime qui est, sauf exceptions, l'employeur.

fois d'un minimum. En contrepartie, l'âge de la retraite sera progressivement porté de 65 à 68 ans. Au Canada, le gouverneur de la Banque du Canada, David Dodge, se fait le défenseur des régimes PD tout en préconisant un meilleur partage de leurs risques.

## Cette pub dont vous êtes le héros

### PUB

suite de la page 1

« C'est un effet de la télé-réalité. Le consommateur veut interagir sur le message », observe Simon Beaudry.

La pub virale permet ainsi de joindre un public difficile d'accès, les jeunes, peu sensibles à l'arsenal déployé à la télévision et dans les journaux. Mieux encore : on les attrape le cerveau en plein éveil.

« On est quatre fois plus concentrés au moment de jouer à un jeu vidéo, qu'au moment d'écouter la télévision », affirme Pascal Beaudry.

La donnée n'est pas passée inaperçue des entreprises. Selon le *Wall Street Journal*, les placements publi-

citaires dans les jeux vidéo connaissent une croissance fulgurante. Cela devrait représenter 2,5 milliards de dollars par année d'ici 2010.

Mais la stratégie n'est pas sans risque, puisqu'elle repose presque entièrement sur les épaules des internautes. S'ils aiment, la diffusion du message prend des proportions considérables. Sinon, c'est le four.

Autre danger de taille : la réaction allergique au virus. Le consommateur peut répondre négativement s'il se sent attaqué par la publicité. S'il juge qu'elle s'infilte là où elle ne devrait pas, remarque Patrick Beaudoin, publiciste.

D'ailleurs, Revolver 3 n'a pas utilisé le plein potentiel de sa pub virale « Pète ta raquette ».

**AFFAIRES**  
700

**710 OCCASIONS D'AFFAIRES**

DISTRIBUTEUR/INVESTISSEUR pour produit exclusif, domaine de l'Hygiène. 514-322-8707

**715 FINANCEMENT**

PRÊTEUR PRIVÉ, 1ière, 2e hypothèque, cas spéciaux, promoteurs etc. 50 000\$ à 2 millions. 514 609-2985 Acceptation rapide

PRÊTEZ votre argent particulier à particulier par PRETBEC crtr Agréé et Finances. Garantie hypothécaire parallèle. 450-688-7212

**AVIS**  
800

**850 AVIS DE DISSOLUTION CHANGEMENT DE NOM**

AVIS D'INTENTION DE DISSOLUTION PRENEZ AVIS que la compagnie GESTION R.J.C.G. INC. demandera au Registraire des entreprises du Québec la permission de se dissoudre. Le 27 juin 2006. FASKEN MARTINEAU DuMOULIN S.E.N.C.R.L.,s.r.l.

**AVIS**  
800

**850 AVIS DE DISSOLUTION CHANGEMENT DE NOM**

PRENEZ AVIS que 9167-9514 QUÉBEC INC. demandera au Registraire des entreprises du Québec la permission de se dissoudre. Montréal, le 21 juillet 2006. Les procureurs de la compagnie, Heenan Blaikie S.E.N.C.R.L., SRL

**AVIS**  
800

**850 AVIS DE DISSOLUTION CHANGEMENT DE NOM**

PRENEZ AVIS que Man'sum Mubanzila en sa qualité de mère, dont l'adresse du domicile est le 5340, avenue Walkley, appartement 209, Montréal, Qc. H4V 2M7 présentera au Directeur de l'état civil une demande pour changer le nom de IMAMA-DIDIANE EYONONGA en celui de DIDIANE BONONGA EYONONGA.

## AVIS LÉGAUX - APPELS D'OFFRES SOUMISSIONS - ENCANES

**Appel d'offres**

**Montréal**

**Service des services administratifs**  
Des propositions sont demandées et devront être reçues, avant 14 h à la date ci-dessous, à la Direction du greffe de la Ville de Montréal à l'attention de la greffière, 275, rue Notre-Dame Est, bureau R-134, Montréal H2Y 1C6, pour:

**Catégorie:** Location  
**Appel d'offres:** 06-10101  
**Descriptif:** Location d'espaces au Biodôme de Montréal aux fins de l'exploitation d'un service exclusif de restauration  
**Date d'ouverture:** 28 août 2006  
**Dépôt de garantie:** 5 000 \$ (Cautionnement ou chèque visé)  
**Renseignement:** Hamid Sider, agent d'approvisionnement — (514) 872-1060  
**Documents:** Les documents relatifs à cet appel d'offres seront disponibles à compter du 24 juillet 2006 au Service des services administratifs, 9515, rue Saint-Hubert, Montréal (Québec) H2M 1Z4, entre 8 h 30 et 12 h et entre 13 h et 16 h 30, contre un paiement de 50 \$, non remboursable.  
 Vente du cahier des charges:  
 Téléphone: (514) 872-1000  
 Télécopieur: (514) 872-9693  
 Tout paiement doit être fait au comptant ou sous forme de chèque certifié à l'ordre de: **Ville de Montréal**.  
 Pour être considérée, toute soumission doit être présentée sur les formulaires préparés par la Ville et transmise dans l'enveloppe prévue à cette fin.  
 Les soumissions reçues seront ouvertes publiquement dans les locaux de la Direction du greffe à l'hôtel de ville, immédiatement après l'expiration du délai fixé pour leur réception.  
 La Ville de Montréal ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues et n'assume aucune obligation de quelque nature que ce soit envers le ou les soumissionnaires.  
 Montréal, le 24 juillet 2006  
 La greffière de la Ville  
 M<sup>e</sup> Jacqueline Leduc

**MISE AU POINT**

Veillez noter les corrections suivantes: Pour notre cahier publicitaire **La belle vie à bon prix** en vigueur du 22 au 28 juillet 2006.

**Page 7** (CC073F506). Page 5 (CC073F306): Rabais 30% sur toute la mode Sears Baby à prix ordinaires, en tailles 10-18 lb. Rég. Sears 12,99-29,99; En solde 9,09-20,99. **L'annonce devrait se lire comme suit: Rabais 30% sur tout la mode Sears Baby Layette à prix ordinaires, en tailles 10-18 lb. Rég. Sears 12,99-29,99. En solde 9,09-20,99.**

**Page 11** (CC073F506). Page 6 (CC073F306): Rabais 40% sur pull croché Jessica sport à manches courtes à prix ordinaires pour femmes. Rég. Sears 29,99. En solde 17,99. **L'annonce devrait se lire comme suit: Rég. Sears 49,99. En solde 29,99.**

**Page 16** (CC073F506). Page 10 (CC073F306): Rabais 25% sur toutes les chaussures de marche EtonicMD et ProperMD à prix ordinaires pour hommes et femmes. Rég. Sears 59,99-91,99. En solde 44,99-68,99 la paire. **L'annonce devrait se lire comme suit: Rég. Sears 69,99-91,99. En solde 52,99-68,99 la paire.**

Pour notre cahier publicitaires **Extra! Extra!** en vigueur les 22 et 23 juillet 2006.

**Page 2** (WE073F506): Rabais 30% sur portefeuilles et porte-monnaie à prix ordinaires. Rég. Sears 9,99-69,99 ch. En solde 6,99-48,99. **L'annonce devrait se lire comme suit: Rabais 30% sur portefeuilles et porte-monnaie pour femmes à prix ordinaires.**

**Page 2** (WE073F506/306): Shorts de ville Jessica SportMD à prix ordinaire de 29,97 pour femmes. Bon achat à 14,99 ch. **L'annonce devrait se lire comme suit: Était 29,97, puis 19,99 et maintenant 14,99 ch.**

Pour notre cahier publicitaire **Soldes d'entrepôt** en vigueur du 15 au 21 juillet.

**Page 3** (CC072F506/306): Soutiens-gorge, culottes, camisoles, sous-vêtements de maintien et plus, en liquidation. **L'annonce devrait se lire comme suit: À l'exclusion des modèles Jockey.**

**Page 4** (CC072F506). Page 3 (CC072F306): Et, rabais de 35% sur les prix marqués à l'origine de maillots de bain à prix de liquidation pour femmes et rabais de 35% sur maillots de bain à prix ordinaires pour femmes. **L'annonce devrait se lire comme suit: À l'exclusion des articles actuellement annoncés.**

Nous sommes sincèrement désolés de tout inconvenient que ces erreurs ont pu causer à nos clients.

**SEARS**

CONTRATS MILITAIRES

# CAE rêve d'un centre de formation...

MARIE TISON

La salle pourrait ressembler à une version réduite d'un centre de contrôle de la NASA : une pièce sombre et bleutée, des hommes aux chemises ornées d'épaulettes qui surveillent plusieurs écrans d'ordinateurs, des cartes géographiques et des images de l'intérieur de cabines de pilotage projetées au mur.

Il s'agit effectivement d'une salle de contrôle. Celle-ci ne se trouve pas à Houston, mais dans un centre d'entraînement de la société montréalaise CAE sur la base de la Royal Air Force (RAF) du Royaume-Uni, à Benson, à l'ouest de Londres.

La salle permet aux instructeurs de surveiller de près la performance de pilotes d'hélicoptères de diverses armées, y compris de l'armée canadienne, dans six simulateurs de CAE. Le centre d'entraînement de Benson est unique, notamment parce qu'il permet de relier les simulateurs en réseau pour réaliser un exercice collectif de formation.

Environ un jeudi par mois, la RAF organise une grande simulation qui dure toute la journée et qui implique l'ensemble des simulateurs. C'est la fameuse « guerre du jeudi », qui nécessite une trentaine de participants : des instructeurs, des pilotes et des experts qui aideront à la préparation de la mission.

CAE aimerait bien voir le Canada se doter d'un centre semblable dans le cadre des retombées industrielles liées à l'imposant programme de dépenses militaires de 17 millions de dollars annoncé par le gouvernement Harper il y a quelques semaines.

« Si on peut le faire pour la RAF, on peut le faire pour nos trou-

pes », commente la vice-présidente aux communications de CAE, Nathalie Bourque, à l'occasion d'une visite du centre de Benson.

Au minimum, CAE aimerait bien fournir quelques simulateurs de vol à l'armée canadienne pour qu'elle puisse former davantage de pilotes au pays.

Un centre comme celui de Benson, ce serait évidemment le gros lot.

Avec deux partenaires minoritaires, CAE a créé au Royaume-Uni une entreprise qui a investi jusqu'ici 250 millions de dollars dans le centre de Benson. La RAF garantit un certain niveau d'utilisation et d'autres armées peuvent utiliser les installations en payant un taux horaire.

« C'est un partenariat public-privé à son meilleur », soutient Mme Bourque.

Le centre comporte trois simulateurs pour le Chinook CH-47, un pour le Puma et deux pour le Merlin EH-101. Il s'agit du même appareil qui porte le nom de Cormorant au Canada et qui sert aux opérations de recherche et de sauvetage. C'est un appareil de ce genre qui s'est abîmé en mer il y a quelques semaines, entraînant la mort de trois militaires canadiens.

Actuellement, le centre de Benson permet notamment aux pilotes de la RAF de se préparer à la situation qui les attend en Afghanistan : un terrain désertique et montagneux, à haute altitude, de chaudes températures... et beaucoup de sable. Il y a quelques années, l'armée américaine a perdu un hélicoptère Apache en Irak en raison d'épais tourbillons de sable soulevés par le mouvement des pales lors de l'atterrissage de l'appareil. CAE s'est hâtée d'incorporer cet élément dans ses scénarios pour mieux préparer les pilotes



PHOTO SUZANNE PLUNKETT, BLOOMBERG NEWS ©

Noémie Deschênes, de France, assise dans le cockpit d'un Eurofighter Typhoon, lors du Salon de Farborough. CAE aimerait fournir quelques simulateurs de vol à l'armée canadienne pour que celle-ci puisse former davantage de pilotes au pays.

au phénomène. À bord du simulateur, l'illusion est presque parfaite. Nous entendons le chop-chop-chop associé aux hélicoptères, nous ressentons les vibrations à travers la structure de l'appareil, nous voyons le sol s'approcher pour l'atterrissage... et nous ne voyons plus rien parce qu'un nuage de sable nous engloutit. Dans le siège du pilote, l'instructeur John Plumley nous tire de ce

mauvais pas en remontant rapidement et en effectuant un nouvel atterrissage, imprimant à l'appareil une poussée vers l'avant afin de laisser le gros des tourbillons sablonneux derrière nous.

Le responsable du centre de contrôle, Gordon Woolley, nous réserve une dernière surprise : d'une touche sur un écran tactile, il commande une attaque au mortier, qui se traduit par une jolie

explosion pas très loin de notre appareil.

« C'est très réaliste », soupire-t-il, avec le ton de quelqu'un qui a malheureusement trop vu de telles explosions.

Il soutient qu'après une vingtaine de minutes seulement de vol en simulateurs, les pilotes sont totalement pris par l'exercice et oublient qu'il ne s'agit que d'une simulation. Si quelque chose tourne mal, ils sont véritablement ébranlés.

Les scénarios de la guerre du jeudi sont concoctés à l'avance par des spécialistes comme le lieutenant Richard Carlidge, de la RAF, qui a servi en Afghanistan il y a quatre ans.

Il ne s'agit pas de multiplier les problèmes, mais de prévoir les tâches et les difficultés qui se présenteront vraiment aux pilotes, précise-t-il.

Le Canada pourrait-il se doter d'un centre semblable ?

« Peut-être pourrait-on avoir un centre d'entraînement commun, qui permettrait de contribuer à la formation des troupes canadiennes et des troupes alliées », avance Chris Stellwag, porte-parole de CAE pour les questions militaires.

Le processus d'acquisitions militaires déclenché par Ottawa n'est toutefois qu'à son tout début et il faudra attendre encore des mois avant de voir qui remportera les contrats et comment seront réparties les retombées industrielles.

Si un centre d'entraînement semblable à celui de Benson devait être créé au Canada, il serait probablement installé près d'une base aérienne, comme Trenton, en Ontario.

La guerre du jeudi n'aura donc probablement pas lieu à Montréal.

# ... mais compte sur ses simulateurs

MARIE TISON

CAE croit que le Canada aura besoin au minimum de deux à quatre simulateurs et que personne d'autre n'est plus qualifié qu'elle pour les fournir.

Il y a quelques semaines, le gouvernement canadien a fait connaître une imposante liste d'épicerie de 17 milliards de dollars dans le domaine de la défense, dont 13 milliards dans le secteur aéronautique. On parle

de quatre avions de transport stratégique géants, de 17 avions de transport tactique et de 16 hélicoptères.

Le ministère des Travaux publics a déjà indiqué que le C-17 de Boeing était probablement le seul appareil capable de répondre aux besoins du Canada dans le domaine du transport stratégique.

Chris Stellwag, de CAE, indique que le Canada n'achètera pas assez d'appareils pour justi-

fier l'installation d'un simulateur au pays. Les pilotes iront donc probablement s'entraîner aux États-Unis.

La situation est différente pour les 17 appareils de transport tactique qui doivent remplacer les vieux Hercules CC-130 des forces armées canadiennes. Le Canada n'a pas marqué de préférence, mais la version la plus récente du Hercules, le C-130J, de Lockheed Martin, aurait une longueur d'avance.

Selon M. Stellwag, un tel nombre d'appareils pourrait justifier l'installation d'un ou deux simulateurs au Canada, à une vingtaine de millions de dollars chacun.

« CAE a fabriqué plus de simulateurs pour le C-130 que n'importe qui d'autre », fait-il valoir.

En ce qui a trait aux hélicoptères, le ministre des Travaux publics a fait savoir que le Chinook CH-47 était probablement le seul appareil existant qu'il était possible d'acheter rapidement.

Cela ferait l'affaire de CAE : au cours des cinq à six dernières années, personne d'autre n'a fabriqué de simulateur pour cet appareil.

Encore ici, M. Stellwag estime que le Canada aurait besoin d'un à deux simulateurs. Le prix d'un tel simulateur peut varier entre 15 et 35 millions, selon sa complexité.

CAE a profité du salon aéronautique de Farnborough pour discuter de la question avec Boeing et compagnie. Il a également été question des retombées industrielles des contrats militaires lorsque le ministre fédéral de l'Industrie, Maxime Bernier, a visité le chalet de CAE au salon lundi dernier.

**R** LAISSEZ-VOUS TRANSPORTER PAR LA PASSION. LE RX 350 POSSÈDE UN NOUVEAU MOTEUR V6 DE 3,5 LITRES À ÉMISSIONS ULTRA FAIBLES DE 270 CHEVAUX, UN SYSTÈME AUDIO HAUT DE GAMME À 8 HAUT-PARLEURS, DES COUSSINS GONFLABLES LATÉRAUX, D'AUTRES POUR LES GENOUX DU CONDUCTEUR ET UN CAPTEUR POUR ENFANT. PEU IMPORTE L'ENDROIT, FAITES DE CHAQUE MOMENT, UN MOMENT PARFAIT. **X**

LEXUS RX 350 2007

**478\$\*** PAR MOIS  
LOCATION 48 MOIS  
OFFERT ÉGALEMENT EN VERSION HYBRIDE

EN JUILLET, OBTENEZ 2 MENSUALITÉS GRATUITES À LA LOCATION\* OU REMISE ÉQUIVALENTE À L'ACHAT SUR TOUS LES RX 350 ET RX 400H 2007\*\*

**LEXUS**  
À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION.

MONTRÉAL 13 953 VGS



PRÉSENTATEUR DE



GABRIEL LEXUS, ST-LAURENT (514) 747-7777 LEXUS LAVAL, LAVAL (450) 686-2710 PRESTIGE LEXUS, BROSSARD (450) 923-7777 SPINELLI LEXUS, LACHINE (514) 634-7171 SPINELLI LEXUS, POINTE-CLAIRE (514) 694-0771

\* Offres de location au détail valables sur le modèle RX 350 2007 SFX 'R' neuf en stock. Mensualité de location pour un Lexus RX 350 2007 SFX 'R' : 478,03 \$ / 48 mois - Acompte ou échange équivalent : 9 895 \$. Première et deuxième mensualités de 0 \$ et dépôt de sécurité de 500 \$ sur le modèle RX 350 2007 SFX 'R' neuf en stock, pour un terme de location de 48 mois. Dans l'éventualité où un client désire avoir un terme de location moindre que 48 mois, un rabais représentant le coût de deux mensualités basées sur un terme de 48 mois sera accordé (taxes incluses). Financement à la location de 4,9 %. Ces offres s'appliquent à des plans de location de 48 mois de SFL, sur approbation du crédit. Ces offres s'appliquent uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire et ne peuvent être combinées à aucune autre offre. Limite de kilométrage : 24 000 km par an. Frais de 0,15 \$ pour chaque kilomètre supplémentaire (0,10 \$ par kilomètre si convenu au moment de la signature du contrat de location). Frais de transport et de préparation en sus. PDSF : 51 550 \$. Taxes, immatriculation et assurances en sus. \*\* L'offre de deux mensualités gratuites à la location (taxes incluses) ou remise à l'achat équivalent à deux mensualités de location basées sur un terme de 48 mois (calculée avec 0 \$ comptant), sont applicables à la location ou à l'achat des modèles RX 350 2007 et RX 400h 2007 neufs en stock. Le concessionnaire peut vendre à un prix moindre. Voyez votre concessionnaire Lexus le plus près pour plus de détails. L'offre prend fin le 31 juillet 2006. Le modèle peut être montré avec un équipement en option.



100 A VENDRE A LOUER IMMOBILIER 100 MARCHANDISES & SERVICES 100 OFFRES D'EMPLOI 300 VÉHICULES AUTOMOBILES 501 AUTOMOBILES 501 AUTOMOBILES 501 AUTOMOBILES 501 AUTOMOBILES 502 5000 \$ ET MOINS VÉHICULES

173 ESPACES COMM. INDUSTRIELS A LOUER PAPINEAU et SAUVÉ Espace commercial et semi-industriel, immédiatement 1 000 à 40 000 pi², chauffé, stationnement int. et ext., quai de déchargement, loyer compétitif. Aussi 32 000 pi². aménagés comme école avec cour extérieure. Idéal pour garderie. (514) 737-2268

240 MARCHÉ AUX PUCES CANAPÉ cuir rouge rubis 180 x 35 po. (3 places) acheté dernièrement, 800 \$, 514-484-6119. CAUSE DÉPART: Authentique tee-pee complet 15', fait par Indien Huron "Lining" + 12 pèles, cordes, etc. Magnifique design. Servi 1 fois. Val. 3200\$. Dis- que dur 160 gb - 60\$ Ecran 17", 25\$, 514-703-9528

306 SANTÉ SERVICES COMMUNAUTAIRES AGENGE GAMMA recherche personnel pour main- tien à domicile, temps com- plet. Requis: formation AFS (auxiliaire familial et social) ou préposé au bénéficiaire, bilingue, voiture. Tél. 514-392-0015. INFIRMIÈRE DEMANDÉE pour résidence de personnes retraitées autonomes. Doit résider sur place, 3% dans Montréal-Nord. Envoyer CV au: 514-321-7073

340 EMPLOIS DIVERS COMMIS-COMPTABLE avec responsabilités pour prise de commandes client, facturation, achats, gestion de l'inventaire et de l'entrepôt. Dorval. Lutek Equipement, 514-421-8963, poste 22. Faxer C.V., 514-421-3979. URGENT! SAUVÉTEUR avec certificat, 1 an d'exp., bilingue un A.C., cadexeur C.D.N. Faxez C.V. à M. Cadeux 514-939-2034

400 SERVICES PERSONNELS 406 LIGNES DE RENCONTRES GRATUIT Essai Montréal 514-341-1001 1-900-361-8888 255/50min 1-888-451-5151 Certaines restrictions s'appliquent. Nos numéros n'ont aucune responsabilité.

501 AUTOMOBILES 911 Carrera Coupé 2003 Bleu/bleu, 16 000 km, #622867 911 Carrera Cabriolet 2002 Tiptronic, bleu/beige, 27 000 km, #652853 911 Carrera Cabriolet 2001 Bleu/gris, 27 000 km, #625941 Argent/noir, 27 000 km, #653989 911 Carrera 4 Coupé 2000 Tiptronic, bleu/beige 65 000 km, #621937

501 AUTOMOBILES 911 Carrera Coupé 2003 Bleu/bleu, 16 000 km, #622867 911 Carrera Cabriolet 2002 Tiptronic, bleu/beige, 27 000 km, #652853 911 Carrera Cabriolet 2001 Bleu/gris, 27 000 km, #625941 Argent/noir, 27 000 km, #653989 911 Carrera 4 Coupé 2000 Tiptronic, bleu/beige 65 000 km, #621937

501 AUTOMOBILES 911 Carrera Coupé 2003 Bleu/bleu, 16 000 km, #622867 911 Carrera Cabriolet 2002 Tiptronic, bleu/beige, 27 000 km, #652853 911 Carrera Cabriolet 2001 Bleu/gris, 27 000 km, #625941 Argent/noir, 27 000 km, #653989 911 Carrera 4 Coupé 2000 Tiptronic, bleu/beige 65 000 km, #621937

502 5000 \$ ET MOINS VÉHICULES MAZDA Protégé 95, aut., 180 000 km, très propre, FM, stéréo-cassette, 2 800\$, 514-781-7882. MAZDA Protégé 99, noir, 16L, 5 vit., 140 000 km, a/c, exc. cond., 3 995\$, 514-812-2225. MAZDA Protégé DX 95, aut., 4 ptes, 187 000 km, extra propre, méc.A-1, 2995\$, 514-527-5608.

504 CAMIONS, JEEPS FOURGONNETTES BMW M5 - 2006 3500 km, noir, SMG. Park Avenue BMW 450-445-5555 514-875-4415

504 CAMIONS, JEEPS FOURGONNETTES BMW M5 - 2006 3500 km, noir, SMG. Park Avenue BMW 450-445-5555 514-875-4415

