

# L'AUTO



Venez découvrir la différence Nissan chez Paquet Nissan à Lévis

177\$ par mois à la location avec assurance

PAQUET NISSAN  
www.paquetnissan.com  
838-3838  
Les vraies valeurs Nissan

347\$ par mois à la location avec assurance

0\$ dépôt de sécurité 0\$ comptant 0\$1<sup>er</sup> versement

◀ FAUT-IL ACHETER DES GARANTIES SUPPLÉMENTAIRES? C 4

ÉCONOMIE: GROUPE MARITIME VERREULT: 50 ANS DE SUCCÈS C 7

## ESSAI ROUTIER



La Lincoln Zephyr a pour objectif d'attirer une clientèle plus jeune.

### LINCOLN ZEPHYR

# Un coup d'épée dans l'eau?

Confinée au seul territoire nord-américain, la marque de prestige de Ford ne rêve plus de conquérir le monde, mais plutôt de se positionner comme l'unique représentante des valeurs traditionnelles américaines en matière de luxe et de raffinement. Cela dit, l'arrivée de la Lincoln Zephyr, il y a quelques mois, marque un nouveau tournant dans l'histoire de la marque fondée en 1921. Cette berline a pour objectif d'attirer une clientèle plus jeune. Le modèle éponyme de 1936 y était parvenu. La nouvelle venue parviendra-t-elle à répéter cet exploit?

«Aussi bien l'avouer tout de suite, le bébé se présente mal. Quelques mois après sa présentation officielle, la direction de Lincoln annonçait que la Zephyr allait faire l'objet de plusieurs transformations dès l'automne 2006. Une seule de ces nouveautés avait été communiquée par le constructeur : l'offre d'un rouage intégral. Pas un mot cependant sur la nouvelle appellation du produit (la Zephyr se nommera MKZ à compter de septembre), ni sur la présence, de série, d'un nouveau moteur de 3,5 litres. Pas un mot non plus sur les retouches esthétiques (calandre, jantes, baguettes et rétroviseurs). On peut comprendre que plusieurs nouveaux propriétaires de Zephyr se sentent à ce point lésés. Pourquoi ne pas avoir retardé la sortie de ce nouveau produit afin d'intégrer ces modifications dès le départ? Pourquoi avoir dépensé autant d'argent à promouvoir un modèle dont le nom est appelé à disparaître à si brève échéance? Pour couper court, disons que tout cela ne fait pas très sérieux.

Même si la Zephyr était une automobile parfaite (ce qu'elle n'est pas!), il nous serait difficile de vous convaincre d'en faire l'acquisition à moins d'obtenir un prix vraiment alléchant.

Un bien meilleur prix en tout cas que les 45 359 \$ exigés pour la version mise à l'épreuve à l'occasion de ce banc d'essai. Somme toute, une facture assez salée pour une Fusion (dont les prix varient de 22 999 \$ à 28 299 \$) enveloppée de fioritures... Reconnaissons toutefois le travail des stylistes, qui sont parvenus à masquer avec succès les origines «prolétaires» de ce véhicule.

La mascarade n'est pas seulement extérieure, mais aussi intérieure. Dès qu'on ouvre les portières, on s'étonne (certains s'émerveilleront) que chaque détail veuille à transmettre de façon subtile le soin apporté à la finition. Pensons aux matériaux authentiques utilisés, tels que le bois d'érable et les surfaces en aluminium. Le volant garni de bois et de cuir, les poignées de portes chromées et le levier sélecteur en aluminium gainé de cuir commencent tous des éléments enduits de nickel satiné. Ces éléments de finition en métal se retrouvent aux zones tactiles afin de compléter et de faire contraste au bois et au cuir. Certes, une belle exécution. Mais celle-ci ne corrige pas les fautes commises sur le plan de l'ergonomie. Comme cette commande des phares placée dans la partie basse du tableau de bord ou encore la commande d'essuie-glace perchée sur le levier de



Éric Lefrançois  
Collaboration spéciale

Voir ÉPÉE en C 3 ▶

Plus d'information Page C 3

### ► Le pour et le contre

- On aime**
- La douceur de roulement
  - La présentation intérieure réussie
  - La boîte à six rapports
- On aime moins**
- L'idée de se retrouver avec une «orpheline»
  - La puissance un peu juste
  - Le manque de dynamisme du châssis

## 25<sup>E</sup> SALON DE L'AUTO DE QUÉBEC

# Une année record

### Plus de 72 000 visiteurs ont franchi les tourniquets du Centre de foires

PAUL-ROBERT RAYMOND  
PRaymond@lesoleil.com

Les organisateurs du 25<sup>e</sup> Salon international de l'auto de Québec avaient de quoi se réjouir hier. Selon les chiffres officiels, 72 128 visiteurs ont franchi les tourniquets du Centre de foires entre le lundi 6 mars et hier, pour voir les 271 véhicules exposés.

L'achalandage de la cuvée 2006 bat, et de loin, celui du Salon de 2004 qui était alors une année record, selon Richard Bélanger, directeur général de la Corporation des concessionnaires d'automobiles de la régionale de Québec (CCARQ).

En 2004, 68 572 personnes avaient visité le Salon, alors que «seulement» 60 201 l'avaient fait en 2005, toujours selon les chiffres fournis par M. Bélanger.

«On peut attribuer ça à notre 25<sup>e</sup> anniversaire, aux voitures de luxe, à la couverture média faite avec Gildor Roy, explique M. Bélanger. Aussi, la météo — maussade de la dernière semaine — a joué pour 50 % dans notre succès.

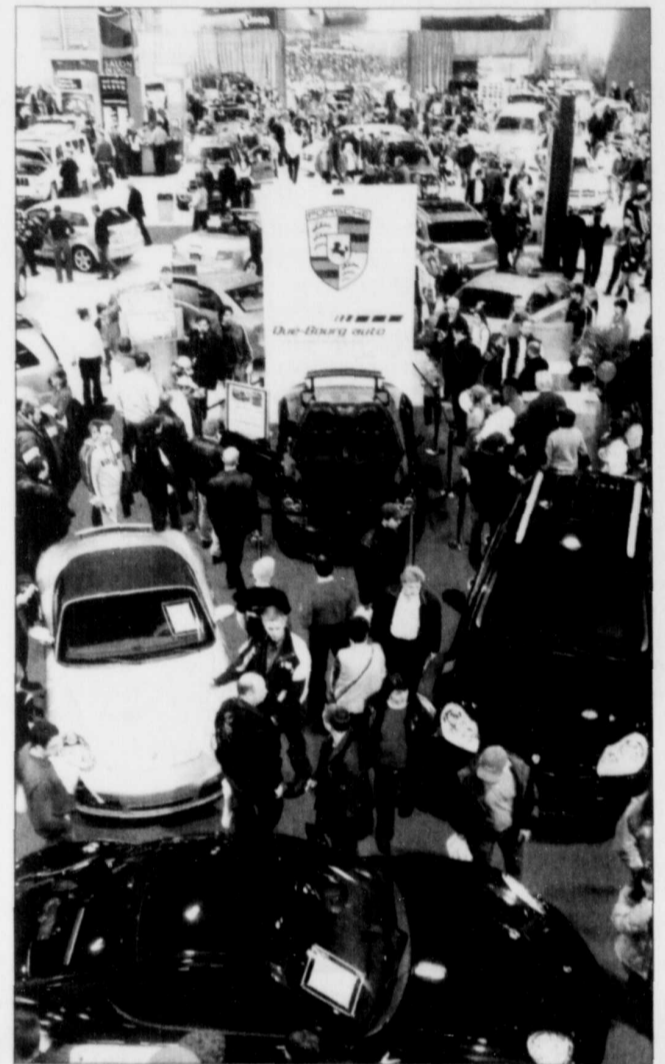
«Mais, il faut rendre à César ce qui appartient à César, l'autre 50 %, c'est nous autres!» ajoute-t-il.

Questionné sur la tenue du Salon durant la semaine de relâche, M. Bélanger répond : «Ça nous emmène du monde, mais ça nous en enlève aussi... Plusieurs personnes réservent des chalets à l'extérieur de la ville durant cette semaine-là. En 2005, la semaine de relâche avait été devancée par la commission scolaire à cause de Pâques qui était tôt, l'an dernier. Ils (la commission scolaire) se gardent une marge de manœuvre et ils n'officialisent jamais la tenue de la semaine de relâche, et nous, on réserve le Centre de foires cinq ans à l'avance.

«Également, si on avait eu deux tempêtes de neige comme l'an dernier, pas si sûr qu'on aurait eu le même

Voir RECORD en C 2 ▶

Plus d'information Page C 2



Le Salon international de l'auto de Québec, cuvée 2006, aura attiré 72 128 visiteurs en sept jours.



L'exposition de voitures rares, comme la Ford GT, peut expliquer en partie le succès de ce 25<sup>e</sup> Salon de l'auto.

ENTREPRISE À VENDRE ?  
COMPOSEZ MAINTENANT LE  
1 866 499 0334  
Acquisition.biz

## Mordez la route, flattez votre banquier!

**M35X 2006**

**659 \$** par mois

39 mois • 4,5 % taux de financement à la location  
0\$ dépôt de garantie

**G35X 2006**

**399 \$** par mois

39 mois • 3,9 % taux de financement à la location  
0\$ dépôt de garantie

**FX35 2006**

à partir de **54 500 \$**

Le système de traction intégrale ATTESA E-TS<sup>MC</sup>. Considéré comme l'un des plus perfectionnés au monde, il scrute chaque centimètre de sol que vous couvrez. Et comme le couple est réparti de l'avant à l'arrière, ce système vous procure toute l'assurance d'une traction intégrale quand c'est nécessaire et toutes les performances d'une propulsion quand ce ne l'est pas. Faites l'expérience du système ATTESA E-TS<sup>MC</sup> dès aujourd'hui. [infiniti.ca](http://infiniti.ca)

**Infiniti Québec**

2766, Rue Einstein, Québec (Québec) G1X 4N8 (Boul. Henri IV, sortie 140)  
Téléphone: 418-658-3535 • Télécopieur: 418-780-6491

Un service signé  
**Michel Potvin**



INFINITI.

## CEINTURE DE SÉCURITÉ

## Davantage de Canadiens l'utilisent, selon des sondages

■ OTTAWA — Le ministère fédéral des Transports affirme que de plus en plus de Canadiens utilisent leur ceinture de sécurité lorsqu'ils prennent le volant. Deux sondages effectués pour le compte du ministère indiquent que le nombre d'occupants d'un véhicule qui se servent de leur ceinture de sécurité a augmenté de presque 4% au cours de la dernière année, à 90,5%. Les sondages cherchaient à mesurer le taux d'utilisation des ceintures de sécurité dans les régions rurales et urbaines. Ce taux dans les régions rurales s'établit à 86,9%, et à 91,1% dans les régions urbaines. *PC*

## Les autos japonaises en tête, selon Consumer Reports

■ DETROIT — Pour la première fois, les véhicules qui dominent les classements du guide annuel de l'automobile du magazine Consumer Reports sont tous de construction japonaise. La Civic de Honda a été désignée meilleure petite berline par le magazine, tandis que le Highlander Hybrid de Toyota a été choisi meilleur véhicule utilitaire sport de taille moyenne, selon les classements publiés récemment. Les véhicules de Nissan et de Subaru, filiale de Fuji Heavy Industries, se retrouvent en tête du reste des 10 classements établis par Consumer Reports. Les marques asiatiques ont également mieux fait que celles de la concurrence au chapitre de la fiabilité. Le véhicule Lexus de Toyota a terminé en première place, devant Honda et Toyota. Les classements de Consumer Reports sont importants pour les constructeurs automobiles, même si ces derniers ne peuvent s'en servir à des fins publicitaires. Lauren Hackett, porte-parole de Consumer Reports, a indiqué que le numéro d'avril de cette publication était constamment le plus populaire, plus de 300 000 exemplaires s'écoulant en kiosque. *PC*



La Volkswagen Eos 2007 fera son apparition dans les salles de montre en septembre.

25<sup>E</sup> SALON DE L'AUTO DE QUÉBEC

## Quelques surprises...

PAUL-ROBERT RAYMOND  
Collaboration spéciale

■ Quelques petites surprises ont fait leur apparition au 25<sup>e</sup> Salon de l'auto de Québec, notamment chez Acura, Hyundai et Volkswagen.

De plus, par rapport à ce que LE SOLEIL avait écrit dans le cahier spécial sur le Salon, il y a eu peu d'annulations. Dans le rayon des véhicules exotiques, seule la Cadillac XLR-V ne s'est pas pointée au Salon.

## ACURA CSX 2006

Bien que ce modèle soit dans les salles de montre depuis novembre dernier, il n'en demeure pas moins que la présence de l'Acura CSX est une première au Salon de l'auto de Québec.

Construite exclusivement pour le marché canadien, la CSX d'Acura est la nouvelle voiture compacte de luxe de la filiale de Honda. Acura la présente comme le nouveau « modèle d'entrée » de la gamme de luxe au Canada. Un peu plus gonflée que la nouvelle Honda Civic, la CSX est propulsée par un moteur à quatre cylindres à double arbre à cames en tête de 2,0 litres produisant 155 chevaux. Le même qui propulse le coupé sport RSX. Selon les estimations du constructeur, la CSX consommerait 9,5 litres au 100 km en ville et 6,5 litres au 100 km sur la route, pour le modèle muni de la boîte de transmission automatique.

L'Acura CSX a un prix de détail suggéré de 25 400 \$.

## HYUNDAI ACCENT HATCHBACK 2007

Le constructeur coréen Hyundai a dévoilé sa toute nouvelle Accent hatchback à trois portes. Elle devrait faire son apparition dans les salles de montre au printemps et elle s'ajoute aux nouvelles berlins Accent mises sur le marché pour 2006. Elle sera équipée d'un moteur à quatre cylindres à double arbre à cames en tête de 1,6 litre développant 110 chevaux, avec le calage variable continu des soupapes. Selon Hyundai, l'Accent à hayon offre 3061 litres de volume intérieur total. L'Accent à trois portes sera livrable en quatre modèles distincts, soit la GS, la GS Confort, la GS Premium et la GS Sport. Cette dernière version sera équipée entre autres de jantes en alliage de 16 pouces et de pneus P205/45R16. Son prix de détail suggéré : 13 995 \$ pour le modèle de base.

## VOLKSWAGEN EOS 2007

Présentée en première nord-américaine au Salon de Los Angeles, la Volkswagen Eos est la toute nouvelle décapotable du constructeur allemand. Selon Volkswagen, il s'agit de la première voiture à quatre places offrant un toit à cinq sections CSC (coupé, toit ouvrant et décapotable). Cette Eos sera propulsée par le moteur à quatre cylindres 2,0 litres turbocompressé de 200 chevaux. La sortie dans les salles de montre est prévue pour septembre prochain et son prix suggéré de détail devrait se situer aux alentours de 38 000 \$, selon les informations obtenues auprès d'un porte-parole de Volkswagen.

## RECORD

Suite de la C 1

résultat, complète M. Bélanger. Est-ce que la barre est haute pour 2007? « Pas mal... », conclut-il.

Rencontré à la suite d'une conférence qu'il a livrée hier, Georges Iny, président de l'Association pour la protection des automobilistes (APA) avait de bons mots pour l'organisation du Salon de l'auto de Québec.

« Il s'agit d'un Salon qui prouve que des petites voitures, comme la Yaris ou la Versa, ont leur place, affirme M. Iny. Au Québec, les petites voitures occupent les premiers rangs dans les ventes — la Mazda3, en premier, suivie de la Honda Civic et de la Toyota Echo —, alors que le plus gros vendeur pour le Canada est le Ford F-150. » Il rappelle que 55% des ventes de la Toyota Echo étaient faites au Québec.

« On peut attribuer ça à notre 25<sup>e</sup> anniversaire, aux voitures de luxe, à la couverture média faite avec Gildor Roy », explique Richard Bélanger

« Il faudra surveiller les nouvelles Honda Fit et Nissan Versa, car elles auront un élan qu'on n'a jamais vu », ajoute-t-il.

Quant à l'expérience de visite du Salon de Québec, M. Iny ne se gêne pas. « Les gens peuvent se promener à leur guise dans les stands. Ils ne sont pas obligés de suivre un tracé préétabli, comme à Montréal ou à Toronto. C'est plus propice au magasinage. Et l'éclairage est excellent. »

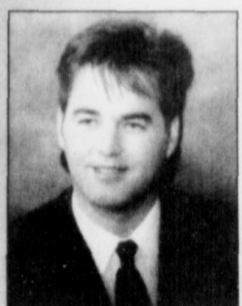
## LES VUS ONT LA COTE

Malgré le prix de l'essence et le Protocole de Kyoto, les véhicules utilitaires sport (VUS) ont toujours la cote auprès des visiteurs du Salon.

Selon quelques personnes interrogées au hasard, les deux tiers penchaient pour les VUS.

Alors qu'une visiteuse de Charlevoix plaide pour l'impression de sécurité qu'un tel véhicule procure, Valérie Lefebvre de Québec y allait de cette réflexion : « C'est sûr que les VUS sont intéressants, mais faut-il qu'il y ait un besoin réel de la part de l'acheteur. »

## La Corporation vous informe....



MONSIEUR FRANÇOIS SYLVAIN LAQUERRE PONTIAC BUICK INC. ADMINISTRATEUR DE LA CORPORATION



LA CORPORATION DES CONCESSIONNAIRES D'AUTOMOBILES de la région de Québec (CCARQ)

## SALON DE L'AUTO DE QUÉBEC : MERCI DE VOTRE VISITE!

Les tourniquets du 25<sup>e</sup> Salon de l'auto de Québec ont reçu hier leur dernier visiteur. Une fois de plus l'événement fut un succès. Imaginez : si le Salon reçoit en moyenne 65 000 visiteurs par année depuis 25 ans, c'est donc dire que, depuis ses débuts, plus d'un million et demi de personnes, dont vous peut-être, sont passées sous son toit. Le moins que l'on puisse dire, c'est que les gens de la région vouent à l'automobile une véritable passion.

L'organisation du Salon, les constructeurs d'automobiles de concert avec leurs concessionnaires, notamment au cœur du succès de l'événement, et tous les spécialistes offrant des produits et services connexes, tiennent à remercier la population pour sa participation enthousiaste année après année. Elle constitue chaque fois un encouragement. Voilà pourquoi votre Salon peut déjà vous dire : à l'année prochaine!

Vous avez des commentaires? Veuillez écrire à M. Richard Bélanger à info@ccarq.com



La Hyundai Accent hatchback 2007 sera offerte dès ce printemps.



Acura CSX 2006

Suivre, jamais. [audicanada.ca](http://audicanada.ca)

En contrôle. Même quand l'hiver perd les pédales.



La toute nouvelle Audi A3 3.2 avec V6 de 250 chevaux, boîte DSG<sup>MC</sup> à 6 vitesses avec embrayage au volant et quattro<sup>MC</sup> — le système de traction intégrale de performance qui distribue la puissance là et où ça compte. D'avant en arrière. Jusqu'à une seule et même roue avec adhérence s'il le faut. Contribuant ainsi au contrôle dans pratiquement toutes les conditions climatiques. Les plus grands ne suivent jamais.

## Audi A3 2006

Taux de financement à l'achat de

**3,9%** sur 60 mois\*

De tous les temps, Audi est le seul constructeur à avoir mérité trois fois la cote « Double Best Pick » de l'IHS, grâce aux A6, A4 et A3.

Que-Bourg auto  
CHACUN SA PASSION

Que-Bourg Auto  
7777 boul. Henri-Bourassa  
Charlesbourg  
418-626-7777

\*Taux annuel de 3,9% offert aux clients admissibles par Audi Finance pour un contrat de 60 mois sur toutes les Audi A3 2006 neuves, en stock chez le concessionnaire. Exemple de financement : 20 000 \$ au taux annuel de 3,9% correspond à 367,43 \$ par mois pendant 60 mois. Total des frais de crédit de 2 045,90 \$ pour une obligation totale de 22 045,90 \$. Les mensualités et le total des frais de crédit varient en fonction du montant emprunté et de l'acompte ou de l'échange. Livraison avant le 31 mars 2006. Taxes, immatriculation, droits, frais de titre et de documentation, inspection de prélivraison, frais administratifs y compris les frais d'inscription, jusqu'à 46 \$, au Registre des droits personnels et réels mobiliers, frais de transport de 700 \$ et autres options en sus. Contribution du concessionnaire requise pour modifier la transaction finale négociée. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Offre d'une durée limitée pouvant changer sans préavis. Demandez les détails au concessionnaire. « Audi », « quattro » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « Suivre, jamais. » et « A3 » sont des marques de commerce de AUDI AG. « DSG » est une marque déposée de Volkswagen AG. © Audi Canada 2006. Pour en savoir plus sur Audi, visitez votre concessionnaire, composez le 1 800 367-AUDI ou visitez-nous à l'adresse [audicanada.ca](http://audicanada.ca).



Malgré le fait qu'elle ait été élaborée autour de la plateforme CD3 née chez Mazda, cette Zephyr ne nous invite pas à laisser nos préjugés sur Lincoln au vestiaire.

ESSAI ROUTIER

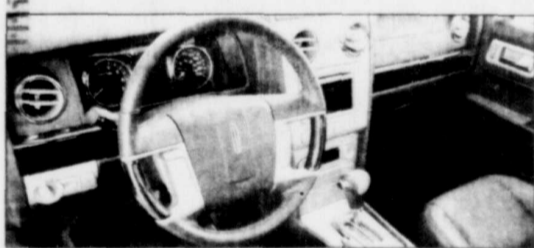
# Le confort Lincoln

ÉRIC LEFRANÇOIS  
Collaboration spéciale

Il y a quelques années à peine, on ne donnait pas cher de la peau de Lincoln. Pendant des années, la marque a commercialisé des automobiles dont le comportement ressemblait davantage à celui d'un paquebot qu'à celui d'une auto. La clientèle de Lincoln manifestait aussi plus d'intérêt pour l'épaisseur d'une moquette que pour les qualités dynamiques d'une auto. Des efforts? Il y en a eu, mais Lincoln n'a jamais véritablement donné l'impression de travailler à se défaire de cette image qui lui colle à la peau depuis longtemps. Depuis toujours, en fait.

Hélas, malgré le fait qu'elle ait été élaborée autour de la plateforme CD3 née chez Mazda, cette Zephyr ne nous invite pas à laisser nos préjugés sur Lincoln au vestiaire. En fait, quelques kilomètres suffisent pour se rendre compte que si l'architecture est commune, certains standards ont été révisés par les ingénieurs de Lincoln. Et pas seulement la géométrie des éléments suspenseurs. Les coussinets, les amortisseurs et les ressorts, tout a été reconfiguré pour offrir un confort de roulement digne d'une Lincoln. Force est de reconnaître, pour ceux qui privilégient le confort, que c'est réussi. La Zephyr s'accommode de irrégularités de la chaussée avec beaucoup d'assurance. En revanche, sur le plan dynamique, ça se gâte. La voiture fait preuve de mollesse extrême dans la maîtrise des mouvements de caisse. L'assistance excessive de la direction n'arrange rien, et la Zephyr offre un «toucher de la route» plutôt vague. Que dire, par ailleurs, du diamètre de braquage, sinon qu'il est abominable pour une automobile de ce gabarit.

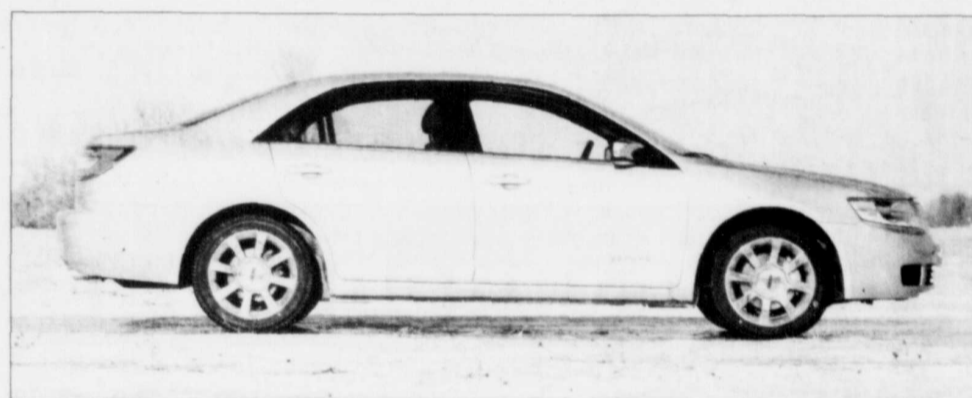
Plus lourde qu'une Fusion ou encore qu'une Mazda 6, la Zephyr revendique, à mécanique égale, un poids-puissance moins avantageux. Même si la boîte automatique à six rapports fait, avec douceur, ce qu'elle peut pour lui venir en aide, le V6 de 3,0 litres étouffe. On ne l'entend guère se plaindre (bon point pour l'insonorisation de l'habitacle), mais les temps d'accélération, eux, ne mentent pas quant aux difficultés éprouvées par le moteur. Par rapport aux autres véhicules ins-



Le volant garni de bois et de cuir, les poignées de portes chromées et le levier sélecteur en aluminium gainé de cuir comprennent tous des éléments enduits de nickel satiné.

crits dans cette catégorie, la Zephyr passe assurément pour une tortue. Une situation que Lincoln corrigera à l'automne avec le V6 de 3,5 litres (250 chevaux, soit 40 de plus que le 3,0 litres actuel). Souhaitons, cependant, qu'il se révèle moins gourmand à la pompe que le moteur actuel.

Puisqu'il faut conclure, rappelons qu'à moins d'obtenir un très, mais un très très bon prix pour une Zephyr 2006, mieux vaut attendre la sortie de sa « remplaçante », la MKS, à l'automne.



La Zephyr se nommera MKZ à compter de septembre.

► Face à sa rivale

	Lincoln Zephyr	Acura TSX
<b>Moteur</b>	V6 DACT 3,0 litres	L4 DACT 2,4 litres
<b>Puissance</b>	221 ch. à 6250 tr/min	205 ch. à 7000 tr/min
<b>Couple</b>	205 lb-pi à 4800 tr/min	164 lb-pi à 4500 tr/min
<b>Poids</b>	1547 kg	1488 kg
<b>Rapport poids/puissance</b>	7,0	7,2
<b>Consommation moyenne obtenue</b>	11,7 l/100 km	10,4 l/100 km
<b>Mode, antipatinage</b>	Traction, de série	Traction, de série
<b>Antidérapage</b>	ND	ND
<b>Transmission de série</b>	Automatique à six rapports	Manuelle à six rapports
<b>Transmission optionnelle</b>	Aucune	Automatique à cinq rapports
<b>Direction</b>	Crémaillère	Crémaillère
<b>Diamètre de braquage</b>	12,1 m	12,1 m
<b>Freins avant, arrière</b>	Disque, disque	Disque, disque
<b>Antiblocage</b>	de série	de série
<b>Pneus</b>	225/50R17	215/50R17
<b>Capacité du réservoir</b>	68 litres	65 litres
<b>Essence recommandée</b>	Ordinaire	Super
<b>Empattement, longueur, largeur, hauteur (mm)</b>	2728, 4839, 1834, 1453	2670, 4660, 1762, 1456
<b>Dégagement à l'avant (jambes, hanches, épaules, tête) (mm)</b>	1074, 1371, 1445, 983	1076, 1381, 1406, 960
<b>Dégagement à l'arrière (jambes, hanches, épaules, tête) (mm)</b>	940, 1361, 1434, 960	868, 1382, 1360, 947
<b>Volume du coffre</b>	447 litres	374 litres

ÉPÉE

Suite de la C 1

droite. De petites fautes qui, reconnaissons-le, finissent par s'oublier au fil des kilomètres.

La position de conduite est agréable, mais un peu plus de soutien aux cuisses et aux épaules n'aurait pas fait de mal. À l'arrière, les passagers trouveront également peu à redire sur l'espace qui leur est réservé ou sur le moelleux de la banquette. Quant au coffre, il propose un volume utilitaire de 447 litres, ce qui permet de faire une grosse épicerie sans s'inquiéter. D'autant plus qu'il est possible de rabattre en tout ou en partie le dossier de la banquette.

► Ce qu'il faut retenir

- Fourchette de prix: 36999\$
- Marge bénéficiaire: 7%
- Livrée essayée: de base
- Prix du modèle essayé avec les options: 45359\$
- Garantie de base: 48 mois ou 80 000 km (entretien compris)
- Valeur résiduelle au terme de 48 mois: 36%\*
- Gaz à effet de serre sur une base annuelle: 7,3 tonnes métriques
- Lieu d'assemblage: Mexique
- Pour en savoir plus: www.ford.ca
- Chez les concessionnaires: maintenant
- Concurrents: Acura TSX, Lexus ES330

\* Source: ALG. Le constructeur peut bonifier cette offre.

# Une nouvelle publication sur l'automobile

PAUL-ROBERT RAYMOND  
Collaboration spéciale

■ Jean Frenette, journaliste et chroniqueur automobile à CFOM et Info-800, lancera un nouveau journal sur l'automobile, *L'Info Automobile*.

Tiré à 150 000 exemplaires et distribué dans les Publi-Sac de la région, *L'Info Automobile* paraîtra tous les premiers et troisièmes mercredis de chaque mois. La première parution aurait lieu le 29 mars, selon M. Frenette.

« *L'Info Automobile* sera de couleur locale et aura de 20 à 32 pages, selon la période de l'année, a affirmé M. Frenette. Nos différents chroniqueurs — tels que Guy Corriveau, Sylvie Rainville et Éric Fortier — mettront leur grain de sel sur ce qu'ils ont essayé récemment. » D'autres chroniqueurs s'ajouteront bientôt à la liste. « Nous attendons des confirmations à ce sujet », explique le journaliste automobile.

Des essais routiers, des « pour et contre », des nouvelles et des potins sur l'industrie seront au menu de *L'Info Automobile*, selon M. Frenette. Ce journal s'adressera autant aux amateurs de l'automobile qu'aux néophytes à la recherche d'un nouveau véhicule.

*L'Info Automobile* viendra combler le vide laissé par le changement de vocation du *Journal de l'automobile*, fondé lui aussi par M. Frenette.

« Autrefois distribué gratuitement dans des présentoirs, le *Journal de l'automobile* aura une vocation plus provinciale dès cet été, ajoute M. Frenette. Présentement, il est vendu en kiosque six fois par année et il contient un DVD. » Maintenant, le *Journal de l'automobile* a 60 pages.



« L'Info Automobile »

## Volvo promet des camions et des autobus hybrides d'ici 2009

■ STOCKHOLM — Un moteur hybride fonctionnant au diesel et à l'électricité destiné à des camions et à des autobus a été mis au point par Volvo AB (camions, autobus) et pourrait être produit en série d'ici 2009, a annoncé récemment le groupe suédois. « La technologie hybride est utilisée pour les voitures depuis 5 à 10 ans. Le prix du pétrole, la technologie et les prix moins élevés pour les batteries font que cela est désormais également une option intéressante pour les camions et les autobus », a déclaré le directeur technique du groupe, Lars-Göran Moberg. Le constructeur suédois affirme être le premier au monde à proposer cette technologie pour les camions et les autobus. Le coût élevé des batteries a été un frein à l'usage des véhicules hybrides, qui peuvent fonctionner au diesel ou à l'électricité, ou aux deux simultanément. « D'ici quelques années, nous allons vous montrer un vrai véhicule qui fonctionne réellement grâce à la technologie des véhicules hybrides, pour les camions et les autobus », a affirmé le pdg du groupe suédois, Leif Johansson, lors d'une présentation à Stockholm. Volvo prévoit d'être en mesure de produire ces moteurs en quantités industrielles d'ici 2009. *AFP*

A toutes les 27 minutes, quelqu'un meurt d'une maladie du cœur au Québec.

Donnez généreusement.  
1 888 473-4636

Série 3

Soyez de votre époque!

**Que-Bourg auto**  
CONCESSIONNAIRE D'AUJOURD'HUI

Passat 3.6 2006

Êtes-vous fait pour Volkswagen?

7777, boul. Henri-Bourassa, Charlesbourg 626-7777

Les critiques et votre comptable sont unanimes

323 2006 à partir de **595\$\* 0\$** COMPTANT

INCLUANT LE TRANSPORT ET LA PRÉPARATION AINSI QUE LE PROGRAMME D'ENTRETIEN

Automobile Jalbert inc.  
1175, rue Saint-Jacques  
Montréal, Québec H3K 2A1  
www.jalbert.com

BMW X3

Le plaisir de conduire.

S'associer au volant de la Berline BMW de Série 3, c'est avoir entre ses mains 30 ans d'innovation et de raffinement. Réussissant parfaitement l'usage et le confort, cette voiture a toujours été considérée comme le précurseur de sa catégorie. La Berline BMW de Série 3, l'expérience d'une vie, chaque fois que vous prenez le volant.

# Faut-il acheter des garanties supplémentaires ?

■ Après avoir magasiné, analysé et comparé, vous avez fait votre choix. Il ne vous reste plus qu'à apposer votre signature au bas du contrat qui vous permettra de prendre possession du véhicule que vous convoitez. Mais avant de le faire, vous devez prendre une dernière décision. Acheter ou pas des garanties supplémentaires ?

« Une décision qui varie d'un individu à l'autre, explique Jean-Jacques Préaux, porte-parole de l'Office de protection du consommateur (OPC). Il n'y a pas de règle fixe. Certaines personnes ont besoin de se sentir en sécurité. Et pour celles-ci, les garanties assurant une protection de base ne conviennent pas. Ils ont besoin de davantage de couverture. Pour d'autres, les garanties conventionnelles du constructeur sont suffisantes.

« L'autre facteur qui entre en ligne de compte est l'utilisation qu'une personne compte faire de son automobile de même que le temps qu'elle pense la garder. Un consommateur qui change son véhicule tous les trois ou quatre ans pour en acheter à chaque fois un neuf aura-t-il vraiment besoin d'une garantie supplémentaire ? La réponse à cette question sera peut-être toutefois différente pour une personne qui la gardera une dizaine d'années. »

Mais qu'appelle-t-on garanties supplémentaires ? L'OPC les divise en deux catégories. Les garanties dites conventionnelles, qui « prolongent la durée de la garantie du constructeur, ou les garanties de type assurance qui assurent le consommateur d'une indemnisation (réparation ou remplacement ou remboursement) en cas de défectuosité du bien. »

## DÉJÀ PROTÉGÉES

Qu'on se le dise, toutes les automobiles neuves et même certaines catégories de véhicules usagés sont couvertes par des garanties lorsqu'elles sont vendues, soit la garantie légale, qui est régie par la Loi sur la protection du consommateur et le Code civil du Québec, ou la garantie conventionnelle du constructeur.

« La garantie légale dit que tout bien acheté doit offrir une durabilité raisonnable compte tenu du prix payé, du contrat et des conditions d'utilisation du bien. Elle inclut la garantie contre les vices cachés, la garantie du bien à son usage et la garantie de durabilité. Elle s'applique même si le commerçant ou le constructeur prétend vendre le bien sans garantie ou si la garantie qu'il offre sur le bien, la garantie dite conventionnelle, comprend une couverture insuffisante. »

On le devine, la garantie légale pour un véhicule neuf varie selon son modèle, son âge et l'utilisation qui en est faite. « Le consommateur ne doit pas perdre de vue que pour faire appliquer la garantie légale, il devra s'entendre avec le vendeur ou le constructeur. Et en cas de mésentente, il devra aller devant les tribunaux, devant lesquels il devra peut-être aussi faire appel au témoignage d'un expert. »



Qu'on se le dise, toutes les automobiles neuves et même certaines catégories de véhicules usagés sont couvertes par des garanties lorsqu'elles sont vendues, soit la garantie légale ou la garantie conventionnelle du constructeur.

Pour un véhicule usagé, la garantie légale varie en fonction de l'âge et du kilométrage de celui-ci. Ainsi, elle est de six mois ou 10 000 kilomètres pour une automobile de moins de deux ans ayant à son compteur 40 000 kilomètres ou moins (catégorie A). Elle passe à trois mois ou 5000 kilomètres pour un véhicule de moins de trois ans ayant roulé 60 000 km ou moins (catégorie B). Elle diminue à un mois ou 1700 km pour une voiture de cinq ans ou moins montrant à l'odomètre 80 000 km ou moins (catégorie C). Finalement, il n'existe pas de garantie légale pour les véhicules de plus de cinq ans ayant 80 000 km ou plus au compteur.

M. Préaux rappelle cependant que les garanties conventionnelles offertes par les constructeurs lors de l'achat d'un véhicule neuf sont transférables. Ces derniers ont donc l'obligation de les respecter, et ce, même si l'acheteur n'a pas pris soin de contacter le constructeur pour l'informer

qu'il était le nouveau propriétaire du véhicule en lui expédiant le document officiel prévu à cette fin.

« Le nouveau propriétaire d'un véhicule devrait cependant toujours en aviser le constructeur. Il pourra ainsi recevoir la correspondance relative à son automobile et être informé des rappels, par exemple. »

La question se pose. L'achat de garanties supplémentaires est-il davantage conseillé lors de l'achat d'un véhicule usagé ? « Là non plus, il n'y a pas de règles fixes. Mais avant de se procurer une garantie, il faut bien peser le pour et le contre et voir si, en bout de ligne, l'investissement sera rentable. En raison de l'étendue des garanties légales, certaines garanties supplémentaires n'apportent que peu d'avantages. Ce que l'on vend, c'est souvent une certaine tranquillité d'esprit. »

M. Préaux indique que dans les secteurs de l'automobile et de la motocyclette, et principalement concernant

l'acquisition d'une garantie supplémentaire de type assurance à l'achat d'un véhicule d'occasion, la Loi sur la protection du consommateur a prévu un régime de protection financière des sommes payées par les consommateurs. « En vertu de ce régime, les entreprises doivent notamment déposer une partie des primes perçues dans un compte de réserve ou faire garantir par un assureur tous les contrats de garantie supplémentaires conclus. En outre, elles doivent être titulaires d'un permis délivré par l'Office de la protection du consommateur. »

Dernier point important, peu importe la garantie, qu'elle soit conventionnelle ou supplémentaire, dont il dispose, le propriétaire d'un véhicule défectueux ne peut le faire réparer par un tiers sans avoir obtenu l'autorisation du constructeur ou du commerçant ou, sans l'avoir préalablement mis en demeure de procéder à la réparation, sous peine de perdre ses droits et recours.

## Économisez gros. Vraiment gros.

Prix d'achat au comptant\*\*

**25 995 \$**

**XL-7 JX+ 2006**

Espace pour 7 passagers.  
Système de freins antiblocage de série (ABS).  
Meilleure note au test de collision frontale—IIHS.  
AM/FM/Lecteur CD/MP3 avec 6 haut-parleurs.  
5 ans d'assistance routière avec kilométrage illimité inclus.

Financement à l'achat pendant 48 mois.

Taux de location

**2,0%**

VUS de l'année (moins de 40 000 \$)  
MOTORING 2006 à TSN.  
Finaliste aux Prix de l'AJAC—Meilleur VUS.  
Moteur V6 avec un système 4 roues motrices en permanence.  
6 coussins gonflables.  
5 ans d'assistance routière avec kilométrage illimité inclus.  
GrandVitar.ca

Location à partir de

**299 \$**

par mois pendant 48 mois.  
Transport et préparation inclus dans le prix de location. Aucun dépôt de sécurité requis. Mise de fonds : 2 325 \$ PDSF : 24 495 \$

**GRAND VITARA JA 2006**

Climatiseur.  
Meilleure note au test de collision frontale—IIHS.  
Consommation—ville : 9,4 L/100 km, route : 7,0 L/100 km.  
AM/FM/lecteur CD/MP3 avec 6 haut-parleurs.  
Traction intégrale disponible avec l'Aerio SX.  
5 ans d'assistance routière avec kilométrage illimité inclus.

Prix d'achat au comptant\*\*

**14 795 \$**

**AERIO SE 2006**

Prix d'achat au comptant\*\*

**10 995 \$**

**SWIFT+ 2006**

Voiture de l'équipe gagnante du Championnat canadien de rallye 2004 et 2005.  
Coussins gonflables avant et latéraux.  
Consommation—ville : 9,1 L/100 km, route : 6,2 L/100 km.  
AM/FM/lecteur CD avec 4 haut-parleurs.  
5 ans d'assistance routière avec kilométrage illimité inclus.

PROGRAMME SUZUKI POUR LES DIPLOMÉS

suzuki.ca



Jean-Jacques Préaux, de l'Office de protection du consommateur

## Bien lire les contrats

JEAN-FRANÇOIS TARDIF  
Collaboration spéciale

Même quand il se croit bien protégé par des garanties supplémentaires, le consommateur doit parfois faire des pieds et des mains afin de les faire respecter. Souvent parce que les pièces défectueuses ne sont pas couvertes par celles-ci ou parce que le marchand ou le constructeur prétend que les bris sont le résultat d'une usure normale.

L'Office de protection du consommateur (OPC) insiste. Au moment de signer un contrat pour l'achat d'une garantie supplémentaire, il est important de bien lire le document afin de savoir tout ce qui est couvert par cette garantie. Il peut s'agir de pièces, de main-d'œuvre, mais aussi de frais à déboursier afin de la faire honorer.

Il arrive aussi que le consommateur doive payer une franchise lorsqu'il fait une réclamation. Aussi appelée *déductible*, cette franchise varie d'un contrat à l'autre. Finalement, le consommateur devrait porter une attention particulière aux éléments qui ne sont pas couverts (exclusion) par la garantie qu'il compte acheter. On le devine, bien des vendeurs passent sous silence cette section du contrat de la garantie, qu'ils proposent. En d'autres occasions, celle-ci est floue. En cas de doute, le consommateur ne doit pas hésiter à poser des questions à son vendeur.

### L'USURE NORMALE

De toutes les clauses d'exclusion invoquées par les compagnies de garanties supplémentaires de type assurance pour ne pas payer le coût d'une réparation, l'usure normale est celle qui revient le plus souvent. Dans bien des contrats, on peut d'ailleurs lire : « N'est pas couvert par la présente garantie le remplacement d'une pièce ou la réparation découlant de l'usure normale. » Et comme la notion d'usure normale est assez floue, il peut être tentant pour un commerçant de l'invoquer pour expliquer le bris d'une pièce pourtant mentionnée au contrat et de dire qu'elle n'est pas garantie. Dans ces cas, le consommateur devra s'il veut faire valoir ses droits, obtenir l'expertise d'un spécialiste.

S'il a la preuve qu'il est floué, il pourra alors entreprendre des démarches. Après de l'OPC d'abord, qui offre un service de conciliation et, s'il n'y a pas d'entente, devant les tribunaux, où il pourra tenter un recours. En tout temps, il pourra compter sur l'aide de l'OPC.

ACADIA SUZUKI Ville Vanier (418) 681-6000  
SUZUKI AUTO & MOTO R.C. Rimouski Est (418) 723-2235  
LEMIEUX SUZUKI Alma (418) 668-5680  
LEVIS SUZUKI AUTOMOBILES Lévis (418) 835-5050  
SUZUKI BAIE-COMEAU Baie-Comeau (418) 296-2244  
SEPT-ÎLES SUZUKI Sept-Îles (418) 962-4475  
GAGNON AUTO SUZUKI Chicoutimi (418) 543-771

ROYAL SUZUKI Ancienne-Lorette (418) 872-0005  
MATANE SUZUKI Matane (418) 562-2277  
JEAN DUMAS SUZUKI Saint-Félicien (418) 679-3003  
VACHON SUZUKI AUTOMOBILES Ste-Marie-de-Beauce (418) 387-7510  
GRAND PORTAGE SUZUKI Rivière-du-Loup (418) 862-4400  
MAUGER SUZUKI AUTOMOBILES Grande-Rivière (418) 385-4545

**SUZUKI**  
Un mode de vie!



# Des freins « attentifs » lorsque le conducteur ne l'est pas

TARA BAUKUS MELLO  
New York Times

■ PASADENA, Californie — Après avoir concentré leurs efforts à réduire les blessures causées par les collisions pendant plusieurs années, les ingénieurs automobiles se penchent de plus en plus sur ce qui peut arriver durant les secondes précédant un impact.

Les systèmes de contrôle de stabilité sont devenus de plus en plus aptes à déceler une perte de maîtrise avant qu'elle devienne une collision; les freins peuvent maintenant être programmés afin de reconnaître des freinages de panique et appliquer une force maximale lorsque les conducteurs sont hésitants. Le « volant actif » de BMW contraria les mouvements trop agressifs du conducteur sur la direction au moment d'une manœuvre d'urgence, et Infiniti offre un système qui avertit le conducteur lorsque le véhicule dérive vers une voie de circulation adjacente — et une possible collision.

Certaines voitures de luxe ont déjà des systèmes qui peuvent mettre le véhicule en mode « protection » lorsque les capteurs indiquent qu'une collision est imminente — en ajustant la tension des ceintures de sécurité, en fermant le toit ouvrant et les fenêtres. Les constructeurs installent des ordinateurs qui décident du degré d'intervention, selon l'attention portée par le conducteur sur la route.

Dans une démonstration tenue dans un terrain de stationnement, j'ai essayé une des toutes dernières technologies en termes de sécurité routière: les freins qui s'activent d'eux-mêmes lorsqu'une collision est imminente.

Alors que j'accélérais avec l'Acura RL 2006 vers une « cible » — un pare-chocs arrière en mousse attaché par un long support aux côtés d'une voiture en mouvement —, mes sens me disaient que je m'approchais trop rapidement. Une série de sonnettes d'alarme — faisant partie de ce qu'Acura appelle un

système de freinage de réduction de collision — s'est activée, m'alertant d'abord du danger avec une tonalité d'avertissement et une lumière clignotante dans le tableau de bord, ensuite en tendant légèrement la ceinture de sécurité du conducteur. Finalement, le système a appliqué les freins de façon énergique afin de ralentir la voiture. Tout cela est arrivé sans que je n'aie pris d'action afin de prévenir une collision arrière (simulée).

Les collisions par-derrière sont un point de départ logique pour tout effort de réduction des accidents: sur les 6,2 millions de collisions rapportées aux États-Unis en 2004, plus de 20% étaient des impacts par-derrière, selon la National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA).

Le système d'Acura, comme les autres qui agissent de façon préemptive, profite des ordinateurs déjà installés dans le véhicule pour contrôler des caractéristiques telles que les freins antiblocage et les dispositifs qui tendent les ceintures de sécurité durant une collision.

Le dénominateur commun de tous ces systèmes préemptifs est une caractéristique avancée s'appelant régulateur de vitesse adaptatif. Contrairement aux régulateurs de vitesse conventionnels, qui ont été conçus pour simplement conserver une vitesse constante, les contrôles adaptatifs peuvent aussi maintenir une distance préétablie par rapport aux véhicules situés devant. La voiture accélère ou ralentit selon les données fournies par un laser ou une unité de radar.



Cette RL est équipée de ce qu'Acura appelle un système de freinage de réduction de collisions.

Profitant de la technologie et de la quincaillerie du régulateur de vitesse adaptatif, les systèmes de sécurité préemptifs utilisent les capteurs existants pour détecter les autres véhicules ou les objets fixes dans la trajectoire de la voiture, évaluant continuellement la possibilité d'une collision.

Mercedes-Benz a été le premier constructeur automobile à proposer un système de sécurité préemptif aux États-Unis. Ses berlines de luxe de la classe S étaient équipées en 2003 d'un système nommé Pre-Safe, qui entrait en action dans les millisecondes précédant un impact, en resserrant les ceintures de sécurité, en fermant le toit ouvrant et en ajustant les sièges pour placer les occupants dans une position sécuritaire.

La prochaine génération du système de Mercedes ajoutera de nouvelles fonctions: il fermera les fenêtres de côté et donnera au conducteur la pleine force de freinage lorsqu'il appliquera les freins, accroissant la pression si ceux-ci ne sont pas appliqués avec assez de force afin de prévenir la collision. Ce système sera offert de série dans les berlines de la classe S 2007, qui seront prochainement dans les salles de montre.

Le système pré-collision de Lexus fonctionne un peu de la même manière. Lorsqu'il détecte une collision imminente, il rétracte les ceintures de sécurité et il active le système de freinage de sorte que la puissance de freinage sera disponible immédiatement. Cette caractéristique est offerte en option dans les modèles LS et GS de Lexus.

Infiniti offre aussi deux caractéristiques de sécurité préemptive dans certains de ses véhicules. Des ceintures de sécurité Pre-Crash, qui se tendent juste avant une collision, sont de série dans les berlines des séries M et Q. Le système Preview Braking, qui utilise les capteurs du régulateur de vitesse pour déceler les situations de collision potentielles et qui active les freins pour assurer une puissance d'arrêt maximale, est maintenant offert. Il est optionnel dans les modèles M, Q et FX.

Le système d'Acura est le seul qui appliquera automatiquement les freins sans que le conducteur n'ait à intervenir. Une option dans la RL 2006, le système utilise une unité de radar installée dans la grille pour continuellement calculer le taux de rapprochement par rapport au véhicule situé devant, jusqu'à 300 pieds (100 mètres). Lorsque les capteurs déterminent qu'une collision est sur le point de survenir, le système électronique entreprend une procédure en trois étapes.

Premièrement, un voyant lumineux « brake » clignote dans le tableau de

bord, situé sous le compteur de vitesse, et une tonalité d'avertissement sonne par l'entremise du système audio. Si la distance entre les deux véhicules n'augmente pas, le système entreprend une deuxième série d'actions, en appliquant doucement les freins alors qu'un tendeur enlève le mou dans les ceintures de sécurité avec une petite tension d'avertissement. Si cela n'est pas assez pour prévenir la collision, la troisième étape du système consiste à resserrer les ceintures de sécurité des sièges avant et à appliquer les freins plus fort afin de réduire la vitesse de la voiture.

Bien qu'il n'arrêtera pas le véhicule complètement tout seul, le système appliquera à peu près 75% de la capacité de freinage. Acura a demandé aux compagnies d'assurance de considérer à offrir des rabais aux propriétaires de RL équipées de ce système, a dit William Walton, planificateur de produit chez Acura.

Alors que les systèmes préemptifs sont maintenant offerts sur quelques véhicules, on s'attend à ce qu'ils deviennent de plus en plus répandus. Mike Theony, ingénieur chez Delphi, le fournisseur d'équipement automobile, a dit que sa firme travaillait avec plusieurs constructeurs automobiles pour développer de nouvelles applications, incluant des systèmes utilisant une caméra différenciant les objets mouvants des fixes.

D'ici la fin de la décennie, affirme M. Theony, les systèmes de sécurité préemptifs surveilleront aussi le conducteur et adapteront leurs réponses selon l'alerte, en émettant un avertissement si les yeux du conducteur ne sont pas fixés sur la route. Lexus a fait la démonstration d'un tel concept lors du Salon de Tokyo, en octobre 2005.

« Technologiquement, ceci est prêt maintenant, dit M. Theony. C'est simplement une question d'intégration dans les véhicules. »



Version 3.5 SE illustrée

## SOLDE SIGNEZ NISSAN

# ALTIMA 2.5S

Location 347\$ par mois / 48 mois†

- Boîte de vitesses automatique
- Moteur de 175 chevaux
- Dispositif de freinage antiblocage aux 4 roues
- Téléverrouillage des portières électrique
- Climatisation
- Lève-glaces électriques
- Colonne de direction inclinable et télescopique et régulateur de vitesse au volant
- Siège du conducteur à 8 réglages
- Essuie-glaces à balayage intermittent et cadence variable
- Montre numérique
- Et plus...

Mensualité	Comptant initial	Dépôt de sécurité
394\$	0\$	0\$
347\$	1995\$	0\$
324\$	2995\$	0\$
301\$	3995\$	0\$

FINANCEMENT À L'ACHAT À PARTIR DE

# 1,8%\*\*

# 2000\$

DE REMISE À LA LOCATION OU À L'ACHAT\*

# 0\$

DÉPÔT DE SÉCURITÉ

# 0\$

COMPTANT INITIAL

**TOUT COMPRIS: 24 000 km par année inclus • Transport et pré-livraison inclus • Aucuns frais d'administration • Plein d'essence inclus • «Assistance-dépannage» incluse**

## X-TRAIL XE

Location 367\$ par mois / 48 mois†

- Moteur 4 cylindres de 165 chevaux à DACT
- Commutateur de mode neige
- Elargisseur d'aile anti-bosse
- Freins à disques ventilés aux 4 roues
- Compartment chaud-froid
- Plancher de l'aire de chargement lavable (amovible)
- Régulateur de vitesse
- Et plus...

Mensualité	Comptant initial	Dépôt de sécurité
413\$	0\$	0\$
367\$	1995\$	0\$
320\$	3095\$	0\$
274\$	5095\$	0\$



nissan.ca 1.800.387.0122

OUVERT JUSQU'À 21 H LES SOIRS DE SEMAINE

\*Offre de location disponible sur les modèles seuls 2006 de la Altima 2.5 S (7AR07N) AXC03; Altima 3.5 SE (7AR07N) AXC05; X-Trail XE (7AR07N) AXC03; X-Trail SE (7AR07N) AXC05. Frais de transport et de pré-livraison de 1190\$. \*\*Taux de financement de 1,8% pour les clients qui ont un score de crédit de 680 ou plus. \*\*Taux de financement de 2,9% pour les clients qui ont un score de crédit de 650 à 679. \*\*\*Taux de financement de 3,9% pour les clients qui ont un score de crédit de 620 à 649. \*\*\*\*Taux de financement de 4,9% pour les clients qui ont un score de crédit de 580 à 619. \*\*\*\*\*Taux de financement de 5,9% pour les clients qui ont un score de crédit de 500 à 579. Les clients qui ont un score de crédit de 480 ou moins ne sont pas éligibles pour ce programme. \*\*Taux de financement de 1,8% pour les clients qui ont un score de crédit de 680 ou plus. \*\*Taux de financement de 2,9% pour les clients qui ont un score de crédit de 650 à 679. \*\*\*Taux de financement de 3,9% pour les clients qui ont un score de crédit de 620 à 649. \*\*\*\*Taux de financement de 4,9% pour les clients qui ont un score de crédit de 580 à 619. \*\*\*\*\*Taux de financement de 5,9% pour les clients qui ont un score de crédit de 500 à 579. Les clients qui ont un score de crédit de 480 ou moins ne sont pas éligibles pour ce programme. Les prix des véhicules sont des estimations et peuvent varier sans préavis. Les taxes et frais de transport sont en plus. Les prix des véhicules sont des estimations et peuvent varier sans préavis. Les prix des véhicules sont des estimations et peuvent varier sans préavis. Les prix des véhicules sont des estimations et peuvent varier sans préavis. Les prix des véhicules sont des estimations et peuvent varier sans préavis.

# ÉCONOMIE

GRUPE MARITIME VERREAUULT

## 50 ans de succès

Véritable succès dans son domaine tant au Québec qu'au Canada, le chantier maritime du Groupe Verreault, à Les Méchins, en Gaspésie, célèbre cette année ses 50 ans. Fondé en 1956 par le capitaine Charles-B. Verreault, ce chantier qui se spécialise dans la réparation et la transformation de navires, a bien su s'adapter au fil des années aux différentes demandes du marché. LE SOLEIL s'est entretenu ces jours derniers avec la fille du fondateur et actuelle présidente du chantier, M<sup>me</sup> Denise Verreault, pour évoquer le chemin parcouru à ce jour et évoquer l'avenir.

LES MÉCHINS — À quelque 50 kilomètres à l'est de Matane, trois structures se dressent fièrement vers le ciel. Facilement identifiable, le clocher d'église témoigne de la foi des habitants. Puis deux flèches trahissent la présence de grues industrielles, témoins d'une activité économique intense depuis 50 ans. Nous voilà au chantier Verreault Navigation, à Les Méchins.



Henri Michaud

Collaboration spéciale

D'abord un peu d'histoire. En avril 1956, le capitaine Charles-B. Borromée Verreault décide de fonder, à Les Méchins, une entreprise de dragage. Son objectif, enlever les sédiments des ports québécois et canadiens, du golfe Saint-Laurent aux Grands Lacs. Dès le départ, il impose ses propres valeurs : compétence, rigueur et ardeur au travail.

Dès les premiers pas de l'entreprise, M. Verreault constate qu'il serait préférable de posséder son propre chantier naval pour réparer ses équipements et en construire des neufs qui répondront aux besoins grandissants de l'entreprise. Puis, en 1958, une évidence apparaît : le chantier a besoin d'une cale sèche.

Au cours des années 60 et 70, le chantier enregistre une croissance plus qu'intéressante. On y construira des dragues, des remorqueurs pour la société Alcan, des bateaux de pêche et même deux traversiers : le *Gobelet d'Argent* et le *Fleur de Lys*. Puis, en 1978, l'entreprise se tourne résolument vers la réparation navale.

L'année 1982 marquera, de diverses façons, l'histoire du chantier. Alors

que la construction d'une cale sèche de 130 mètres. Le rêve du fondateur se réalise, mais ce dernier, atteint d'un cancer, meurt un mois après la fin des travaux.

« Ce fut une étape très difficile, raconte aujourd'hui M<sup>me</sup> Denise Verreault, une diplômée en enseignement alors âgée de 24 ans. Je n'avais aucune expérience en gestion. J'ai dû apprendre sur le tas. C'est comme se lancer à l'eau sans bouée. Tu nages ou tu te noies. »

De 1982 à 1989, Denise Verreault dirige le chantier avec sa mère Anita et sa sœur Claudette. Elle rachètera les actions de ses deux partenaires, au terme de cette période.

### « L'ÈRE DENISE VERREAUULT »

Sous la gouverne de l'actuelle présidente, le chantier connaît une croissance soutenue. Dès 1991, elle fonde le Groupe Maritime Verreault, une société qui gèrera l'actif de la famille. Les contrats se multiplient, les défis s'ajoutent les uns aux autres. Le chantier fait la

manchette, encore et encore ! Et elles seront nombreuses, ces réalisations. En 1997, le chantier transforme le traversier *John Hamilton Gray* en luxueux casino flottant qui fera des croisières entre West Palm Beach et les Bahamas. L'année suivante, les employés transforment 30 conteneurs pour le compte de Cirque du Soleil.

Voici **SUCCÈS** en C 8 »



En 1970, le chantier naval avait des airs beaucoup plus modestes qu'aujourd'hui.



La même portion du chantier photographiée cette semaine.

## Un chantier où on voit grand

HENRI MICHAUD

Collaboration spéciale

■ LES MÉCHINS — Une porte s'ouvre. « Bonjour Denise ! » lance un travailleur en sortant des bureaux administratifs du chantier. D'un pas léger, la présidente du Groupe Verreault règle quelques détails, confirme une entrevue.

« Attendez-moi dans mon bureau, je reviens dans quelques minutes. »

La présidente du Groupe Maritime Verreault revient, thé à la main. Nous voici chez le Groupe maritime Verreault.

« Verreault Navigation demeure la principale entreprise du Groupe. Après la création d'un conseil d'administration externe, nous avons conve-

nu qu'il fallait revenir à nos forces premières... Et développer une expertise internationale. »

La réparation navale et la transformation de navires demeureront les fers de lance de la croissance du chantier méchin. « Je ne veux pas regarder dans 10 ou 20 ans. Notre objectif est d'être le meilleur dans notre domaine, d'améliorer notre efficacité, de

réduire nos coûts et de ramasser des contrats. »

La présidente du Groupe a-t-elle abandonné son projet de construire des navires. « Je n'ai pas dit que je ne le ferais pas ici, à Les Méchins. Mais il nous faut une autre cale sèche. ça c'est un projet de 40 millions \$. »

Pour une deuxième fois en 10 ans, M<sup>me</sup> Verreault lorgnait le chantier Davie. Les créanciers lui ont préféré Navamar. « Chaque fois, ça me met la fourche au derrière. Même si ça m'enrage, je ne suis pas une victime. Et quand ça pique, tu avances plus vite ! »

### DES MESSAGES AUX POLITIENS

Un autre facteur irrite la femme d'affaires au plus haut point. « Il y a beaucoup de protectionnisme. Souvent, je perds des contrats pour des raisons politiques et ça me fait suer. »

Denise Verreault cite en exemple le protectionnisme européen. « Je n'arrive pas à comprendre qu'un armateur suédois, qui fait la navette entre Baie-Comeau et La Nouvelle-Orléans, fasse réparer son navire en Europe alors que nous ne sommes qu'à quelques milles nautiques. Les chantiers terre-neuviens sont aussi favorisés par cette politique alors que nos gouvernements misent sur le non-interventionnisme. Mais quelques armateurs refusent maintenant de se prêter au jeu. »

La femme d'affaires milite depuis longtemps en faveur d'une politique maritime. « Pourquoi les gouvernements sont-ils si frileux ? Ils n'osent pas se donner les outils pour réussir. Il n'y a pas de volonté politique. Pourtant, le transport maritime est si simple. Et quand tu en comprends le bien-fondé, la volonté devient une évidence ! »

Selon M<sup>me</sup> Verreault, les routes seraient en meilleur état et nécessiteraient moins de capitaux si les élus optaient pour le transport via le Saint-Laurent.

### EMPLOYÉS RECHERCHÉS

La croissance du chantier naval passe aussi par l'embauche de nouveaux employés. Mais c'est une denrée très rare. « Nous vivons, aujourd'hui, les conséquences de la fermeture des écoles des métiers voilà une vingtaine d'années. Nous avons de la difficulté à trouver des employés, surtout des soudeurs de qualité. Heureusement, malgré nos craintes, nos employés demeurent très fidèles. »

Denise Verreault va plus loin. « Nous demandons, depuis des années, de l'aide financière à la formation. Le gouvernement nous la refuse. Mais il vient d'annoncer 1,5 million \$ pour la formation dans l'industrie éolienne.

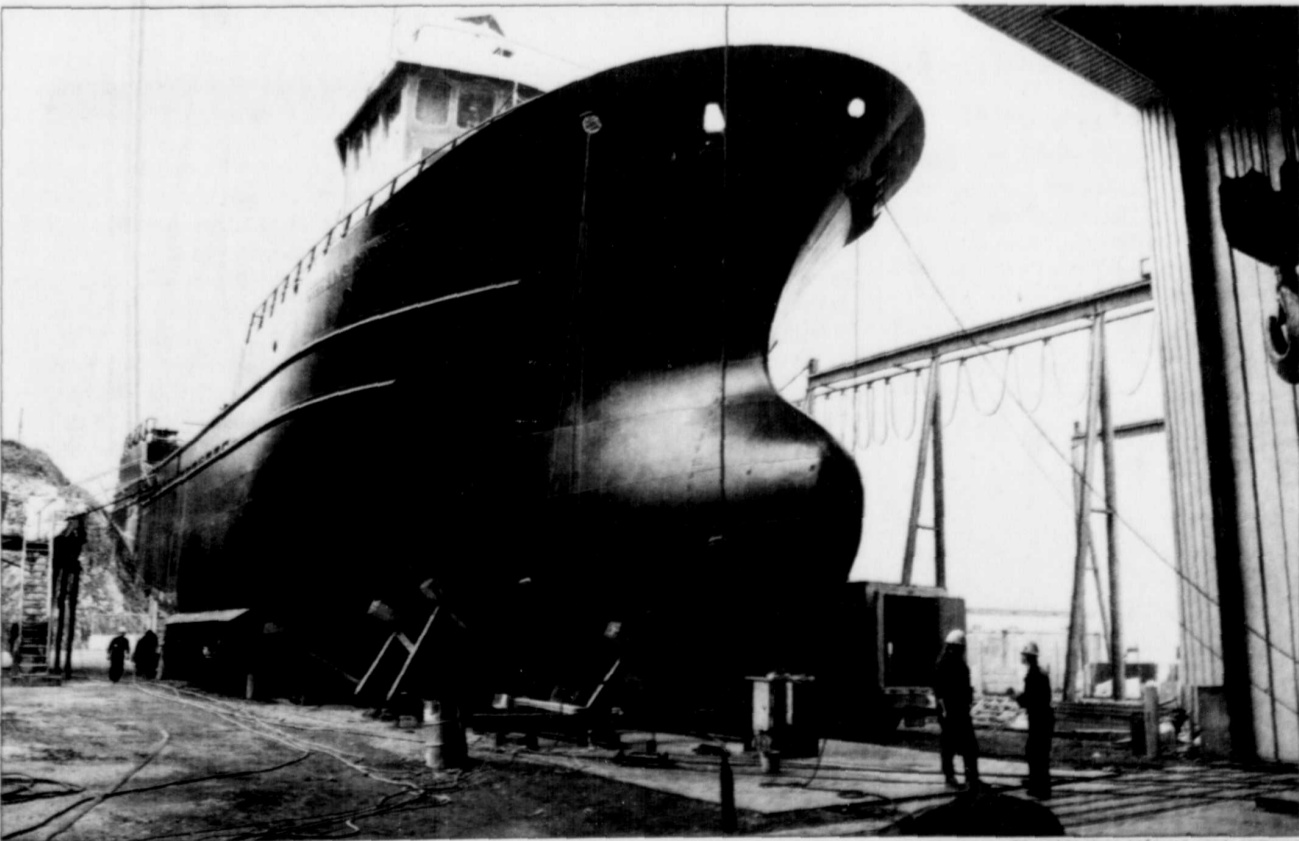
Nous aimerions être traités sur le même pied. »

Si le présent est garant de l'avenir, Verreault Navigation exploitera encore de longues années. « Nous avons connu des défis à chaque étape. Notre excellente gestion et notre détermination nous ont permis de grandir jusqu'ici et nous poursuivrons dans cette voie. Ici, la réussite n'a jamais été optionnelle, insiste la femme d'affaires. Mais mon plus grand succès demeure ma famille. »

Ryan et Rayna, enfants de son conjoint, Richard Beaupré, occupent des postes au chantier maritime. Le couple a adopté deux enfants, Victoria Li et Gloria Mey, âgées respectivement de 13 et 12 ans.

### À savoir

- Nom : Groupe Maritime Verreault
- Présidente : M<sup>me</sup> Denise Verreault
- Membres du c.a. : Richard C. Beaupré (président Verreault Navigation) ; Placide Poulin (président Groupe Camada) ; Shawn Finn (vp Canadien National) ; Marcel Dutil (président Groupe Canam) ; Jude Martineau (président Assurances générales des caisses Desjardins) et Georges Gagnon (dg Cogéma)
- Entités : Verreault Navigation ; Équipements Verreault et cale sèche Verreault
- Employés : 250
- Spécialités : réparation navale ; transformation de navires et travail de l'acier
- Coordonnées : 146, rue Principale Les Méchins, Québec, G0J 1T0  
Téléphone : (418) 729-3030  
Télécopieur : (418) 729-3285  
Courriel : gmvinc@groupeverreault.com  
Internet : www.groupeverreault.com
- Fondé en avril 1956



Avec le « Sterling Carrier », Denise Verreault confirmait l'expertise du chantier dans la construction navale.

## VOTRE EMPLOI

# Démystifier les agences de placement

CHRISTIAN LORTIE  
CRHA

ISABEL CLAVEAU  
Adecco

■ Bien que les agences de placement existent déjà depuis plusieurs années, on dirait qu'une aura de mystère continue à planer sur elles. Alors que certaines personnes persistent à croire que les emplois offerts sont de piètre qualité, d'autres pensent qu'une portion de leur salaire sera amputée. Il est grand temps de lever le voile sur la nature du service qu'offrent les agences de recrutement, de sélection et de placement de personnel et ce qui attend autant les chercheurs d'emploi que ceux qui veulent améliorer leur qualité de vie au travail.

Dans un contexte d'économie variable jumelée à une pénurie croissante de main-d'œuvre, les entreprises n'ont d'autre choix, pour assurer leur pérennité, que de compter sur une certaine flexibilité en matière de ressources humaines. Une des solutions qui s'offrent à elles est la possibilité d'avoir recours à une agence de placement de personnel. Soucieuse de compléter l'équipe de travail, l'agence, faisant office de prolongement de l'équipe des ressources humaines, veillera à attirer et à recruter les meilleures candidatures possibles. Les postes offerts peuvent être temporaires et permanents. Bien que, dans le con-

## La première chose à faire, cibler une ou des agences

texte actuel, les postes temporaires soient souvent associés à la production et au travail de bureau, il faut savoir qu'ils sont de plus en plus variés et qu'ils constituent de belles opportunités pour l'employé de se faire remarquer. Toutefois avant de percer cet univers, le chercheur d'emploi et le responsable du recrutement de l'agence devront franchir quelques

étapes essentielles au processus de sélection. La première chose à faire pour le chercheur d'emploi est de cibler une ou des agences qui se spécialisent dans son domaine et de faire parvenir son curriculum vitae, outil essentiel pour accéder à la banque de candidatures des agences de placement. Si le curriculum vitae s'avère intéressant, le responsable du recrutement fera avec le candidat une entrevue téléphonique visant à valider certaines informations et à cerner les attentes. Par la suite, le candidat pourra être convié à se présenter en entrevue individuelle, pour finaliser l'évaluation des critères de sélection. Dans certains cas, selon le profil du poste, le candidat pourrait devoir se soumettre à certains tests (connaissances, aptitudes, personnalité).

## Il pourrait y avoir vérification des antécédents judiciaires

ité). Au terme de l'entrevue individuelle, les références seront vérifiées et, dans certains cas, il pourrait même y avoir une vérification des antécédents judiciaires. Une fois toutes ces étapes franchies, il revient au responsable du recrutement de présenter le

candidat à l'entreprise cliente. Le choix final appartient généralement au client, qui se réserve, dans la plupart des cas, une entrevue individuelle avec les candidats, en nombre restreint, présentés par l'agence dans le but de faire une sélection juste et éclairée.

La responsabilité incombe néanmoins au candidat de ne pas négliger tant sa préparation que sa présentation lors de l'entrevue. Demeurer soi-même et répondre aux questions avec honnêteté augmentent les chances de succès. Ce serait une erreur bien coûteuse que de sous-estimer le rôle du responsable du recrutement de l'agence, compte tenu qu'il est mandaté par l'employeur éventuel.

Il existe de nombreux avantages pour le chercheur d'emploi à explorer le monde des agences de recrutement, de sélection et de placement de personnel. Non seulement les services sont gratuits, mais le recours aux agences constitue aussi une fenêtre de choix sur le marché des emplois cachés. Un simple contact permet de découvrir une multitude et une grande diversité de postes. Le candidat devra prendre soin de sélectionner une agence qui valorise la dimension humaine et qui préconise l'intégrité, la qualité, l'écoute et le respect. Les entreprises clientes pourront quant à elles bénéficier de l'expertise d'une équipe dévouée et d'une économie substantielle de temps. Un avantage non négligeable puisqu'il faudra après coup se consacrer à la conservation des employés...

Dès demain, vous retrouverez le texte de cet article dans le Portail de l'Ordre : [www.orhri.org](http://www.orhri.org).  
Christian Lortie, CRHA, est responsable des ressources humaines chez Adecco et Isabel Claveau est directrice chez Adecco Québec.



Ordre des  
CRHA et CRIA  
du Québec

## VIE AU TRAVAIL

# Haro sur les réunions et sur les courriels inutiles

MAXIME BERGERON  
La Presse

■ Pour être plus efficaces, les pdg et autres cadres supérieurs devraient... moins travailler. Ou, à tout le moins, éliminer chaque semaine une tâche inutile de leur horaire surchargé.

C'est la thèse qu'est venu exposer le spécialiste en stratégie des affaires et auteur du livre *Tough Management*, Chuck Martin, de passage dans la métropole la semaine dernière. L'homme a donné une conférence de « motivation » devant 4500 personnes au Palais des Congrès, quelques heures avant le discours de l'ancien président américain Bill Clinton.

À force d'être sollicités de toutes parts, les cadres n'ont plus le temps de bien réfléchir, déplore l'auteur. Ils voguent d'urgence en urgence. Leur santé mentale en souffre, tout comme la productivité de leurs sociétés. « Chaque personne devrait éliminer au moins une tâche », insiste-t-il.

« Avec la grande vague de restructurations qui a frappé les entreprises dans les années 90, les demandes sont plus grandes qu'elles ne l'ont jamais été pour les dirigeants, mais les ressources ne suivent pas, a dit M. Martin en entrevue avec *La Presse Affaires*. Le résultat, c'est que les dirigeants doivent en faire moins, ou éliminer ce qui ne compte pas. » Avec sa firme NFI Research, basée au New Hampshire, Chuck Martin mène depuis huit ans une étude bimensuelle auprès de 2000 dirigeants d'entreprises de plus de 50 pays. En moyenne, souligne-t-il, ces hauts salariés travaillent 60 heures par semaine, dont 10 sont passées à consulter des courriels ! La pression est constante, et le temps libre, rarissime. « Les hauts dirigeants ont moins d'une heure de temps personnel chaque jour au travail, incluant les repas. S'ils gagnent une heure par semaine en coupant une réunion, et passent une heure de moins par jour à lire des courriels, ça leur fait six heures de plus par semaine ! » dit M. Martin.

« Les gens devraient tout quantifier, pour pouvoir mesurer les résultats, poursuit-il. Il faut se demander : ce que je fais maintenant, est-ce que cela procure des résultats ? »

Aussi, les pdg et cadres supérieurs doivent absolument apprendre à déléguer, dit M. Martin. Ils doivent « focaliser » sur ce qu'ils pourront personnellement apporter à la compagnie, plutôt que de vouloir porter tous les chapeaux.

C'est d'ailleurs là le point central de son dernier livre, *Tough Management*. « Les multiples aspects du *tough management* impliquent de se concentrer sur les choses qui ont de l'importance et d'éliminer celles qui n'en ont pas, explique-t-il. Aujourd'hui, dans le monde des affaires, on veut tout faire. Résultat : nous ne sommes pas efficaces et les entreprises ne roulent pas comme elles devraient. » Pas besoin de porter des gants de boxe en tout temps, toutefois, pour répondre aux préceptes de « gestion à la dure » prônés par M. Martin. Certes, l'homme recommande de « forcer les décisions difficiles », et de congédier sans hésitation les éléments perturbateurs au sein d'une équipe de direction. Mais il conseille aussi l'écoute active et la flexibilité. « En gestion, il y a une règle qui dit que 50 % de la communication devrait être de l'écoute », souligne-t-il. Il faut aussi éviter les doubles discours et « communiquer clairement » à tout prix avec les employés, ajoute Chuck Martin. Enfin, mieux vaut avoir des attentes réalistes pour parvenir à un résultat satisfaisant, dit l'auteur. « L'idée qu'un gros projet est essentiel pour obtenir de gros résultats est un mythe du milieu des affaires. Il faut y aller par petites étapes, avec des progrès mesurés tout au long du processus. »

## EN BREF

## Les PME interpellent Jim Flaherty

■ MONTRÉAL — La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante exhorte le nouveau ministre fédéral des Finances, Jim Flaherty, à reconnaître dans son budget inaugural le rôle vital que jouent les PME au sein de l'économie canadienne. La Fédération recommande un certain nombre d'actions qui permettraient d'améliorer la conjoncture économique pour les chefs d'entreprise, et de s'attaquer aux obstacles qui freinent la prospérité. Les 105 000 membres de l'organisme ont identifié trois grandes priorités. Ils demandent une réduction du fardeau fiscal global par la mise en place d'un plan pluriannuel de réduction des impôts et de la dette. Il exige un allègement du fardeau de la réglementation et de la paperasserie qui coûterait aux entreprises canadiennes environ 33 milliards \$ par an. Enfin, ils souhaitent une aide à la relève des PME canadiennes dans la mesure où quatre membres de la Fédération sur 10 ont indiqué leur in-

tention de vendre leur entreprise d'ici cinq ans, ce qui risquerait de mettre en péril plus de deux millions d'emplois. *PC*

## SITUATION DE L'EMPLOI

## Peu de chance d'amélioration à court terme

■ MONTRÉAL — Le taux de chômage au Canada a atteint en février son plus bas niveau en 30 ans, à 6,4 %, mais selon certains analystes, la situation de l'emploi au pays risque de ne plus s'améliorer significativement, à court terme. L'économiste Joëlle Noreau, du Mouvement Desjardins, ne rejette pas d'autres baisses éventuelles du taux de chômage, mais elle ne table pas sur cette possibilité. Elle rappelle qu'un grand nombre de mises à pied ont déjà été annoncées, notamment dans le secteur manufacturier. Elle souligne que le secteur forestier connaît aussi des difficultés. M<sup>me</sup> Noreau estime que ces secteurs, exposés davantage à la concurrence internationale et à la force du dollar canadien, apportent un bémol important à la création d'emplois. *PC*

## SUCCÈS

Suite de la C 7

C'est aussi en 1998 que Verreault Navigation complète l'allongement de la cale sèche. De 130 mètres, les installations passent à 244 mètres. « Nous pouvions alors accueillir de plus gros navires, voire réaliser deux ou trois contrats en même temps, » se souvient M<sup>me</sup> Verreault.

En 2000, Verreault Navigation franchit une nouvelle étape en construisant un atelier d'acier à la fine pointe de la technologie. Cet équipement sert à fabriquer des composantes d'acier pour la transformation de navires.

Denise Verreault réalise un rêve en 2001. Elle construit une première barge de récupération de carburant : la *John P. Orley*. Puis, à l'automne 2002, le *Sterling Carrier* : un navire-vivier pour le transport de poissons, sort des ateliers de Verreault. « Nous avons perdu 4 millions \$ dans cette aventure, mais nous nous devons de prouver notre capacité à construire des navires. »

Puis, en 2003, l'équipe de Denise Ver-

reault relève un nouveau défi. La transformation d'un brise-glace en navire de recherche, l'*Amundsen* se révèle un réel défi. « Il fallait aménager un trou dans la coque pour permettre la collecte d'éléments utilisés pour des fins scientifiques. C'était un gros contrat et nous l'avons réalisé avec brio. »

Ce printemps, le chantier se prépare à fêter ses 50 ans. Même si l'anniversaire aura lieu en avril, la fête est prévue en septembre, une période plus propice aux activités extérieures. Le programme de la fête n'est pas arrêté, mais les célébrations seront à la hauteur de l'événement.

La présence du chantier à Les Méchins procure des retombées positives sur la localité. « Cette entreprise est très importante pour nous, assure le maire Donald Grenier. La famille Verreault est très engagée dans toutes nos activités sportives, populaires et culturelles. L'arène porte même le nom du fondateur du chantier. M<sup>me</sup> Verreault a également fait don d'une génératrice à la municipalité, entre autres choses. Elle demeure aussi un exemple de courage et de détermination pour toute la région. »

# ENTREPRISE À VENDRE ?

20 000

NOUS AVONS 15 000 ACHETEURS

Vous avez mis plusieurs années à développer votre entreprise. Quelle que soit la raison pour laquelle vous la vendez, vous désirez en tirer le maximum de valeur, le plus rapidement possible et cela en toute confidentialité. Connaissant une croissance fulgurante, Acqzition.biz est devenu le plus important et le plus efficace réseau d'acheteurs et de vendeurs d'entreprises et de commerces.

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

« Deux jours après avoir annoncé mon entreprise, 8 personnes manifestaient leur intérêt, dont deux acheteurs sérieux. Une semaine plus tard, je signais l'acte de vente. »

Renée Dumas, Vitrine à la une.

« Notre Auberge du Lac Kénogami était à vendre depuis plus de 5 ans. Une semaine après la parution de l'annonce, nous avions déjà 5 prospects sérieux dont un de Californie ! Le premier rencontré a acheté l'auberge. »

Gilles Godbout, CA

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

Catherine Boisaubert, Intelliprô inc.

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

Richard F. propriétaire Subway

## LA CONFIDENTIALITÉ SUR INTERNET, C'EST POSSIBLE !

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

EFFICACE ● ABORDABLE ● CONFIDENTIEL

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

Acqzition.biz

Desjardins  
Centres financiers  
aux entreprises

BCF

Deloitte.

Comptables  
agréés  
du Québec

LAPRESSEAFFAIRES

[www.acqzition.biz](http://www.acqzition.biz)





# Décès Avis

INDEX DES AVIS DE DÉCÈS

BELLAVANCE, Louise Québec autrefois Thetford Mines	11 mars 2006
DOYON, Thérèse Bélanger Québec	10 mars 2006
MERCIER, Yvon Québec	11 mars 2006
PAYEUR, Antonio autrefois Saint-Rédempteur	11 mars 2006
ROULEAU, Roland Québec	6 mars 2006

Vous pouvez aussi consulter les avis de décès sur notre site internet à [www.cyberpresse.ca/lesoleil/](http://www.cyberpresse.ca/lesoleil/) en cliquant sur le bouton nécrologie



**Yvon Mercier**  
1935 - 2006

Le centre hospitalier St-François d'Assise, Québec, le 11 mars 2006, à l'âge de 70 ans, est décédé monsieur Yvon Mercier, époux de dame Jeannine Gravel. Originaire de la paroisse St-Jean-Baptiste, Québec, monsieur a toujours habité Québec. Il était le fils de feu dame Bernadette Drolet et de feu monsieur Georges-Henri Mercier. Les membres de la famille vous accueilleront à **LA SEIGNEURIE COOPÉRATIVE FUNÉRAIRE** 2450, av. Saint-Clément, Beauport (autoroute de la Capitale, sortie Bourg-Royal no 318) le mardi 14 mars 2006 de 10h30 à 13h30. Les funérailles seront célébrées ce mardi à 14h, en l'église de la Nativité de Notre-Dame, 25, rue du Couvent, Beauport.

Outre son épouse, monsieur Mercier laisse dans le deuil ses trois enfants: Sylvie Mercier (Louis Julien), Daniel Mercier (Linda Ouellet), France Mercier (Richard Morin); ses petits-enfants: Sabrina Morin, Dominic Morin, Valérie Mercier, Stéphanie Mercier, Léa Julien et Nico Julien; ses frères et sœurs: Denise (Paul Lebel), René (Lucille Lapointe), Fernand (Denise Gagné); ses beaux-frères et belles-sœurs de la famille Gravel: Roger (Mireille McGrath), Louisette (Marcel Mercier), Denise (feu Roger Prémont), Cécile, Magella (Louissette Ratté), Michel, Gérard (Diane Davidson), Gemma (Norman Johnson), Germaine Lalancette (feu Jean-Claude); son oncle Paul Bourret ainsi que ses neveux, nièces, cousins, cousines et ami(e)s. La famille remercie le personnel médical et hospitalier de l'hôpital St-François d'Assise pour l'attention portée et la qualité des soins prodigués. Vos témoignages de sympathie peuvent se traduire par un don à la Société canadienne de la sclérose en plaques, 525, boul. Hamel, S.S. A-24, Québec (Québec) G1M 2S8. Des formulaires seront disponibles au salon. Les funérailles sont sous la direction de **LA SEIGNEURIE COOPÉRATIVE FUNÉRAIRE** 2450, av. Saint-Clément, Beauport QC G1E 1E8 Pour renseignements ou messages de sympathie: téléphone: (418) 663-4735 télécopieur: (418) 663-2328 courriel: cts@bellnet.ca



**Louise Bellavance**

La Résidence Denis Marcotte de Thetford Mines, le 11 mars 2006 est décédée, à l'âge de 79 ans et 6 mois, Mlle Louise Bellavance, membre de l'Institut séculaire des messagères de Notre-Dame de l'Assomption. Elle a demeuré à Québec pendant de nombreuses années et autrefois de Thetford Mines.

Elle était la sœur de feu Paul-André (feu Thérèse Beaudoin), feu Maurice (Denise Devau), Denis (Gisèle Turcotte), Fernand (Lise Leclerc) et de Marie-Joséphine Bellavance. Elle laisse également ses neveux et nièces. La famille recevra les condoléances à la résidence funéraire

**GAMACHE & NADEAU LTÉE**  
590, rue St-Alphonse Sud, Thetford Mines le mardi 14 mars à compter de 13h. Le service religieux sera célébré **mardi à 15h, en l'église St-Alphonse de Thetford Mines**. Inhumation au cimetière paroissial.  
Pour renseignements: (418) 335-9169 télécopieur: (418) 335-9699 courriel: gamachenadeau@hotmail.com



**Thérèse Bélanger Doyon**  
1916 - 2006

L'hôpital Jeffery Hale, le 10 mars 2006, à l'âge de 90 ans et 1 mois, est décédée dame Thérèse Bélanger Doyon, épouse de feu monsieur Jean-Paul Doyon. Elle demeurait à Québec. La famille recevra les condoléances au **CENTRE FUNÉRAIRE DE CHARLESBOURG (ANSE)** 7335, boul. Henri-Bourassa, Charlesbourg le lundi 13 mars 2006 de 19h à 22h. Il n'y aura pas de rencontre au salon ni de condoléances à l'église mardi. Un service religieux sera célébré, en présence des cendres, le **mardi 14 mars 2006 à 11h, en l'église St-Albert-le-Grand** (angle des Peupliers Est et rue Thomas-Chapais à Québec).

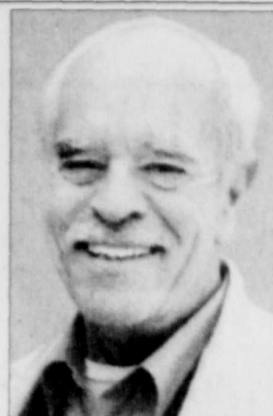
Elle laisse dans le deuil ses enfants: feu Murielle (feu Jean-Guy Deslauriers et leurs enfants Jean et Alain), Monique (Jean-Jacques Villeneuve, leurs enfants: Manon, Mario, Nathalie et Marie-Josée), Lorraine (Réal Trahan et leur fille Sylvie), Jean-Guy (son fils Nicolas Doyon et sa mère Suzanne St-Pierre, sa conjointe Nathalie Bouchard et leurs enfants Gabrielle et Julie), Yvan (Rachelle Bouchard, leurs enfants François-Pierre et Sandra-Eve), Lyse (ses enfants Charles et feu Stéphanie Michaud et son conjoint Pierre Lavigne), Lucille (Sylvain Chevrier), Marcel (ses enfants: Cassandra, Cécile, Ariane et leur mère Chantal Tanguay, sa conjointe Marie-Chantal Folly); les conjoints et conjointes des petits-enfants; ses treize arrière-petits-enfants; ses frères et ses sœurs: feu Lydia (feu Pierre Guay), feu Jeannette, feu Yvonne (feu Odilon Moisan), feu Sylvia (feu Olivia Dugré), feu Adèle (feu Wilfrid Vandal), feu Éléonore (feu Raymond O'Dowd), feu Léopold (feu Françoise Richard); ses beaux-frères et ses belles-sœurs de la famille Doyon: feu Émile (feu Thérèse Foisy), feu Marguerite Servais s.j.m., feu Claire (feu Gérard Bélanger), feu Raymond (Julie Poulin), Gérard (Isabelle Guay), ainsi que ses neveux et nièces des familles Doyon et Bélanger.

« Elle a vécu intensément jusqu'à ses derniers instants. Sa vivacité, sa ténacité, sa détermination et sa foi resteront notre plus bel héritage. Nous t'aimons maman ! »  
La famille tient à remercier le personnel du 6e étage de l'hôpital Jeffery Hale. Vos témoignages de sympathie peuvent se traduire par un don à Société canadienne du cancer, 1040 avenue Belvédère, bureau 214, Sillery (Québec) G1S 3G3, téléphone: (418) 683-8666. Des enveloppes seront disponibles au salon.

COOPÉRATIVE FUNÉRAIRE DES DEUX RIVES (ANSE ET PLATEAU)  
280, 8e Rue, Québec QC G1L 2N9  
téléphone: (418) 525-6044  
télécopieur: (418) 528-3504  
courriel: anse@coopfuneraires2rives.com

Donnez avec les yeux du cœur

FONDATION DES MALADIES DE L'ŒIL EIL 654-0835



**Roland Rouleau**  
1929 - 2006

L'hôpital de l'Enfant-Jésus, le 6 mars 2006, à l'âge de 76 ans, est décédé monsieur Roland Rouleau, époux de feu Marie-Paule Gagné. Il demeurait à Québec. Il a été confié au

**COMPLEXE FUNÉRAIRE DU PARC COMMEMORATIF LA SOUVENANCE**  
301, rang Ste-Anne, (coin rte de l'Aéroport), Quartier Laurentien, Sainte-Foy  
Le service religieux sera célébré le **mercredi 15 mars 2006 à 14 heures, en l'église Ste-Odile, 2875, rue Duval, (coin des Peupliers Ouest)**. La famille recevra les condoléances à l'église, une heure avant la cérémonie.

Il laisse dans le deuil sa conjointe Estelle Laflamme; ses enfants: Line (Richard Hawey), Richard (Céline Dubreuil), Francine (Jacques Ouellet), Christine (Jean-Rock Labrecque), Alain (Lucie Charland), Sébastien (Anabel Le May); ses petits-enfants: Laurence (Patrick), Geneviève (Alex), Anthony (Mélyssandre), Jean-Michel (Sophie), Charles-Olivier, Justine, Paule, Alex, Édouard, Florence, Marie et Hubert; ses sœurs et frères: feu Yolande (Yvan Delisle), Jeannine (feu Gilles Emond), Thérèse (Ghislain Giroux), feu Robert, feu Gaston (Gisèle Lamontagne), Jacques, Guy (Colette Gagné), Claude, André (Suzanne Marois); ainsi que plusieurs neveux, nièces, cousins, cousines et ami(e)s. La famille désire remercier le personnel de l'hôpital de l'Enfant-Jésus pour la qualité des soins prodigués. Vos témoignages de sympathie peuvent se traduire par un don à la Maison Michel-Sarrazin, 2101, chemin St-Louis, Sillery (Québec) G1T 1P5, téléphone: (418) 688-0878.

Pour renseignements: (418) 871-2372 télécopieur: (418) 871-6965 courriel: lasouvenance@lepinecloutier.com site Internet: www.lepinecloutier.com

## 725 ANNIVERSAIRES DE DÉCÈS



**Antonio Payeur**

L'hôpital Ste-Monique, le 11 mars 2006, à l'âge de 87 ans et 6 mois, est décédé monsieur Antonio Payeur, époux de dame Aline Doyle. Il demeurait autrefois à Saint-Rédempteur.

Il laisse dans le deuil, outre son épouse, ses enfants: Christine (Jean Maranda), Martin (Marie-Josée Larue), Estelle (Ghyslain Gauthier), Yvon (Hélène Morissette), Angèle (Gaëtan Normandin); ses neuf petits-enfants et quatre arrière-petits-enfants; ses frères et sœurs, beaux-frères et belles-sœurs, plusieurs neveux et nièces, parents et ami(e)s. La famille vous accueillera au

**SOUS-SOL DE L'ÉGLISE DE SAINT-RÉDEMPTEUR**  
mardi de 14h à 17h et de 19h à 22h; mercredi à compter de 9h. Le service religieux sera célébré le **mercredi 15 mars 2006 à 11h, en l'église de Saint-Rédempteur** et de là au cimetière paroissial.

La famille Payeur désire remercier sincèrement tout le personnel de l'hôpital Ste-Monique pour la qualité des soins prodigués à notre père durant son séjour dans cet établissement. Vos témoignages de sympathie peuvent se traduire par des messes ou par des dons à la Fondation de l'hôpital Ste-Monique, 4805, boul. Hamel, Québec (Québec) G1P 2J7.

Direction des funérailles:  
**BEAUDOIN FERLAND DUPIUIS LTÉE**  
Pour renseignements: (418) 888-4351 télécopieur: (418) 888-4951

**Vous don  
va droit  
au cœur.**  
FONDATION DES MALADIES DU CŒUR DU QUÉBEC  
1 888 473-4636

*Célébrer!*

- ◆ Fiançailles
- ◆ Graduation
- ◆ Mariage
- ◆ Anniversaires
- ◆ Naissances
- ◆ Prompt rétablissement
- ◆ Reconnaissance d'excellence

Soulignez vos événements spéciaux dans cette rubrique

Communiquez avec Céline Dufresne  
• téléphone : 686-3226  
• télécopieur : 686-3322  
LE SOLEIL

On ne perd pas quelqu'un qu'on aime sans en ressentir un profond chagrin. Tout en douceur, il y a un an tu as pris ton envol vers un autre monde. Ton amour pour nous, ta joie de vivre, ta bonté resteront à jamais gravés dans nos cœurs.

En ta mémoire, nous observerons une minute de silence le 13 mars à 16h45.

765  
**MONUMENTS**  
DU MANUFACTURIER  
**THERIAULT & FILS**  
716, 1ère Ave, Québec, 524-1561

## Les États-Unis savent utiliser la carte du protectionnisme

WASHINGTON — Les États-Unis, toujours prompts à accuser leurs partenaires commerciaux de protectionnisme, n'hésitent pas à invoquer l'intérêt national pour protéger leur marché, comme l'illustre l'affaire de la vente de terminaux portuaires à un groupe des Émirats arabes unis.

« Les nouveaux protectionnistes », s'insurgeait récemment le quotidien des milieux d'affaires américains *Wall Street Journal*, dénonçant les parlementaires qui se sont opposés à l'acquisition de terminaux dans six ports américains par le groupe émirati DP World au nom de la sécurité nationale.

Mais ce dossier n'est pas le seul à montrer que les États-Unis, tout en se vantant d'être l'économie la plus ouverte au monde, savent aussi très bien utiliser l'arme du protectionnisme alors que leur déficit commercial avec le reste du monde atteint des niveaux records.

Le Congrès se montre ainsi très réticent à assouplir les règles qui limitent actuellement à 25 % en termes de droit de vote la participation des compagnies aériennes étrangères au capital de leurs concurrentes américaines.

L'an dernier, ce même Congrès avait fait capoter un accord de rachat d'Unocal par l'entreprise publique chinoise CNOOC. Celle-ci avait finalement préféré se retirer plutôt que d'affronter une campagne de dénigrement aux États-Unis.

# Merck fait une offre d'achat de plusieurs milliards de dollars pour Schering

BERLIN (AP) — Le manufacturier allemand de médicaments et de produits chimiques Merck KGaA a fait une offre d'achat au comptant de plusieurs milliards de dollars pour sa rivale allemande Schering AG, a fait savoir Schering hier. Dans un bref communiqué, Schering AG indique avoir reçu une offre de 77 euros, ou 91,78 \$US, par action de la part de Merck KGaA.

« Quand l'information sur cette offre a été rendue publique, le conseil exécutif de Schering AG a fait savoir que cette offre sous-estime grandement Schering et ses perspectives comme compagnie pharmaceutique spécialisée indépendante », selon Schering. Sans qualifier l'offre d'achat d'hostile, la compagnie a confirmé que l'offre n'était pas sollicitée et qu'il n'y a pas de négociations en cours avec Merck KGaA.

Il n'a pas été possible d'obtenir des commentaires auprès de Merck. Le président et chef de la direction de Schering, Hubertus Erlen, a dit s'attendre à ce que Merck précise les

grandes lignes de son offre aujourd'hui, et a exprimé son insatisfaction. « Nous ne recommanderons pas aux actionnaires d'accepter cette offre », a-t-il affirmé à Dow Jones Newswires. Selon un rapport en ligne de *Manager-Magazin.de*, les quelque 130 membres de la famille Merck qui détiennent 73 % de la compagnie mettraient 20 % de leurs actions en circulation et se serviraient du produit de ces ventes sur le marché boursier, plus l'équivalent de 2,38 milliards \$ comptant, pour l'offre relative à Schering. Les 27 % restants de Merck sont déjà de propriété publique.

La société Schering est présente évaluée à 12 milliards d'euros, ou 14,3 milliards \$, selon *Manager-Magazin*, qui ajoutait que si la transaction se concrétisait, la nouvelle compagnie atteindrait une valeur en Bourse d'environ 19 milliards \$.

Schering AG emploie 24 500 personnes à travers le monde. Les effectifs de Merck KGaA atteignent quelque 29 000 personnes.

## MOXXI MÉDICAL DE MONTRÉAL

# La prescription électronique à la rescousse

STÉPHANE CHAMPAGNE  
Collaboration spéciale

Moxxi Médical, c'est d'abord une idée sortie d'un centre de recherche universitaire. Une idée qui pourrait aider patients et médecins à mieux gérer leur lot de pilules.

La PME, fruit d'un essaimage de l'Université McGill, a un objectif clair: centraliser l'information relative aux prescriptions de médicaments grâce à son logiciel de prescription électronique.

« Les personnes âgées visitent en moyenne de trois à quatre médecins qui leur prescrivent des médicaments. Si le médecin avait un profil pharmacologique de chaque patient, ce serait un avantage. Bien des patients se retrouvent à l'urgence à cause du cocktail de médicaments qu'ils prennent », fait valoir Jacques Paquin, président et chef de la direction de Moxxi Médical.

À l'aide d'un petit ordinateur portable équipé du logiciel de la PME, le médecin est à même de connaître la pharmacothérapie complète de son patient en plus d'avoir accès au compendium des médicaments existants. Qui plus est, le médecin n'aura plus à remplir la prescription de façon manuelle; il pourra l'imprimer. Le pharmacien qui recevra ladite prescription sous format électronique aura accès à une banque centrale pour contre-vérifier la validité de l'information.

« Parmi toutes les prescriptions, il y en a 30 % qui nécessitent un appel entre le pharmacien et le médecin. C'est beaucoup de temps perdu ! » explique Jacques Paquin. Selon lui, entre 125 et 140 millions de prescriptions seraient délivrées annuellement au Québec.

Dans le débat actuel sur les coûts sans cesse grandissants du système de santé, la PME estime que son produit aidera à réduire le nombre élevé de visites inutiles chez le médecin qui, en bout de ligne, coûtent très cher à l'État.

La prescription électronique n'est pas sans rappeler le dossier électronique du patient que les gouverne-

ments désirent implanter par l'entremise d'Info-Route Canada, un programme dans lequel plus d'un milliard de dollars ont été injectés à ce jour. Le dossier patient, dit-on, devrait être en place d'ici 2009. La prescription électronique pourrait l'être bien avant. En effet, Moxxi Médical a mis sur pied un projet-pilote auquel participent 25 pharmaciens et une centaine de médecins dans la région de Québec.

« Ce sont des médecins d'âges très variés qui participent au projet. Ils ont reçu une formation de trois heures, c'est tout. C'est très facile à utiliser comme logiciel. Même les plus technophobes se sont prêtés au jeu. Nous avons même dû refuser des candidats », explique Jacques Paquin.

Moxxi Médical veut brancher tout le Québec d'ici 2008. Après, elle s'attaquera aux autres provinces canadiennes. Moxxi entend tirer profit de son logiciel en percevant un montant forfaitaire sur chaque transaction effectuée à l'aide de son logiciel, un peu à la façon d'un guichet automatique.

« Notre modèle d'affaire est basé sur la formule transactionnelle. Ce sont les assureurs privés et publics qui assumeraient les frais », dit Jacques Paquin.

Il existerait, selon M. Paquin, d'autres entreprises en Occident qui ont mis au point des outils pour la prescription électronique. « Mais leur approche est plus technique. La beauté de Moxxi, c'est qu'il y a une démarche médicale et scientifique derrière notre produit », dit celui qui a été à l'emploi de Microcell de 1995 à 2003 et qui a notamment participé à l'implantation des téléphones cellulaires Fido au Canada. Implanter un système de prescription électronique n'effraie aucunement Jacques Paquin.

Moxxi Médical a vu le jour en 2003 grâce à une aide financière de Valorisation Québec et du fonds en capital de risque MSBI, un regroupement des Universités McGill, Sherbrooke et Bishop. La PME emploie neuf personnes et son chiffre d'affaires est d'environ 3 millions \$.

# Sports Experts ouvre un « triple concept » à Brossard

(La Presse) — Sports Experts ouvrira un « triple concept » de magasins au centre style de vie Quartiers Dix30 à Brossard.

Paul-André Goulet, vice-président du Groupe Goulet-Veilleux, un des plus importants franchisés de la chaîne Forzani, de Calgary, commencera à aménager, l'été prochain, à la fois un Sports Experts, un Hockey Experts et un Nevada Bob's Golf, côte à côte. Les deux premiers ouvriront en novembre et le troisième, en mars 2007.

Il s'agira d'un des premiers « triple concept » au Québec, où un même entrepreneur ouvre trois bannières différentes, en misant sur une clientèle bien pointue dans chacun des magasins. Les trois magasins seront dis-

tingents, avec leur entrée et caractère propre, a dit M. Goulet. Il exploitera ainsi 11 franchises parce qu'il a vendu récemment le Sports Experts de Place Dupuis, en plus de combiner en un ses deux magasins des Galeries d'Anjou.

« Le hockey n'était pas la plus grande force de Sports Experts et ça prend, par ailleurs, de grands locaux pour en vendre », a expliqué Paul-André Goulet. Pour le golf, M. Goulet disposera par ailleurs de 10 000 pieds carrés, soit « une bonne superficie pour un magasin généraliste ».

Le triple concept occupera 32 500 pieds carrés, a déclaré Paul-André Goulet, dont plus de la moitié pour Hockey Experts et Nevada Bob's Golf.

ACCLAMÉE PAR LA CRITIQUE.  
APPLAUDIE PAR LE PUBLIC.

**MAZDA 3**

Les Mazda**3**.  
Les plus vendues  
au Québec  
depuis 2 ans\*.

PREMIÈRE DE CLASSE  
DE SA CATÉGORIE  
Pour une 3<sup>e</sup> année consécutive  
Le Guide de l'auto 2006

CLÉ D'OR  
Meilleur véhicule  
(catégorie voitures compactes)  
L'Annuel de l'automobile 2006

vroom-vroom



Mazda**3** GT illustrée

Mazda**3** Sport GT illustrée

MAZDA**3** GX 2006

LOUEZ À PARTIR DE  
**198\$**

PAR MOIS, POUR 48 MOIS\*  
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS  
COMPTANT INITIAL DE 2 495 \$

MAZDA**3** SPORT GS 2006

LOUEZ À PARTIR DE  
**234\$**

**0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ**



**mazda**

www.mazda.ca

Vous trouverez beaucoup **plus** chez vos concessionnaires Mazda du Québec.

**PRÊT À ROULER** INSPECTION EN 52 POINTS À LA LIVRAISON • PROGRAMME D'ASSISTANCE ROUTIÈRE • GARANTIE LEADERSHIP MAZDA • PROTECTION COMPLÈTE DE 3 ANS OU 80 000 KM ET DE 5 ANS OU 100 000 KM SUR LE GROUPE MOTOPROPULSEUR

\*Taux de location personnalisée Mazda. Offres portant uniquement sur la location au détail des Mazda3 GX (D4XS5AA00) et des Mazda3 Sport GS (D3SD5AA00) 2006 neuves de base. Comptant initial ou échange équivalent et premier versement mensuel exigés. Aucun dépôt de sécurité requis. Offres soumises à l'approbation de Credit Mazda Canada inc. Limite de 20 000 km par année. Frais de 12¢ le km additionnel à la fin du terme. Location avec limite de 25 000 km par année disponible. Immobilisation, assurance, taxes et frais d'inscription au RDPM en sus. \*\*Rapports de l'AJAAQ, 2004-2005. Les modèles illustrés le sont à titre indicatif seulement en ce qui peuvent comporter des équipements optionnels non inclus dans les prix mentionnés. Les stocks peuvent varier selon les concessionnaires. Un échange peut être nécessaire entre concessionnaires. Les concessionnaires peuvent louer à prix inférieurs. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Offres d'une durée limitée à compter du 4 mars 2006.

PROGRAMME  
MAZDA POUR  
LES DIPLÔMÉS

