

QUALITÉ

Suite de la C 1

encore quelques années avant que l'engouement pour les gros VUS connaisse une baisse marquée. C'est malheureux à dire, mais il va falloir que le coût du pétrole augmente encore beaucoup avant que les amateurs de ce genre de véhicule commencent à songer à conduire autre chose de moins gourmand.

NOUVELLE ÈRE

La cuvée de 2006 marque aussi le début d'une nouvelle ère dans le monde de l'auto. Après avoir fait une entrée timide sur le marché, les véhicules à motorisation hybride sont offerts dans une gamme de plus en plus grande de modèles, soit deux chez Toyota, un chez Lexus, un chez Nissan, un chez Ford et un chez Mazda. De son côté, Honda a renouvelé sa flotte.

«La motorisation hybride, c'est le meilleur des deux mondes, explique M. Lagüe. Ce sont des véhicules performants, mais aussi moins énergivores et moins polluants. Et la demande fait que les prix sont à la baisse. Ainsi, la nouvelle version de la Civic hybride est moins dispendieuse que celle qui l'a précédée.»

Une chose est sûre, le Québec et même le Canada sont prêts à adopter de plus petits véhicules. La popularité de la Civic, voiture la plus vendue au Canada au cours des trois dernières années, en est la preuve. Et les constructeurs japonais et coréens sont prêts à faire face à la demande et à proposer une large gamme de nouveaux modèles. Mais comme les compactes et les sous-compactes n'ont pas encore la

cote aux États-Unis, ils tardent à les mettre sur le marché.

«Et c'est la même chose au chapitre des véhicules dotés d'un moteur diesel. Plusieurs modèles sont déjà offerts en Europe et au Japon. Mais comme il n'y a pas vraiment de marché pour ce genre d'automobile en Amérique du Nord, les constructeurs ne les importent pas chez nous.»

LA FORCE DES CORÉENS

Arrivés au pays il y a 20 ans, les constructeurs coréens se distinguent de plus en plus dans le marché très concurrentiel de l'automobile. Les modèles proposés par Kia et Hyundai offrent fiabilité et raffinement. Ils sont de mieux en mieux construits et offerts à des prix abordables.

«Les constructeurs coréens ont été capables de faire preuve d'humilité et de se remettre en question. C'est ce qui leur a permis de faire un virage à 180 degrés et de repartir sur de nouvelles bases. Sans dire que les automobiles coréennes sont aussi bien construites que les véhicules japonais, on peut dire qu'elles s'en rapprochent de plus en plus au chapitre de la qualité, et ce, à tous les points de vue. De plus, elles offrent des garanties inégalées.»

M. Lagüe est d'avis que plus que jamais, les constructeurs auront de la difficulté à conserver la fidélité de leurs clients. La raison est bien simple. Le choix de véhicules offerts n'a jamais été aussi grand et ceux-ci n'ont jamais été équipés de technologies aussi avancées.

«La nature humaine étant ce qu'elle est, les gens ont le goût d'essayer de nouveaux produits. Et tout est là afin de combler ces besoins.»



Lincoln Zephyr



Lexus IS 250/350



Land Rover Range Rover



Kia Rio



Jeep Commander



Hyundai Accent



Infiniti M35/45

Joyeuse tempête de RABAIS INSTANTANÉS

La joyeuse saison de la **TEMPÊTE DE RABAIS** est de retour chez tous les détaillants Goodyear SELECT participants. Profitez-en allègrement pour économiser jusqu'à 50 \$ à l'achat de 4 pneus **GOODYEAR**. Et passez de joyeuses tempêtes, sous l'aile de Goodyear.

POUR AUTOMOBILES ET FOURGONNETTES

40\$ DE RABAIS À L'ACHAT DE 4 PNEUS DU 3 OCT. AU 19 NOV. 2005

ULTRA GRIP ICE DE GOODYEAR

- Rendement optimal sur la glace et dans la neige.
- Composé de silice à formule hivernale exclusive.

30\$ DE RABAIS À L'ACHAT DE 4 PNEUS DU 3 OCT. AU 19 NOV. 2005

ULTRA GRIP DE GOODYEAR

- Traction hivernale, sous conditions sévères.
- Radial prêt à recevoir des crampons.

20\$ DE RABAIS À L'ACHAT DE 4 PNEUS DU 3 OCT. AU 19 NOV. 2005

GRASPIC DS-2 DE DUNLOP

- Pour conditions difficiles sur la glace et dans la neige.
- Composé de haute qualité à base de silice.

50\$ DE RABAIS À L'ACHAT DE 4 PNEUS DU 3 OCT. AU 19 NOV. 2005

NOUVEAU

50\$ DE RABAIS À L'ACHAT DE 4 PNEUS DU 3 OCT. AU 19 NOV. 2005

WRANGLER SILENTARMOR DE GOODYEAR

Fabrique avec KEVLAR™ de DuPont™ le rendant encore plus costaud et durable. Fait d'un composé à base de silice pour conditions hivernales difficiles.

POUR VÉHICULES DE PERFORMANCE

50\$ DE RABAIS À L'ACHAT DE 4 PNEUS DU 3 OCT. AU 19 NOV. 2005

EAGLE ULTRA GRIP GW3 DE GOODYEAR

- Performance hivernale extrême.
- Composé de bande unique haute performance.

GOODYEAR SELECT

PNEUS FREINS ALIGNEMENT AMORTISSEURS ÉCHAPPEMENT CHANGEMENT D'HUILE VÉRIFICATION DE SÉCURITÉ

Pneus et mécanique de la Capitale
5701, boul. des Galeries, Québec
622-4191

Pneus et mécanique Sainte-Foy
3115, boul. Hochelaga, Ste-Foy
653-0841

Pneus et mécanique d'Estimauville
2600, boul. Montmorency, Québec
666-8900

* Le « rabais instantané » est un rabais du fabricant différent des autres rabais. Voici comment il est établi : le détaillant participant déduit le montant du rabais instantané du prix du détaillant participant, au moment de votre achat. Vous n'avez aucun formulaire à remplir, et n'avez pas à attendre qu'un chèque soit posté. En temps et lieu, Goodyear accorde le rabais au détaillant participant. Le détaillant participant a, seul, la responsabilité de déterminer le prix de vente des pneus, sans l'avis de Goodyear. Les rabais instantanés mentionnés ci-dessus s'appliquent à un ensemble de quatre pneus. Des rabais sont aussi accordés proportionnellement par pneu. Offre valable du 3 octobre au 19 novembre 2005. Ne peut être jumelé à aucune autre offre. † Des frais minimes sont exigés. ‡ À l'achat de 4 pneus, avec achat minimal de 250 \$ et sur approbation du crédit.



2006 S60 AWD SE

A PARTIR DE
609\$
PAR MOIS. 39 MOIS

0\$
ACOMPTÉ

A PARTIR DE
629\$
PAR MOIS. 39 MOIS



2006 V70 AWD SE

LES ÉDITIONS SPÉCIALES DES VOLVO S60 ET V70 AWD 2006

MOINS 40° EN SUÈDE, C'EST LA MÊME CHOSE QUE MOINS 40° ICI.

L'HIVER N'A PLUS DE SECRET POUR LES SUÉDOIS ET ILS EN ONT DÉDUIT QU'IL ÉTAIT NECESSAIRE D'AVOIR LE MEILLEUR SYSTÈME DE TRACTION INTÉGRALE AU SUD DU PÔLE NORD POUR L'AFFRONTÉ. C'EST POURQUOI NOUS VOUS PRÉSENTONS LES ÉDITIONS SPÉCIALES DES S60 ET V70 À TRACTION INTÉGRALE. ELLES VOUS OFFRENT UN AMALGAME EXALTANT : SUSPENSION SPORTIVE, TRACTION INTÉGRALE AUX PERFORMANCES SANS ÉGAL ET ARSENAL DE CARACTÉRISTIQUES DE SÉCURITÉ LÉGENDAIRES PROPRES À VOLVO. MAIS CES ÉDITIONS SPÉCIALES SONT AUSSI LIMITÉES. ALORS, POUR EN SAVOIR PLUS LONG, NE TARDEZ PAS À VISITER LE SITE VOLVOCANADA.COM OU À FAIRE UN ESSAI ROUTIER CHEZ UN CONCESSIONNAIRE VOLVO. SINON, ELLES RISQUENT DE PRENDRE LA ROUTE SANS VOUS.

VOLVO DE QUÉBEC 2230 rue Jean - Talon Nord, Sainte-Foy (418) 682-1112 www.volvodequebec.com

* Promotion d'une durée limitée offerte aux clients admissibles uniquement par les concessionnaires Volvo participants et les Services Financiers d'Automobiles Volvo du Canada, sur approbation du crédit. Les véhicules peuvent être différents de ceux illustrés. Offre valable pour les Volvo S60 2.5T AWD à SR et V70 2.5T AWD à SR SE 2006. Le prix inclut le transport et la préparation. † 2006 \$) 606174 \$/62524 \$ par mois - terme de 36 mois avec un acompte de 0 \$/0 \$ et les prix varient selon les options d'équipement Volvo du Canada Ltd. La première mensualité comprenant les taxes, s'ajoute au 1er paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 2e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 3e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 4e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 5e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 6e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 7e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 8e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 9e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 10e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 11e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 12e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 13e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 14e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 15e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 16e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 17e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 18e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 19e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 20e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 21e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 22e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 23e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 24e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 25e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 26e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 27e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 28e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 29e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 30e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 31e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 32e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 33e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 34e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 35e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 36e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 37e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 38e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 39e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 40e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 41e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 42e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 43e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 44e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 45e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 46e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 47e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 48e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 49e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 50e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 51e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 52e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 53e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 54e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 55e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 56e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 57e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 58e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 59e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 60e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 61e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 62e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 63e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 64e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 65e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 66e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 67e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 68e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 69e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 70e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 71e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 72e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 73e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 74e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 75e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 76e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 77e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 78e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 79e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 80e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 81e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 82e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 83e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 84e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 85e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 86e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 87e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 88e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 89e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 90e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 91e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 92e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 93e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 94e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 95e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 96e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 97e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 98e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 99e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 100e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 101e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 102e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 103e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 104e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 105e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 106e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 107e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 108e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 109e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 110e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 111e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 112e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 113e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 114e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 115e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 116e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 117e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 118e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 119e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 120e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 121e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 122e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 123e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 124e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 125e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 126e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 127e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 128e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 129e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 130e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 131e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 132e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 133e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 134e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 135e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 136e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 137e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 138e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 139e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 140e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 141e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 142e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 143e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 144e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 145e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 146e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 147e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 148e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 149e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 150e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 151e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 152e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 153e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 154e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 155e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 156e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 157e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 158e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 159e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 160e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 161e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 162e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 163e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 164e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 165e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 166e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 167e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 168e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 169e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 170e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 171e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 172e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 173e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 174e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 175e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 176e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 177e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 178e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 179e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 180e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 181e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 182e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 183e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 184e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 185e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 186e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 187e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 188e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 189e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 190e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 191e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 192e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 193e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 194e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 195e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 196e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 197e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 198e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 199e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 200e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 201e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 202e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 203e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 204e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 205e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 206e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 207e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 208e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 209e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 210e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 211e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 212e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 213e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 214e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 215e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 216e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 217e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 218e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 219e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 220e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 221e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 222e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 223e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 224e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 225e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 226e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 227e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 228e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 229e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 230e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 231e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 232e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 233e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 234e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 235e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 236e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 237e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 238e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 239e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 240e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 241e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 242e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 243e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 244e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 245e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 246e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 247e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 248e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 249e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 250e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 251e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 252e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 253e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 254e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 255e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 256e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 257e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 258e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 259e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 260e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 261e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 262e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 263e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 264e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 265e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 266e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 267e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 268e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 269e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 270e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 271e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 272e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 273e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 274e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 275e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 276e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 277e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 278e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 279e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 280e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 281e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 282e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 283e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 284e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 285e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 286e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 287e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 288e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 289e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 290e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 291e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 292e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 293e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 294e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 295e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 296e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 297e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 298e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 299e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 300e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 301e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 302e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 303e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 304e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 305e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 306e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 307e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 308e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 309e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 310e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 311e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 312e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 313e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 314e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 315e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 316e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 317e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 318e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 319e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 320e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 321e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 322e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 323e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 324e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 325e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 326e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 327e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 328e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 329e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 330e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 331e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 332e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 333e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 334e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 335e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 336e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 337e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 338e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 339e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 340e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 341e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 342e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 343e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 344e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 345e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 346e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 347e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 348e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 349e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 350e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 351e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 352e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 353e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 354e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 355e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 356e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 357e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 358e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 359e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 360e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 361e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 362e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 363e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 364e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 365e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 366e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 367e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 368e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 369e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 370e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 371e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 372e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 373e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 374e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 375e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 376e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 377e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 378e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 379e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 380e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 381e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 382e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 383e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 384e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 385e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 386e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 387e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 388e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 389e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 390e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 391e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 392e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 393e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 394e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 395e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 396e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 397e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 398e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 399e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 400e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 401e paiement. Les mensualités suivantes comprennent les taxes, s'ajoutent au 402e paiement

MODÈLES

Suite de la C2

celle de la Mazda 3. Hérite aussi de son moteur, soit un L4 2,3 l DACT de 157 chevaux. Peut accueillir six passagers. Transmissions offertes : manuelle à cinq rapports ou automatique à quatre rapports (option).

MX-5

Coupé sport cabriolet qui succède à la Miata. Le nouveau modèle a entièrement été revu. Offert en version GX, GS et GT. Poids du véhicule équilibré à 50-50. Cabine plus grande. Équipé d'un moteur L4 2,0 l DACT de 170 chevaux (166 avec la boîte automatique). Les transmissions offertes sont : manuelle à cinq rapports pour la GX et manuelle à six rapports ou séquentielle à six rapports (option) pour les GS et GT.



Mazda5

Mercedes-Benz

CLASSE B

Croisement entre une fourgonnette et une berline. Offre beaucoup de place à l'intérieur. Longueur de seulement 427 cm et empattement de 227 cm. Moteur L4 2,0 l DACT de 134 chevaux. Est offerte avec une transmission manuelle à cinq rapports ou automatique à variation continue (option).

CLASSE M

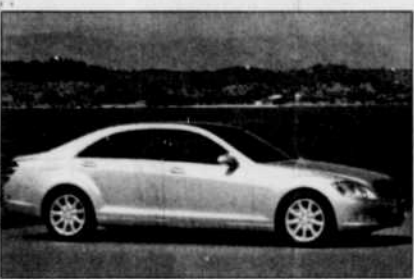
Nouvelle génération de ce VUS de luxe. Complètement redessiné. Plus gros, plus costaud et plus peaufiné au chapitre du style. Offert avec un V6 3,5 l DACT de 268 chevaux et une transmission séquentielle à cinq rapports ou avec un V8 5,0 l SACT de 302 chevaux avec une transmission séquentielle à sept rapports.

CLASSE R

Mélange entre une fourgonnette, une berline et une familiale. Véhicule de luxe long de 516,5 cm. Les quatre fauteuils arrière peuvent être rabattus. Offert avec un moteur V6 3,5 l DACT de 268 chevaux ou un V8 5,0 l DACT de 302 chevaux et une transmission séquentielle à sept rapports.

CLASSE S

Grande berline de luxe. Technologie très poussée. Offerte avec des moteurs V8 3,4 l SACT de 275 chevaux, V8 5,0 l SACT de 302 chevaux, V8 5,5 l suralimenté SACT de 493 chevaux, V12 5,8 l biturbo SACT de 493 chevaux et V12 6,0 l biturbo SACT de 604 chevaux. La transmission disponible est séquentielle à cinq rapports.



Mercedes-Benz Classe S

Mitsubishi

ECLIPSE

Nouveau coupé sport lancé cet été. Versions redessinées. Deux modèles offerts, soit le GS et le GT. Un version décapotable (Spider) est annoncée pour le début de 2006. Équipé d'un L4 2,4 l SACT de 162 chevaux ou V6 3,8 l DACT de 263 chevaux. Transmission manuelle à cinq rapports ou automatique à quatre rapports (option) offert sur le L4 et manuelle à six rapports ou automatique à cinq rapports (option) sur le V6.

Pontiac

SOLSTICE

Coupé sport cabriolet. Construit sur une nouvelle plateforme baptisée Kappa. Possède une suspension indépendante aux quatre roues. Offert avec un moteur L4 2,4 l DACT de 177 chevaux et deux choix de transmissions, soit manuelle à cinq rapports ou automatique à cinq rapports (option).

TORRENT

Petit VUS jumeau du Chevrolet Equinox. Monté sur la plateforme du VUE de Saturn. Jantes de 16 pouces en série. Moteur V6 3,4 l ACC de 185 chevaux de série et transmission automatique à cinq rapports.



Mercedes-Benz Classe M

Porsche

CAYMAN S

Coupé sport de luxe. Sort du même moule que la Boxter. Elle partage 40 % de ses composantes, mais possède une mécanique exclusive dont un V6 3,4 l DACT de 295 chevaux à plat. Profite aussi du système de calage variable VarioCam de la 911. Transmissions offertes : manuelle à six rapports et séquentielle à cinq rapports (option).

Saab

9-7X

VUS jumeau du Chevrolet TrailBlazer même si ses lignes sont épurées et son intérieur à l'image de Saab. Monté sur la plateforme GMT 360. Offert avec un L6 4,2 l DACT de 291 chevaux ou V8 5,3 l ACC de 300 chevaux et une transmission automatique à quatre rapports.

9-5

Compacte disponible en version berline et SportCombi (familiale). Rafraîchissement du modèle précédent. Offerte avec un L4 2,3 l turbo de 185 chevaux, un L4 2,3 l DACT de 220 chevaux et un L4 2,4 l turbo DACT de 250 chevaux et des transmissions manuelle à cinq rapports ou automatique à cinq rapports (option).

Subaru

B9 TRIBECA

VUS monté sur la plateforme de l'Outback. Est cependant 3 cm plus long et 10 cm plus large que cette dernière. Cinq versions seront offertes au Canada, soit un modèle de base de cinq passagers, une version *limited* du modèle de base et trois modèles de la configuration sept passagers. Moteur H6 3,0 l DACT de 250 chevaux et transmission séquentielle à cinq rapports.



Pontiac Torrent

Suzuki

GRAND VITARA

Nouvelle génération de ce VUS. A été entièrement redessiné. Construit sur un châssis monocoque et possède maintenant une suspension indépendante aux quatre roues. Son empattement passe de 248 à 264 cm et sa largeur, de 178 à 181 cm. Moteur V6 2,7 l DACT de 185 chevaux et transmission manuelle à cinq rapports ou automatique à cinq rapports (option dans certains modèles).

Toyota

AVALON

Troisième génération de cette berline intermédiaire. Plus large de 13,5 cm. Son empattement est de 10 cm supérieur. Plus spacieuse. A aussi été redessinée. Deux versions offertes, soit XLS et Touring. Moteur V6 3,5 l DACT de 280 chevaux et transmission séquentielle à cinq rapports.

YARIS

Sous-compacte qui remplace l'Echo. Habitacle 10 % plus vaste que l'Echo. Elle mesure 35 mm de plus en largeur, 90 mm en longueur et 25 mm en hauteur. Offerte en trois versions CE, LE et RS (sport). Moteur L4 1,5 l DACT de 106 chevaux avec transmission manuelle à cinq rapports ou automatique à quatre rapports (option).

RAV4

VUS qui en sera à sa troisième génération. Est attendu chez les concessionnaires. Sera offert avec un moteur L4 2,4 l DACT de 170 chevaux ou V6 3,5 l développant environ 200 chevaux.

TACOMA

Pick-up intermédiaire. Modèle redessiné plus gros que son prédécesseur. Versions offertes avec deux et quatre roues motrices. Moteurs offerts : un L4 de 2,7 l DACT de 164 chevaux avec transmission manuelle à cinq rapports ou automatique à quatre rapports (option) et un V6 4,0 l DACT de 245 chevaux avec une transmission manuelle à six rapports ou automatique à cinq rapports (en option selon le modèle).

Volkswagen

GOLF — GTI

Cinquième génération de cette berline compacte. Offerte en modèle trois et cinq portes. Trois couleurs disponibles, soit rouge, noir ou blanc. Moteurs L5 2,5 l DACT de 150 chevaux avec transmission manuelle à cinq rapports ou automatique à six rapports (option), L4 1,9 l turbodiesel SACT de 100 chevaux avec transmission manuelle à cinq rapports ou automatique à six rapports (option) ou L4 2,0 l turbo DACT 200 chevaux avec transmission manuelle à six rapports (option).

JETTA

Nouveau modèle pour ce véhicule qui célèbre son 25^e anniversaire. La version familiale demeure cependant inchangée. Nouveau moteur cinq cylindres (L5 2,5 l DACT de 150 chevaux) exclusif à l'Amérique du Nord. Nouvelle boîte automatique à six rapports, nouvelle électromécanique, etc. Aussi offerte avec moteur L4 2,0 l SACT de 115 chevaux (transmission manuelle à cinq rapports ou à quatre rapports en option), L4 1,9 l turbodiesel SACT de 100 chevaux (transmission manuelle à cinq rapports ou automatique à six rapports en option) et L4 2,0 l turbo DACT de 200 chevaux (transmission manuelle à six rapports ou automatique à six rapports en option).

PASSAT

Sixième génération de cette berline presque de classe intermédiaire. Plus

longue, plus large et ayant un empattement supérieur à sa prédécesseure. Offre l'accès sans clé. Moteur L4 2,0 l turbo DACT de 200 chevaux avec transmission manuelle à six rapports ou automatique à six rapports (option) ou V6 3,6 l DACT de 280 chevaux avec transmission séquentielle à six rapports.

Source : « L'Annuel de l'automobile », Éditions La Presse



Subaru B9 Tribeca



Volkswagen Golf GL



Volkswagen Jetta

VENTE

DERNIÈRE CHANCE

SUR LES MODÈLES 2005 CHEZ

Frank et Michel

La nouvelle génération

HONDA CR-V

6 EN MAIN

HONDA PILOT

4 EN MAIN

HONDA ELEMENT

6 EN MAIN

HONDA ODYSSEY

4 EN MAIN

DU JAMAIS VU

0%

EN ACHAT DE 24 À 60 MOIS

Boischatel
5790, boul. Sainte-Anne,
822-2252
ou 1 800 567-2252

Donnaco
159, rue Commerciale,
285-3220 ou 1 866 704-3220

www.autofranketmichel.com

* sur modèles sélectionnés seulement

HONDA

PROFITEZ-EN !
EN NE PAYANT QU'UN PNEU PAR MOIS*

PAYEZ UN PNEU PAR MOIS*

50\$ RABAIS*
à l'achat de 4
EAGLE ULTRA GRIP
GOODYEAR

30\$ RABAIS*
à l'achat de 4
ULTRA GRIP
GOODYEAR

40\$ ULTRA GRIP ICE
GOODYEAR
RABAIS*
à l'achat de 4
Un radial performant qui mord dans la glace et la neige, assurant une traction maximale.

* Rabais sur le prix de vente du détaillant participant, accordé au moment de l'achat. Ne peut être jumelé à aucune offre.
† À l'achat de 4 pneus, avec achat minimal de 250\$ et sur approbation du crédit.

PNEUS • FREINS • ALIGNEMENT • AMORTISSEURS • ÉCHAPPEMENT • CHANGEMENT D'HUILE • VÉRIFICATION DE SÉCURITÉ

AUTOPNEU AUCLAIR

QUÉBEC
1220, boul. Charest O
Québec
681-4646

LES SAULES
3755, boul. Hamel
Les Saules
871-6740

LÉVIS
155, route Kennedy
Lévis
833-3282

BEAUPORT
628, rue Clémenceau
Beauport
661-1212

VANIER
305, rue Lavioie
Vanier
683-1010

GOODYEAR SELECT

Dans les pneus depuis 25 ans.

ARMILES
Marque déposée de
International Trading B.V.
employée en vertu d'une
licence par Loyalty
Management Group
Canada Inc. et Goodyear
Canada Inc.

MATCH DU MOIS

MAZDASPEED6 CONTRE SUBARU IMPREZA WRX

Assurancetourix

Nous ne sommes peut-être pas des Gaulois, mais soyez assurés que d'ici quelques jours, quelques semaines tout au plus, le ciel nous tombera sur la tête: averse de neige, verglas et chaussée glissante seront de retour. De quoi donner envie de conduire une automobile à traction intégrale. Et en voici deux qui se chargent de mettre de la couleur dans cette saison tristement blanche et appréhendée par plusieurs automobilistes! Aussi bien chez Audi, pour tant fort de la notoriété apportée par ses victoires en rallye (champion du monde des constructeurs en 1982 et en 1984), que chez Subaru, les ventes de modèles équipés d'un rouage à quatre roues motrices ont mis du temps à décoller. Les quatre roues motrices apparaissent superflues, coûteuses à l'achat comme



Éric Lefrançois
Collaboration spéciale

à l'entretien et gourmandes en carburant. Jusqu'au jour où la bonne fée électronique est venue à la rescousse, éliminant d'un coup de baguette magique les systèmes mécaniques lourds et complexes d'autrefois.

Aujourd'hui, les « intégrales » sont à peine plus lourdes et plus gourmandes que leurs semblables à deux roues motrices. Ce faisant, elles sont devenues non seulement plus séduisantes, mais égale-

ment plus nombreuses. Et mieux encore, elles ne se retrouvent plus seulement sous des carrosseries griffées. À preuve, les Ford Five-Hundred et Suzuki Aerio peuvent toutes deux bénéficier d'un rouage à quatre roues motrices. Et la tendance à une plus grande démocratisation de ce mode d'entraînement va non seulement se maintenir, elle va s'intensifier. Seule la technique utilisée pour répartir la puissance entre les trains roulants différera d'un constructeur à l'autre.

Les Subaru Impreza WRX et Mazdaspeed 6 inscrites à notre Match du mois comptent, elles aussi, sur la traction intégrale. Dans le but d'offrir, comme les autres, un indéniable avantage en matière de sécurité active, mais aussi, et surtout, leur permettre de faire passer, beau temps, mauvais temps, toute la puissance de leur mécanique suralimentée sur le bitume.

À l'heure où le propriétaire d'une automobile sportive s'apprête à remiser sa monture pour l'hiver, en voilà deux qui ne craignent ni la neige, ni la gadoue.

SPORTIVES EN TOUTES SAISONS

Même si elle n'est pas la plus douée (ou la plus extrême, c'est selon) des Impreza, la WRX est sans l'ombre d'un doute la plus homogène. Avec l'arrivée de la Mazdaspeed 6, la Subaru trouve sur sa route une concurrente susceptible de la détrôner.

Au Mondial de l'automobile 2002, une étude avait donné un avant-goût d'une Mazda 6 résolument sportive. Baptisée MPS (pour Mazda Performance Series), elle a depuis donné naissan-



Cet automne, la Subaru Impreza WRX trouve une rivale inattendue dans la Mazdaspeed 6. Dans ce face-à-face entre deux berlines musclées, la Mazda peut-elle détrôner la Subaru, réputée comme l'une des reines de l'hiver?

ce à ce modèle qui vient aujourd'hui coiffer la gamme, respectant fidèlement l'esprit originel.

La généreuse entrée d'air du bouclier avant lui donne un air plutôt vindicatif. Quant à son capot busqué, il cache un échangeur qui s'alimente en air par la calandre.

Toute la philosophie de cette Mazdaspeed est là: agressivité, mais sans ostentation; puissance, mais sans sauvagerie. Le quatre cylindres 2,3 litres turbo à injection d'essence directe transmet ses 274 chevaux (et 280 livres-pied de couple) aux quatre roues par une transmission à répartition active. Commandée électroniquement, elle tient compte en permanence de différents paramètres: patinage des roues, angle du volant, régime du moteur, etc. En évolution « lente », cette répartition est de 100 % à l'avant, mais elle évolue constamment, en fonction de la conduite, de l'adhéren-

ce, sans jamais dépasser 50 % à l'arrière.

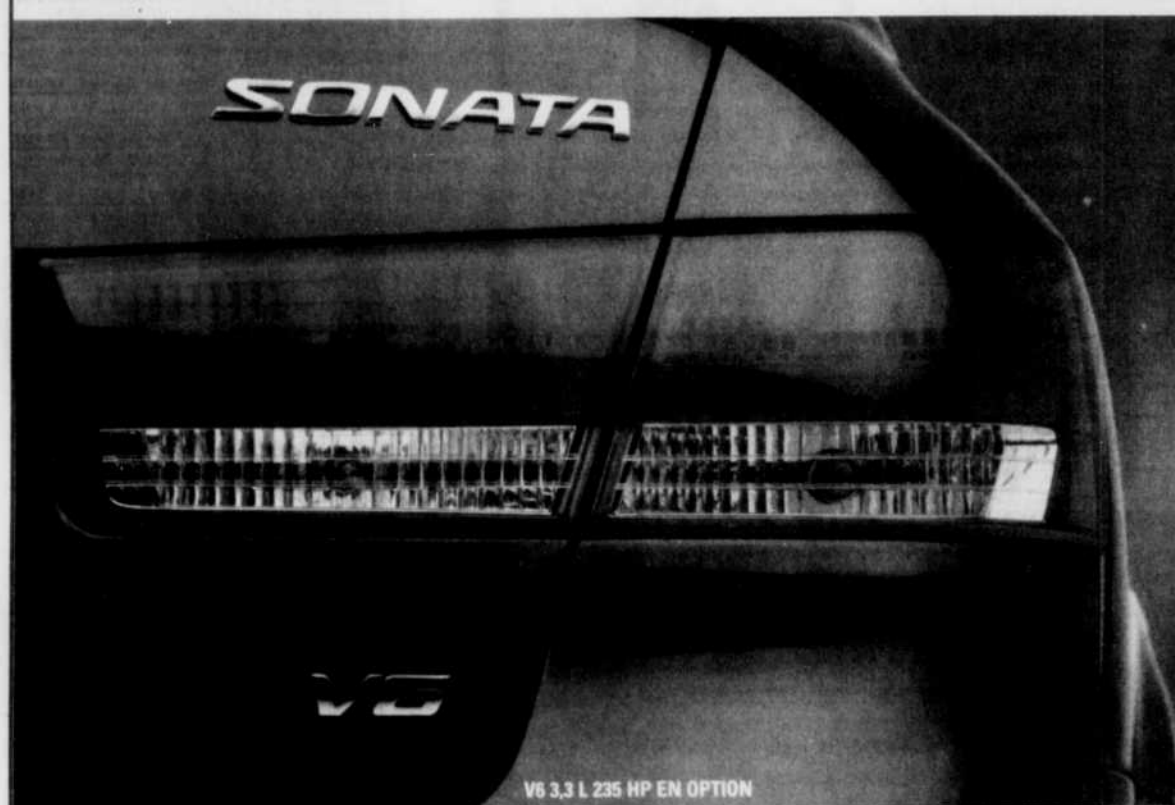
La traction intégrale de l'Impreza peut, a priori, sembler moins sophistiquée. Mais elle n'en est pas moins aussi efficace et aussi sûre, et ce, même si elle est dépourvue d'un contrôle de stabilité électronique, comme la Mazdaspeed 6. L'Impreza peut compter sur une meilleure répartition de ses éléments mécaniques et une configuration mécanique (moteur à plat) qui abaisse encore davantage son centre de gravité.

Chose certaine, pour apprécier pleinement les qualités de ces deux voitures, il faut sortir un jour de tempête. Elles en raffolent! Pendant que les tractions et les propulsions zigzaguent, patinent

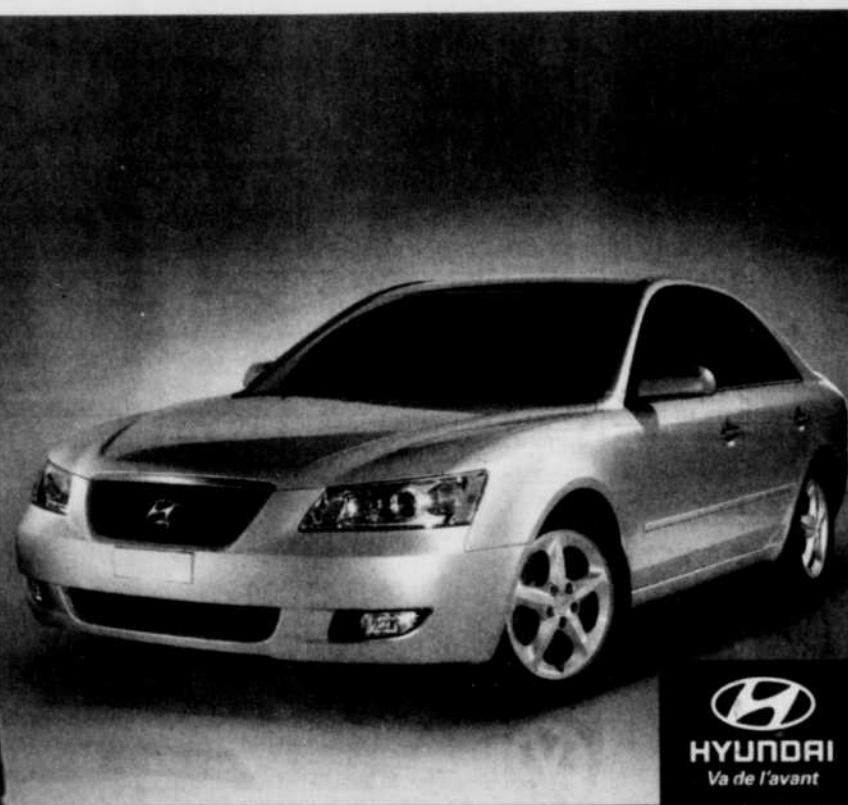
Voir ASSURANCETOURIX en C 6 >

Plus d'information Page C 6

CHEZ HYUNDAI, LA QUALITÉ N'EST PAS UNE OPTION C'EST UNE PHILOSOPHIE!



V6 3,3 L 235 HP EN OPTION



HYUNDAI
Va de l'avant

CARACTÉRISTIQUES DE PERFORMANCE

- Moteur 4 cyl. de 2,4 L DACT
- Boîte manuelle à 5 rapports
- Freins à disque aux 4 roues

CARACTÉRISTIQUES DE SÉCURITÉ

- Coussins gonflables avant/latéraux et rideaux latéraux
- Appui-tête actifs

CARACTÉRISTIQUES INTÉRIEURES

- Climatisation sans CFC
- Radio AM/FM/CD/MP3 avec 6 haut-parleurs
- Volant et pommeau de levier de vitesses gainés de cuir
- Portes à verrouillage électrique
- Glaces à commande électrique
- Régulateur automatique de vitesse
- Banquette arrière à dossier rabattable 60/40

CARACTÉRISTIQUES EXTÉRIEURES

- Télédévrouillage
- Dégivreur de pare-brise
- Verre teinté avec bande filtre solaire au pare-brise
- Essuie-glace à balayage intermittent sensibles à la vitesse
- Rétroviseurs extérieurs dégivrants à commande électrique

SONATA GL 2006

PDSF : 21 900 \$

EN LOCATION à partir de

235 \$*

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

OU

1,9 %

Financement à l'achat
disponible jusqu'à
36 mois

TUCSON GL 2006

À TRACTION AVANT

PDSF : 20 595 \$

EN LOCATION à partir de

189 \$**

par mois/60 mois
2 995 \$ comptant
0 \$ dépôt de sécurité

OU

0 %

Financement à l'achat
disponible jusqu'à
36 mois



CARACTÉRISTIQUES DE PERFORMANCE

- Moteur 4 cyl. de 2,0 L DACT et CVCS
- Boîte manuelle à 5 rapports
- Traction avant
- Freins à disque aux 4 roues

CARACTÉRISTIQUES DE SÉCURITÉ

- Système de freinage antiblocage
- Système de traction asservie
- Système électronique d'antidérapage ESP
- Deux coussins gonflables à l'avant

CARACTÉRISTIQUES INTÉRIEURES

- Radio AM/FM/CD/MP3 avec 6 haut-parleurs
- Glaces à commande électrique
- Verrouillage des portes à commande électrique
- Accoudoir central à hauteur ajustable avec rangement

CARACTÉRISTIQUES EXTÉRIEURES

- Jantes d'aluminium 16 po avec pneus 215/65R16
- Galerie de toit
- Essuie-glace et lave-glace de lunette arrière
- Rétroviseurs chauffants à commande électrique

GARANTIE
5-5-5

5 ans / 100 000 km

GLOBALE LIMITÉE. ASSISTANCE ROUTIÈRE**. GROUPE MOTOPROPULSEUR.

Garantie complète de Hyundai sans franchise. **24 heures, comprenant livraison d'essence, changement de roue en cas de crevaisson, déverrouillage, remorquage et autres services. Un simple appel suffit.

PROGRAMME
DE REMISE
AUX DIPLÔMÉS

hyundaicanada.com

Points à titre indicatif seulement. * Paiements de location basés sur un contrat de 48 mois pour la SONATA GL 2006 à partir de 235 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 48 mois est de 14 975 \$. Comptant de 3 595 \$, aucun dépôt de sécurité requis, transport, préparation, taxes et immatriculation en sus. Financement de location basés sur un contrat de 60 mois pour la TUCSON GL 2006 à traction avant à partir de 189 \$/mois. L'obligation totale du consommateur pour 60 mois est de 14 335 \$. Comptant de 2 995 \$, aucun dépôt de sécurité requis, transport, préparation, taxes et immatriculation en sus. Financement de location basés sur un contrat de 36 mois pour les modèles 2006. Kilostrage annuel de 20 000 km, 10 c par kilomètre additionnel. Les frais d'inscription au Registre des titres personnels et des biens mobiliers sont en sus. Option d'achat au terme de la location. Ne peut être jumelée à aucune autre offre. Sujet à l'approbation du crédit. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Véhicules en inventaire seulement. Toutes les marques de commerce sont la propriété de Hyundai Auto Canada, une filiale de Hyundai Motor America et sont utilisées sous licence. Offre d'une durée limitée avec livraison d'ici au 30 novembre 2005.

ASSURANCETOURIX

Suite de la C 4

et valsent sous les intempéries, ces deux voitures paraissent imperturbables. S'il est juste d'écrire qu'elles donnent toutes deux confiance à quiconque se trouve derrière leur volant, il est bon de rappeler qu'elles ne peuvent défier les lois de la physique et, par conséquent, qu'il est toujours souhaitable de les faire chauffer de quatre bons pneus à neige pour en exploiter tout le potentiel.

Cette précision faite, l'augmentation des performances des deux protagonistes a aussi bouleversé les lois de la suspension, dans un cas comme dans l'autre, et nécessité l'ajout de renforts sur la carrosserie. Conséquence : les dossiers arrière ne sont plus rabattables afin de favoriser la meilleure rigidité possible.

Les accélérations sont très musclées, mais la courbe de puissance, assez plate, limite l'effet turbo; en dépit de l'intégration de deux sorties d'échappement, la sonorité du quatre-cylindres Mazda est quelconque. Le quatre-cylindres à plat de la Subaru présente, pour sa part, un tempérament plus rageur que celui de la Mazda et réalise l'exploit, en dépit d'un rapport poids-puissance moins favorable, de signer les meilleures performances de ce match. Défilant cette année 230 chevaux et 235 livres-pied de couple, ce moteur ne manque pas de souffle. On regrette tout juste que la boîte à cinq rapports auquel ce moteur est associé offre une commande aussi rude et un embrayage aussi peu progressif. En revanche, il est bon de souligner que la Subaru est la seule à offrir une boîte automatique à son catalogue d'options (1300\$), un avantage pour ceux et celles qui en ont marre des «embrayage-débraye» dans nos trop nombreux bouchons de circulation.

Au chapitre du plaisir, notre préférence va à l'Impreza, certes un brin moins

stable à haute vitesse, mais dont le comportement est plus amusant. La Subaru présente en outre une direction rapide et ultra incisive qui lui apporte une excellente précision de conduite, assortie d'une belle agilité. La Mazdaspeed 6 se défend plutôt bien en la matière, malgré une direction moins communicative et légèrement floue autour du point milieu, ce qui perturbe légèrement la tenue de cap à haute vitesse. Un phénomène sûrement amplifié par sa grosse monte pneumatique (215/45R18 alors que l'Impreza se « contente » de 215/45R18) au fort pouvoir directeur. En dépit de ce léger manque de sensation au volant, cette « 6 survitaminée » affiche cependant une remarquable efficacité dans les grandes courbes, mais peine un peu à suivre le rythme élevé imposé par l'Impreza dès que la route se met à faire des lacets. Comme quoi le traitement sportif poussé ne fait pas pour autant de la Mazdaspeed une voiture de rallye. Il s'agit d'une berline rapide certes, mais avant tout rassurante et silencieuse (plus que l'Impreza), avec une tendance à dériver d'abord de l'avant en conduite extrême... et dotée d'un antidérapage qui intervient à bon escient.

Au quotidien, la Mazdaspeed 6 se révèle plus confortable et plus silencieuse que l'Impreza. Cette dernière est, elle aussi, dotée d'éléments suspenseurs bien calibrés qui limitent les mouvements de caisse, mais ils ne parviennent pas à lisser, par la faute de ses dimensions externes, avec autant de succès les imperfections de la chaussée. En d'autres termes, « ça porte un peu dur ».

Quant à la qualité du freinage, elle est très similaire, mais puisqu'il faut une gagnante, mentionnons que c'est l'Impreza qui s'immobilise le plus rapidement. À la décharge de la Mazdaspeed 6, mentionnons qu'elle était chaussée de pneus d'hiver, ce qui l'a sans doute désavantagée dans ce domaine.

Budget

Au chapitre du budget, la Mazdaspeed 6 doit sa victoire à la qualité de sa garantie, de son réseau de concessionnaires et de son rapport prix/équipements. Même si elle n'économise pas, elle non plus, le carburant, l'Impreza se révèle tout de même plus économique (mais de peu) à la pompe et, surtout, offre une bien meilleure valeur à la revente que sa rivale.

Bref, avec son gabarit de familiale et ses manières policées, cette Mazdaspeed 6 n'est pas la rivale de l'Impreza WRX que l'on imaginait. Si elle n'est pas aussi excitante à conduire que l'Impreza WRX, la Mazdaspeed parvient à arracher les honneurs de ce match en raison de sa plus grande homogénéité d'ensemble. Un choix de tête et non de cœur qui, lui, bat encore — et toujours — pour l'Impreza WRX.



La Impreza en action

Vie à bord

À l'exception du pédalier en aluminium et d'un compteur gradué à un optimiste 280 km/h, la présentation intérieure de cette Mazdaspeed diffère très peu de la berline 6 régulière. Et c'est tant mieux !

En dépit des améliorations apportées à celui de l'Impreza, l'habitacle de la Mazdaspeed est plus moderne et haut de gamme. Question ergonomie, la Mazda a le souci du détail et réalise (presque) un sans-faute. Hormis les commutateurs des sièges chauffants (offerts avec le groupe cuir, alors que l'Impreza les propose de série) dissimulés contre les parois de l'accoudoir central, la 6 ne soulève pas la moindre critique. La finition de l'Impreza flatte l'œil, mais certains matériaux ne donnent pas la même impression de qualité.

De plus, les sièges revêtus de cuir soutiennent parfaitement le corps (l'Impreza fait mieux, mais on s'y sent un peu à l'étroit), la position de conduite s'avère excellente et se règle très bien, les commandes sont douces et les rangements plus grands et plus nombreux que sur la Subaru qui n'offre pas même une pochette derrière le dossier du conducteur.

La Mazda est une familiale séduisante qui se distingue par un habitacle plus grand que celui de l'Impreza. La 6 profite de sa longueur supérieure (4,74 contre 4,46 m) pour offrir des places arrière plus spacieuses aux jambes (environ 9 cm de plus), ainsi qu'un coffre plus gourmand avec 351 litres de volume utile, soit 40 litres de plus que celui de l'Impreza. Même si son habitacle est plus écriqué, l'accès aux places arrière de la Subaru ne pose pas problème et la banquette se révèle étonnamment confortable. Pour ajouter au confort, les ceintures de sécurité arrière sont dotées de points d'ancrage ajustables en hauteur. Un luxe dont est privée la Mazda.

La 6 a un équipement qui paraît plus complet que celui de l'Impreza. Elle ajoute un rétroviseur à coloration électrochromique, des phares au xénon, une colonne de direction télescopique et un capteur de basse pression pour les pneus. Moyennant supplément (3000\$), vous avez droit à un habitacle tapissé de cuir, des baquets avant chauffants, un toit ouvrant et un système d'entrée et de démarrage sans clé. Bref, face à une telle dotation en équipements, l'Impreza WRX ne peut que battre en retraite. *Collaboration spéciale Éric Lefrançois*



Le compteur gradué jusqu'à 280 km/h permet de différencier cette Mazdaspeed.

► Ce qu'il faut retenir

	Mazdaspeed 6	Subaru Impreza WRX
Fourchette de prix	35 995 à 38 795\$	35 495 \$
Prix du modèle essayé (options comprises)	38 795 \$	35 495 \$
Marge bénéficiaire	9,50 %	7,69 %
Garantie de base	36 mois / 80 000 km	36 mois / 60 000 km
CO ₂ sur une base annuelle	8,1 kg	7,8 kg
Valeur résiduelle au terme de 48 mois ⁽¹⁾	34%	43%
Lieu d'assemblage	Japon	Japon
Coefficient de traînée aérodynamique (Cx)	0,34	0,31
Protection en cas d'impact places conducteur — passager avant ⁽²⁾	***** — *****	***** — *****
Pour en savoir plus	www.mazda.ca	www.subaru.ca

(1) Source : ALG. Le constructeur peut bonifier ce pourcentage.

► Match du mois

	Mazdaspeed 6	Subaru Impreza WRX
Vie à bord (40 points)		
Accessoires et instrumentation	4,4	4,1
Espaces de rangement et polyvalence	3,9	3,7
Confort des sièges et position de conduite	4,3	4,1
Ergonomie	4	4
Sécurité passive	4,2	4,1
Habitabilité	4,2	4
Accès, volume et modularité du coffre	3,9	3,6
Qualité de finition et de fabrication	4,1	4
Sous-total	33	31,6
Performances générales (40 points)		
Performances pures (reprises, accélérations)	4,1	4,3
Transmission (passage des rapports, souplesse, etc.)	4,1	3,8
Direction	4,1	4,3
Tenue de route	4,2	4,1
Sécurité active	4,2	4,3
Confort de roulement	4,1	3,8
Agrément de conduite	3,9	4,1
Freinage	4,1	4,3
Sous-total	32,8	33
Budget (20 points)		
Consommation	3,7	3,9
Valeur de revente	3,8	4,1
Garanties et réseau	4,2	3,9
Rapport qualité/accessoires/prix	4,3	4
Sous-total	16	15,9
Total	81,8	80,5



UN CONCENTRÉ DE PROTECTION.



LaReponseEst **B**.com

© Mercedes-Benz Canada Inc., 2005.



UNIPNEU

MÉCANIQUE

VOS MÉCANICIENS DE CONFIANCE

CENTRAL PNEUS ET MÉCANIQUE

Depuis 1989

Du 1^{er} sept. au 15 nov. 2005

Rabais de **40\$** sur facture à l'achat de 4 pneus

ICE GUARD IG10



LES SUPÉRFORMANTS

ICE GUARD IG10

Dominez la neige et la glace

- Des microbulles rigides donnent du mordant sur la glace
- Plus de caoutchouc en contact avec le sol : plus d'adhérence
- Traction neige maximisée par les lamelles pyramidales en 3D

CENTRAL PNEUS MÉCANIQUE
1711, route de l'Aéroport
L'Ancienne-Lorette 871-8281
VENTE, SERVICE, PARALLÉLISME, SUSPENSION, FREINS



Votre MARCHAND-CONSEIL UNIPNEU



APPROUVÉ POUR LES HIVERS RIGoureux PAR TRANSPORTS CANADA.

TOYO
AU-DESSUS DE LA PERFORMANCE
OBSERVE G-02 PLUS

Prenez le meilleur de l'hiver

- Technologie « Microbit »
- Composé à glace fait de silice
- Dessin de semelle unidirectionnel pour plus de traction

ENTRE LA ROUTE ET VOUS...

ATELIER DE PNEUS HOUDE inc.
1935, boul Hamel, Québec
Tél.: (418) 527-5770

DUNLOP GOODYEAR FIRESTONE
MAXX PNEUS KELLY TOYO YOKOHAMA

La Corporation vous informe....



MONSIEUR ANDRÉ NADEAU
CÔTE SUD TOYOTA
ADMINISTRATEUR DE LA CORPORATION



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

C'est le temps de penser à vos pneus d'hiver !

Votre sécurité vous tient à cœur? Vous avez à vous déplacer peu importent les conditions hivernales qui prévalent? Si vous répondez oui à l'une ou l'autre de ces questions, vous devez compter sur de bons pneus d'hiver.

Si ce n'est pas déjà fait, passez voir votre concessionnaire pour faire poser les vôtres. Ses experts sauront vous confirmer leur bon état ou vous suggéreront, si nécessaire, l'achat de pneus de remplacement de qualité, conformes aux dimensions recommandées par le constructeur de votre voiture. Ne lésinez surtout pas : vos pneus ont la précieuse tâche d'assurer le contact entre votre véhicule et la chaussée. Certes, vous avez aussi votre mot à dire pour garder le contrôle (ex. : ralentir sur la chaussée glacée, ne pas suivre de près, etc.), mais il vous faut compter sur des pneus à la hauteur.

Pas évident, non? Il y a beaucoup de « si » et de « mais » quand on parle de pneus. Il faut considérer vos habitudes, vos besoins et votre budget. Voilà pourquoi vous avez intérêt à consulter un spécialiste en la matière. Et personne d'autre ne connaît mieux votre voiture que votre concessionnaire.

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

1000 idées brillantes
pour vos décors des fêtes
EN KIOSQUE DÈS MAINTENANT !

Les Éditions
gesca



Retrouvez
Manon LeBlanc
dans

Manon
qui m'inspire!

lundi 19 h 30
et mercredi 19 h à canal **VIE**

ÉCONOMIE

Taleo en solide position financière

Un appel public en septembre a permis de réunir 115 millions \$

ANNE-LOUISE CHAMPAGNE
AChampagne@lesoleil.com

■ L'appel public à l'épargne lancé par Taleo (TLEO, Nasdaq) à la fin de septembre lui a permis de réunir 115 millions \$. Ce financement lui permet d'envisager des investissements en ventes et marketing, et peut-être même de nouvelles acquisitions.

Après avoir effacé une dette de 20 millions \$, Louis Têtu, un des deux fondateurs et aujourd'hui président du conseil d'administration, se retrouve donc devant une entreprise rentable, sans dette, et disposant de 85 millions \$ en banque.

« On s'en va vers une rentabilité plus élevée », mentionne-t-il en entrevue au SOLEIL. « Avant, on dépensait pour acquérir des revenus futurs. » Ce qui sous-entend qu'aujourd'hui, chaque nouveau client et chaque nouvel abonnement s'ajoute à la colonne des revenus. Au troisième trimestre de 2005, ceux-ci s'élevaient à 19,9 millions \$, en progression de 30% par rapport à l'année précédente. (Les résultats du troisième trimestre ne tiennent pas compte de l'émission d'actions.)

Retour en arrière. Taleo était à l'origine Recruitsoft, une petite entreprise fondée à Québec en 1999 par Louis Têtu et Martin Ouellet. « Recruitsoft » pour « recruter » et « software »; Taleo se spécialise en effet dans les logiciels de dotation de personnel.

Pour sa part, M. Têtu préfère parler de « gestion du talent ». Son logiciel permet de croiser les besoins d'une entreprise avec les candidats disponibles, et de les apparier le plus efficacement possible. « Nous avons normalisé le recrutement. Le CV, après tout, c'est vieux de 100 ans ! » lance M. Têtu.

Le logiciel de Taleo se cache derrière la section « carrière » du site Internet de plusieurs multinationales. Au-delà de la simple banque de données, le logiciel définit les postes à combler par profil de compétence, et fait la même chose avec les candidats. Pour saisir l'utilité de cette opération, il faut penser que les multinationales peuvent manipuler jusqu'à un million de CV par année, pour des milliers d'emplois dans le monde.

C'est ainsi que Taleo gère 44 millions



Louis Têtu pose fièrement devant son entreprise.

de transactions par jour pour ses 350 clients, à partir de ses bureaux aux États-Unis. Le siège social de Taleo est à San Francisco: « Nous réalisons 98,4% du chiffre d'affaires hors Québec », glisse M. Têtu. Taleo dénombre 500 000 utilisateurs de son logiciel. Malgré ces chiffres, M. Têtu mentionne en cours d'entrevue qu'il s'agit « d'un marché à ses débuts ».

« La gestion du talent prend beaucoup d'importance », affirme-t-il. Les dépenses de main-d'œuvre atteignent 57% du PIB aux États-Unis, mention-

ne M. Têtu. « C'est de loin la plus grosse dépense des entreprises. » Une meilleure gestion de la main-d'œuvre, un meilleur appariement des ressources et des besoins ne peut donc qu'être rentable pour les entreprises. Surtout dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre.

PRENDRE SON TEMPS

Taleo vient donc de terminer son premier appel public à l'épargne. « Il y avait une demande, assure M. Têtu. Parce qu'il s'agit d'un concept nova-

teur. Et aussi parce que notre logiciel est dans Internet. »

Taleo, en effet, ne vend pas son logiciel, mais des abonnements, qui courent sur trois à quatre ans. Et cette formule suscite énormément d'intérêt sur Wall Street, affirme-t-il.

Que fera Taleo avec sa nouvelle marge de manœuvre de 85 millions \$?

M. Têtu répond d'abord qu'il prendra son temps. Il y aura des investissements au chapitre des ventes et du marketing: « Quand on grossit vite, ça prend du capital. »

L'entreprise étudie aussi les possibilités de croissance, organique ou par acquisition. La croissance pourrait amener Taleo vers des domaines connexes à la dotation de personnel, comme l'analyse des talents, la gestion de la performance et la planification de la succession.

De nouveaux emplois seront-ils créés? L'homme d'affaires ne répond ni oui, ni non. « Nous avons déjà créé 300 emplois à Québec en cinq ans, réplique-t-il. C'est sûr qu'il y a un intérêt à poursuivre dans cette voie. »

CONGRÈS D'AVIATION D'AFFAIRES À ORLANDO

Le Québec débarque en force

MARIE TISON
La Presse

■ Le Québec atterrira en force à Orlando cette semaine, à l'occasion du congrès annuel de la National Business Aviation Association (NBAA).

Il y aura bien sûr Bombardier Aéronautique, qui exposera six appareils, lancera deux nouveaux avions et offrira des ateliers d'opérations techniques et de maintenance. Mais il y aura également d'autres grandes entreprises de la région montréalaise, comme le motoriste Pratt & Whitney Canada, les fabricants de composants électroniques CMC Electronique et Thales Canada, le manufacturier de simulateurs de vol CAE et le fabricant d'hélicoptères Bell Helicopter Textron Canada.

De plus petits joueurs, comme le Montreal Jet Center, tenteront aussi de se faire une place dans l'industrie de l'aviation d'affaires.

« Le congrès de la NBAA est devenu l'événement de l'année dans le monde en ce qui concerne l'aviation d'affaires », affirme le président de Formation civile et services associés chez CAE, Jeff Roberts.

Il s'agit d'un congrès d'une telle taille que seules quelques villes nord-américaines sont en mesure d'accueillir. L'événement devait se dérouler cette année à La Nouvelle-Orléans, mais l'ouragan Katrina a forcé les organisateurs à chercher un autre site. C'est finalement Orlando qui s'est portée volontaire.

Pas moins de 1100 entreprises exposeront leurs produits. Plus de 30 000 visiteurs devraient visiter le site d'exposition et assister à l'un ou l'autre des 75 ateliers prévus au programme.

M. Roberts explique qu'environ 12 000 individus ou corporations exploitent 22 000 avions d'affaires dans le monde. Cela signifie qu'un grand nombre d'entre eux n'exploitent qu'un seul appareil. Ils n'ont donc pas leur propre département de formation ou d'entretien et dépendent

de tierces parties pour ces tâches.

« Cela crée un marché très vibrant », déclare M. Roberts.

C'est ainsi que CAE tire son épingle du jeu dans le monde de l'aviation d'affaires en offrant des services complets de formation, ce qui comprend des entraîneurs, des manuels et du temps d'entraînement à bord de simulateurs de vol.

CAE, qui occupe présentement de 15 à 20% de l'ensemble du marché de la formation en aviation d'affaires, profitera du congrès de la NBAA pour faire connaître ses quatre sites de formation et faire le point sur les programmes de formation qu'elle offrira pour de nouveaux types d'appareils, comme le Falcon 7X de Dassault.

C'est d'ailleurs un appareil qui plaît beaucoup à Pratt & Whitney Canada (P&WC), qui fournit ses moteurs. Et pour cause: le Falcon 7X compte trois moteurs, et non pas deux comme les biréacteurs d'affaires classiques.

P&WC sera d'ailleurs très présente à Orlando. L'entreprise est active depuis longtemps dans le monde de l'aviation d'affaires, mais elle a effectué une percée importante en fournissant le moteur d'une toute nouvelle catégorie de biréacteurs d'affaires, les biréacteurs très légers. Les trois principaux biréacteurs de cette catégorie, l'Eclipse 500, le Citation Mustang de Cessna et le futur biréacteur très léger d'Embraer ont en effet retenu le moteur PW600 de P&WC.

« Le congrès nous donne la chance de rencontrer nos clients en peu de temps, note Nancy German, vice-présidente aux communications chez P&WC. Ça nous permet également de voir ce qui se passe dans l'ensemble de l'industrie. »

P&WC ne devrait pas faire d'annonces

pendant le congrès. CMC Electronique, par contre, profitera de l'occasion pour annoncer des développements sur des produits qui visent directement le marché des avions d'affaires: un système de vision amélioré pour les pilotes, un organisateur de vol électronique qui permet de remplacer la masse de cartes et de documents que les pilotes doivent traîner à bord et une antenne satellite compacte.

Le congrès donnera également à CMC l'occasion de réaliser des ventes et de raffermir ou d'établir des partenariats.

« Il y a des liens qui se sont établis avec d'autres entreprises l'année dernière qui ont porté fruits et qui ont ouvert la porte à des partenariats », déclare la directrice des relations publiques chez CMC Electronique, Janka Dvornik.

Thales Canada est justement une entreprise qui a établi des partenariats avec CMC dans certains domaines (notamment un système de vision amélioré pour le Global Express de Bombardier) et qui est un compétiteur dans d'autres domaines.

Thales est une multinationale française, mais sa division de produits pour l'aviation régionale et d'affaires est basée à Montréal.

« Notre participation au congrès de la NBAA nous permet de promouvoir nos produits, mais aussi de nous faire connaître en Amérique du Nord », affirme Hélène Fortier, responsable des communications chez Thales Canada.

Pour sa part, Montreal Jet Center, une petite entreprise de maintenance d'appareils qui emploie 70 personnes dans la métropole québécoise, profitera de sa participation au congrès pour rencontrer les grands décideurs de l'industrie.

« Au cours des derniers mois, nous avons signé des contrats qui résultent justement des rencontres de l'année dernière », fait remarquer le directeur général de Montreal Jet Center, Jacques Dalphond.

Plus d'information Page C 8

Année record prévue pour l'aviation d'affaires en 2006

De quoi réjouir Bombardier Aéronautique

MARIE TISON
La Presse

■ Selon Honeywell Aerospace, l'année 2006 devrait être une année record pour l'industrie de l'aviation d'affaires.

Voilà de quoi réchauffer le cœur de Bombardier Aéronautique, qui connaît sa part de mauvaises nouvelles ces jours-ci avec ses biréacteurs régionaux et sa nouvelle famille d'appareils de 110 et 135 places, la C-Series.

Honeywell, un géant dans le domaine de l'aéronautique, publie aujourd'hui ses prévisions pour l'industrie de l'aviation d'affaires, à deux jours de l'ouverture du congrès annuel de la National Business Aviation Association (NBAA) à Orlando.

Selon les documents obtenus par *La Presse Affaires*, Honeywell prévoit que les manufacturiers livreront plus de biréacteurs d'affaires en 2006 qu'au cours de n'importe quelle année précédente, même 2001, qui avait constitué un sommet.

L'industrie devrait ainsi livrer plus de 800 biréacteurs d'affaires en 2006, comparativement à 745 en 2005 et 589 en 2004.

Honeywell prévoit la livraison de 9900 avions d'affaires pendant les 10 prochaines années, pour une valeur de 146 milliards de dollars.

L'année dernière, Honeywell avait prévu des ventes de 8300 appareils pour la période s'étendant de 2004 à 2014, pour des recettes de 131 milliards \$.

Honeywell attribue cette croissance aux conditions économiques favorables, mais aussi à l'amélioration des appareils eux-mêmes, plus fiables, plus confortables et plus pratiques.

Selon Honeywell Aerospace, l'année 2006 devrait être une année record pour l'industrie de l'aviation d'affaires.

Voilà de quoi réchauffer le cœur de Bombardier Aéronautique, qui connaît sa part de mauvaises nouvelles ces jours-ci avec ses biréacteurs régionaux et sa nouvelle famille d'appareils de 110 et 135 places, la C-Series.

PRÉVISIONS

Honeywell, un géant dans le domaine de l'aéronautique, publie aujourd'hui ses prévisions pour l'industrie de l'aviation d'affaires, à deux jours de l'ouverture du congrès annuel de la National Business Aviation Association (NBAA) à Orlando.

Selon les documents obtenus par *La Presse Affaires*, Honeywell prévoit que les manufacturiers livreront plus de biréacteurs d'affaires en 2006 qu'au cours de n'importe quelle année précédente, même 2001, qui avait constitué un sommet.

L'industrie devrait ainsi livrer plus de 800 biréacteurs d'affaires en 2006, comparativement à 745 en 2005 et 589 en 2004.

Honeywell prévoit la livraison de 9900 avions d'affaires pendant les 10 prochaines années, pour une valeur de 146 milliards \$.

L'année dernière, Honeywell avait prévu des ventes de 8300 appareils

Voir RECORD en C 8

Les hélicos ont la cote

Les gens d'affaires et les corporations ne craquent pas seulement pour les avions: ils apprécient aussi les hélicoptères, ce qui explique la présence de Bell Helicopter Textron Canada à Orlando.

«Ce n'est pas le plus gros salon pour nous, ce n'est pas de l'importance de l'Heli-Expo, mais c'est aussi important que d'autres foires commerciales spécialisées dans le marché pétrolier ou le marché des services policiers et ambulanciers», explique Michel Legault, directeur du développement des affaires chez Bell Helicopter Textron Canada.

Pour Bombardier Avions d'affaires, c'est l'événement de l'année, note pour sa part Leo Knaapen, responsable des communications pour la division.

Il s'agit de rencontrer des clients potentiels, de finaliser des détails avec des clients sur le point de compléter une transaction, ou encore de discuter avec des personnes qui exploitent déjà des appareils Bombardier dans le cadre de rencontres individuelles ou d'ateliers.

«Nous parlons de diverses questions reliées à l'entretien ou à l'exploitation, explique M. Knaapen. Il s'agit souvent de petits opérateurs qui n'ont pas beaucoup d'expertise ou de ressources. Ils comptent sur la NBAA et les manufacturiers pour les aider.»

Le congrès est finalement l'occasion de lancer de nouveaux membres des familles Learjet et Challenger.

«Nous continuons d'améliorer notre ligne de produits, lance M. Knaapen. Nous avons la ligne de produit la plus importante de toute l'industrie, et aussi la plus jeune.»

RECORD

Suite de la C 7

pour la période s'étendant de 2004 à 2014, pour des recettes de 131 milliards \$.

Honeywell attribue cette croissance aux conditions économiques favorables, mais aussi à l'amélioration des appareils eux-mêmes, plus fiables, plus confortables et plus pratiques.

Déjà, 2005 s'annonce une très bonne année. Au cours des neuf premiers mois de l'année 2005, les livraisons de biréacteurs d'affaires ont bondi de 30 % par rapport à la même période de l'année 2004.

Selon des données colligées par la General Aviation Manufacturers Association (GAMA), les manufacturiers ont livré 510 biréacteurs d'affaires dans le monde pendant les trois premiers trimestres de 2005, contre 391 pendant la même période de 2004.

RÉPERCUSSIONS CHEZ BOMBARDIER

Pour Bombardier, les chiffres sont particulièrement frappants: le manufacturier a livré plus de biréacteurs d'affaires pendant les neuf premiers mois de 2005, soit 136, que pendant tout l'année 2004, soit 129.

Bombardier Avions d'affaires a ainsi enregistré des revenus de 2,8 milliards \$US pendant les neuf premiers mois de 2005, contre 2,6 milliards \$ pour l'ensemble de 2004.

Les grands concurrents de Bombardier tirent aussi leur épingle du jeu, mais aucun n'a enregistré de recettes aussi importantes que Bombardier pendant les neuf premiers mois de 2005: Gulfstream s'en est approché avec 65 appareils livrés et

des revenus de près de 2,5 milliards \$.

Cessna a pris la troisième place avec des revenus de près de 1,9 milliard \$, ce qui est supérieur à ses revenus pour l'ensemble de 2004, soit 1,8 milliard \$. Raytheon a enregistré des recettes de 944 millions \$ pendant les neuf premiers mois de 2005, et

Dassault, 820 millions \$.

Embraer, le grand concurrent de Bombardier, traîne la patte du côté de l'aviation d'affaires.

510 biréacteurs ont été livrés depuis les trois premiers trimestres

res. Pendant les neuf premiers mois de 2005, l'entreprise brésilienne a livré 12 biréacteurs Legacy, pour des revenus de 269 millions \$. Embraer fait cependant du progrès: elle avait livré 13 appareils pour l'ensemble de 2004.

En outre, Embraer a décidé d'élargir sa gamme d'appareils et a lancé deux nouveaux biréacteurs d'affaires, un biréacteur très léger et un biréacteur léger.

«Le Legacy nous a permis d'apprendre beaucoup de choses sur le marché et sur nos compétiteurs», affirme Doug Oliver, directeur des communications d'Embraer en Amérique du Nord. Nous voulons réaffirmer notre engagement envers l'aviation d'affaires.

Embraer arrive dans un secteur en pleine effervescence

Eclipse Aviation, basée au Nouveau-Mexique, a déjà reçu 1550 commandes pour son appareil Eclipse 500, actuellement en pleine période d'essais.

Le Citation Mustang de Cessna, également en période d'essais, a suscité 230 commandes jusqu'ici.

Honeywell estime que la demande pour des biréacteurs très légers se situera entre 4500 et 5500 appareils au cours des 10 prochaines années.

Bombardier n'offre aucun appareil dans cette catégorie.

VIE AU TRAVAIL

Mon bureau, mon statut

JACINTHE TREMBLAY
Collaboration spéciale

Dans la région montréalaise, au moins une entreprise, chaque jour, déménage ses installations ou effectue un réaménagement interne de ses locaux. Ces remue-ménage créent bien des remous.

À longueur d'année, de 30 à 120 employés de Transports Lacombe soulèvent des classeurs, des ordinateurs et des plantes pour les apporter dans une autre section d'un même édifice ou dans un nouveau lieu.

Ils côtoient des employés souvent stressés et même furieux de découvrir leur nouvel environnement de travail.

«Tout réaménagement provoque de l'insécurité. Les gens s'inquiètent principalement de la taille de leur futur poste de travail ainsi que de la présence ou de l'absence de fenêtre. L'insécurité est encore plus grande lorsque les gens n'ont pas été consultés ni bien informés», constate son président Luc Lafontaine.

MOINS D'ESPACE PAR POSTE DE TRAVAIL

Richard Côté, vice-président et chef des opérations de cette entreprise, travaille dans l'industrie du déménagement commercial depuis plus de 30 ans. «Il y a de moins en moins d'espace par poste de travail et de moins en moins de bureaux fermés. Les réaménagements obligent souvent les gens à se séparer de dossiers et de pièces de mobilier», dit-il.

En plus de rappeler les deuils difficiles lors du passage d'un bureau fermé à une aire ouverte, Luc Lafontaine a également noté des réactions négatives lors de certaines relocalisations. «De 10 à 20 % des gens acceptent difficilement de quitter le centre-ville de Montréal. Ils l'associent au chic et au glamour», précise-t-il.

Dans les entreprises, la répartition des espaces est souvent un enjeu politique tout autant que de qualité de vie.

DEUX PHILOSOPHIES S'AFFRONTENT

Selon Johanne Laurin, présidente de Projexpace, une firme de gestion de projets de réaménagement de bureaux, deux philosophies s'affrontent dans la répartition des espaces entre les cadres et les employés.

La première prône de réserver ces espaces pour les travailleurs qui ne s'absentent jamais du bureau. La seconde les destine aux cadres.

«Même si tout le monde dit être en faveur de la première, c'est la seconde qui est mise en application dans la vraie vie. Le modèle du cadre avec un bureau fermé et une fenêtre, un tapis plus épais et du plus beau mobilier est encore dominant», dit M^{me} Laurin.

Un autre question surgit lors des réaménagements: faut-il allouer les places de choix selon la fonction des employés ou leur ancienneté? Johanne Laurin observe que les employés plus anciens ont souvent préséance.

«Les aires ouvertes ont aussi leurs symboles de statut, comme la hauteur des panneaux, le nombre et la taille des classeurs et la qualité de l'équipement», ajoute-t-elle.

STATUT HIÉRARCHIQUE DOMINANT

Céline Gaudreault, designer d'intérieur et associée chez Statium, observe également que l'organisation des espaces en fonction du statut hiérarchique est encore dominante. Par contre, une nouvelle répartition basée sur les activités fait son chemin.

«Une telle organisation nous amène à déterminer la superficie allouée à chaque individu en fonction des exigences de son travail, comme le format de papier, les outils informatiques, les besoins de rencontres, de silence, etc. Cette approche n'est pas encore dans les mœurs, mais on la retrouve dans certaines jeunes entreprises», dit M^{me} Gaudreault.

Une telle réorganisation peut entraîner la perte de bureaux fermés pour certains. Dans ces cas, M^{me} Gaudreault prévoit des réactions très négatives si certaines conditions ne sont pas réunies.

«Il faut qu'il y ait eu des concessions visibles et tangibles dans l'environnement de travail de la direction. Dans la même veine, lorsqu'on réduit les espaces de travail, il ne faut pas en plus couper dans les lieux collectifs comme les salles de café et la cafétéria», dit-elle.

Selon M^{me} Gaudreault, un réaménagement peut entraîner des réactions très agressives si les employés ne sont pas consultés. «Nous apprenons beaucoup de ces échanges. Les demandes des employés ne sont jamais des caprices. Dans pratiquement tous les cas, les gens soulèvent des problèmes réels et des solutions pour rendre leur travail plus efficace», insiste-t-elle.

Communication Jean Vachon, designer et directeur du marketing chez Lemay Associés, architecture, design, connaît bien les remous des réaménagements. Il estime toutefois que les impacts des changements sont généralement positifs.

«La tendance à réduire les espaces de travail et à diminuer le nombre de bureaux fermés est bien réelle. Par contre, ces pertes sont généralement compensées par l'augmentation d'espaces collectifs, comme les salles de réunion et des aires de détente», note-t-il.

Lors de la relocalisation de la Caisse de dépôt et placement du Québec, sa firme a tenu des séances d'information avec le personnel de la Caisse, leur a présenté leurs futurs postes de travail et a organisé des visites des nouveaux locaux avant le déménagement.

«Une bonne communication est essentielle avant un réaménagement ou une relocalisation. Elle permet d'éviter le stress des mauvaises surprises du lundi matin», dit-il.

VILLE DE QUÉBEC

APPEL D'OFFRES

SERVICES PROFESSIONNELS
RÉAMÉNAGEMENT DE LA CÔTE DE CAP-ROUGE
PHASE I (PRO2004-281)
VQ-36177

Description du mandat : Préparation de tous les documents et demandes nécessaires au réaménagement de la Côte de Cap-Rouge. L'offre doit inclure la gestion et la surveillance en résidence des travaux.

Documents d'appel d'offres : Disponibles chez SÉAO (1).

Dépôt des soumissions : Au plus tard le 29 novembre 2005, à 14 h 15, date et heure de l'ouverture publique (2).

Cet appel d'offres s'adresse aux fournisseurs ayant une place d'affaires sur le territoire de la ville de Québec.

ACQUISITION DE QUATORZE (14) CAMIONS CHÂSSIS CABINE, NEUFS, MTC 29 937 KG MINIMUM
VQ-36143

Documents d'appel d'offres : Disponibles chez SÉAO (1).

Dépôt des soumissions : Au plus tard le 23 novembre 2005 à 14 h 15, date et heure de l'ouverture publique (2).

ACQUISITION D'UN (1) CAMION CHÂSSIS CABINE BASCULANTE, NEUF, MTC 29 937 KG MINIMUM
VQ-36144

Documents d'appel d'offres : Disponibles chez SÉAO (1).

Dépôt des soumissions : Au plus tard le 23 novembre 2005 à 14 h 15, date et heure de l'ouverture publique (2).

AVIS AUX SOUMISSIONNAIRES

(1) SÉAO (<http://www.seao.ca>) ou au 1-866-669-7326. L'obtention des documents est soumise à la tarification de cet organisme.

(2) Les soumissions seront reçues au Service des approvisionnements, 50, rue Marie-de-l'Incarnation, 2^e étage, Québec, G1N 3E7.

Des garanties financières et d'autres exigences peuvent être indiquées dans les documents d'appel d'offres.

À moins d'indication contraire, ces appels d'offres sont assujettis à l'annexe 502.4 de l'Accord sur le commerce intérieur (A.C.I.) et lorsque applicable à l'Accord de libéralisation des marchés publics du Québec et de l'Ontario (A.Q.O.).

La Ville n'encourt aucune responsabilité du fait que les avis écrits ou documents quelconques véhiculés par système électronique soient incomplets ou comportent quelque erreur ou omission que ce soit. En conséquence, tout soumissionnaire doit s'assurer, avant de soumissionner, d'obtenir tous les documents reliés à ces appels d'offres.

La Ville ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions reçues.

Le Service des approvisionnements (418) 641-6164.

Centre de santé et de services sociaux du Nord de Lanaudière

APPEL D'OFFRES
Réaménagement des unités 3B - 4B
MSSS P00486 (852/P5626)

Le Centre de santé et de services sociaux du Nord de Lanaudière (CSSSNDL) - constituant le Centre hospitalier régional de Lanaudière (CHRD), ayant son siège social au 1000, boulevard Sainte-Anne, en la municipalité de Saint-Charles-Borromée (Québec) J6E 6J2, demande des soumissions pour des travaux de réaménagement des unités 3B - 4B.

INFORMATIONS

Les documents contractuels pourront être obtenus par les entrepreneurs généraux par le système électronique d'appel d'offres SEAO et au CHRD, à l'adresse mentionnée ci-dessus, au bureau de madame Luce Corriveau, au rez-de-chaussée de l'aile C, local RC-C-4, téléphone (450) 759-8222 poste 2193, sur rendez-vous seulement, à compter du **lundi 7 novembre 2005**, entre 10 et 12 heures, 13 et 16 heures, contre un chèque visé non remboursable de cinquante dollars (50 \$) remis à l'ordre du propriétaire ou en argent comptant. Ce montant devra être remis au **Bureau des comptes du CHRD**, au rez-de-chaussée de l'aile D, local RC-D-2, avant de prendre les documents.

GARANTIE DE SOUMISSION

Les soumissions devront être accompagnées, soit d'un cautionnement de soumission délivré par une institution financière et établi au montant de trois cents vingt-cinq mille dollars (325 000 \$), valide pour une période de quarante-cinq (45) jours de la date d'ouverture des soumissions, soit d'un chèque visé au montant de cent soixante-deux mille cinq cents dollars (162 500 \$) fait à l'ordre du propriétaire, soit d'obligations conventionnelles au porteur émises ou garanties par les gouvernements du Québec ou du Canada dont la valeur nominale est cent soixante-deux mille cinq cents dollars (162 500 \$).

CLÔTURE ET RÉCEPTION DES SOUMISSIONS

Les soumissions seront reçues à l'adresse mentionnée ci-dessus, au local RC-C-4, jusqu'à 14 heures, heure en vigueur localement, le **mercredi 7 décembre 2005**, pour être ouvertes publiquement au même endroit, le même jour et à la même heure.

CONDITIONS

Seuls sont admis à soumissionner les entrepreneurs généraux ayant leur principale place d'affaires au Québec, lorsqu'un accord gouvernemental est applicable, au Québec ou dans une province ou territoire visé pour cet accord et détenant la licence requise en vertu de la Loi sur le bâtiment.

Les entrepreneurs soumissionnaires sont responsables du choix des sous-traitants, tant pour leur solvabilité que pour le contenu de leur soumission, et doivent les informer des conditions qu'ils entendent leur imposer et s'assurer qu'ils détiennent les permis et licences requis.

Le propriétaire ne s'engage pas à accepter la plus basse ou quelque autre des soumissions reçues.

VISITE GUIDÉE DES LIEUX

Une visite guidée des lieux où seront réalisés les travaux est prévue pour le **mercredi 23 novembre à 13 heures 30**. Les entrepreneurs et les sous-traitants intéressés par cette visite guidée devront se présenter au RC-C-4 avant l'heure ci-dessus mentionnée.

Tous les soumissionnaires, entrepreneurs généraux et sous-traitants, seront considérés comme ayant visité les lieux. Aucune réclamation pour manque de connaissance des lieux ne pourra être soumise ni acceptée.

Jean-Claude Prévillé, directeur des Services techniques et hôteliers

Agence canadienne d'évaluation environnementale **Canadian Environmental Assessment Agency**

Avis Public

Loi canadienne sur l'évaluation environnementale
Évaluation environnementale du projet Énergie Cacouna :
Échéance pour les commentaires sur l'étude d'impact environnemental

L'Agence canadienne d'évaluation environnementale (l'Agence) annonce aujourd'hui le début de la consultation publique sur l'étude d'impact environnemental du projet Énergie Cacouna, visant la construction et l'aménagement d'un terminal méthanier au port de Gros-Cacouna, le long de l'estuaire du Saint-Laurent à l'est de Rivière-du-Loup.

L'étude d'impact environnemental a été déposée par les promoteurs du projet, TransCanada Pipelines Limited et Pétro-Canada. Cette période de consultation permettra aux parties intéressées d'exprimer leurs commentaires sur la pertinence de l'étude par rapport aux lignes directrices émises pour sa préparation.

Le public est invité à présenter ses commentaires par écrit dans la langue officielle de son choix. Tous les documents présentés seront versés au registre public du projet.

L'étude d'impact environnemental est affichée sur le site Web de l'Agence (www.acee-ceaa.gc.ca). Des exemplaires du rapport et des documents connexes sont disponibles pour consultation aux endroits suivants :

Hôtel de ville de Cacouna (Village)
415, rue Saint-Georges
Cacouna (Québec) G0L 1G0

Hôtel de ville de Cacouna Paroisse
263, route 132 Est
Saint-Georges-de-Cacouna (Québec) G0L 1G0

Centre local de développement de Rivière-du-Loup
646, rue Lafontaine, Bureau 201
Rivière-du-Loup (Québec) G5R 3C8

Agence canadienne d'évaluation environnementale
1141, route de l'Église, 2^e étage, C.P. 9514
Sainte-Foy, (Québec) G1V 4B8

Agence canadienne d'évaluation environnementale
160, rue Elgin, 22^e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0H3

Les commentaires reçus au plus tard le 7 décembre 2005 seront pris en compte. Veuillez faire parvenir vos commentaires par la poste, par télécopieur ou par courriel à :

Maryse Pineau
Gestionnaire de la commission - Projet Énergie Cacouna
160, rue Elgin, 22^e étage
Ottawa (Ontario) K1A 0H3
Tél. : (613) 948-1364
Télec. : (613) 957-0941
maryse.pineau@acee-ceaa.gc.ca

Pour des renseignements sur la commission d'examen fédéral, communiquez avec la gestionnaire de la commission mentionnée ci-dessus.

Canada

CONSTRUCTION CANADIENNE **ON CONSTRUIT POUR VOUS**
RESIDENTIEL COMMERCIAL RENOVATION depuis 30 ans!

Domaine Charlesbourg Parc Prévert

Direction boul. Pierre-Bertrand Nord, boul. St-Joseph Ouest, rue Johnston vers le Parc Prévert

TERRAIN à partir de **25 000\$**

Raccordement électrique souterrain en sus

BUNGALOWS COTTAGES JUMELÉS MAISONS DE VILLE

A partir de 133 584\$

Maison, terrain, Hydro et taxes inclus

Livraison en juillet 2006

845-5145
624-1882
878-4648
627-5145

www.constructioncanadienne.com

VILLE DE QUÉBEC

Arrondissement des Rivières
AVIS DE PROMULGATION

Avis public est, par les présentes, donné :

1^{er} Que, lors de la séance régulière du Conseil d'arrondissement Les Rivières, tenue le 11 octobre 2005, le Conseil d'arrondissement a adopté le règlement suivant :

R.A.2V.Q.63 Règlement modifiant le Règlement de l'arrondissement Les Rivières sur le zonage et l'urbanisme relatif au territoire de l'ancienne Ville de Québec relativement à la hauteur permise dans la zone 1359-HP-270.09

2^e Que les personnes intéressées peuvent prendre connaissance de ce règlement au Bureau d'arrondissement Les Rivières, situé au 233, boulevard Pierre-Bertrand, Vanier, Québec, du lundi au vendredi, de 8h30 à 16h30.

3^e Que le règlement susdit entre en vigueur suivant la loi.

Donné à Québec, ce 3 novembre 2005.

La secrétaire et assistante-greffière de l'Arrondissement
Anne Gagnon

AVIS DE CLÔTURE D'INVENTAIRE

Prenez avis que Maurice Tessier, 250, Grande Allée Ouest, app. 1606, Québec (QC) G1R 2H4, est décédé le 9 février 2005. Un inventaire des biens peut être consulté au Trust Banque Nationale, Tour de la Cité, 2600, boul. Laurier, bureau 900, Sainte-Foy (QC) G1V 4V7.

AVIS DE CLÔTURE D'INVENTAIRE

Prenez avis que Marie-Paule Bertrand Renaud, 795, Alain, app. 217-B, Ste-Foy, QC, G1X 4C8, est décédée le 7 juin 2005. Un inventaire des biens peut être consulté au Trust Banque Nationale, Tour de la Cité, 2600, boul. Laurier, bureau 900, Ste-Foy (QC), G1V 4V7.

7 JOURS
de journal gratuit

VÉHICULES

Les petites annonces du Soleil
844-4444

Décès Avis

INDEX DES AVIS DE DÉCÈS

BEAUCHESNE, Pierre-Alain Gatineau	3 nov. 2005
FLAMAND, Édouard Québec	5 nov. 2005
GOULET, Marcel Saint-Foy	4 nov. 2005
LAGUEUX, Gemma Saint-Marie	2 nov. 2005
PARENT, Raymond Beauport	4 nov. 2005
VERMETTE, Alonzo Saint-Apollinaire	5 nov. 2005

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



Pierre-Alain Beauchesne

Les familles Giroux et Beauchesne ont le regret de vous faire part du décès de Pierre-Alain Beauchesne, décédé le 3 novembre 2005 à l'âge de 47 ans. Il était le fils de Mercedes Mercure Beauchesne et de feu Renaud Beauchesne.

Il laisse dans le deuil son épouse Lucie Giroux; ses deux fils Hubert et Jean-Daniel; sa sœur Jo-Anne (Me Alain Anctil); sa belle-mère Mariette Giroux; son beau-frère Martin Giroux et sa belle-sœur Hélène Giroux ainsi que de nombreuses tantes et ami(e)s. Il n'y aura pas de visite à la maison funéraire.

Le service religieux se tiendra en l'église St-Paul d'Aylmer, 61, rue du Couvent, Gatineau (secteur Aylmer) le mercredi 9 novembre 2005 à 11h. La famille recevra les condoléances à l'église à compter de 10h30. La mise en terre aura lieu le vendredi 11 novembre 2005 à 14h, au cimetière de St-Calixte à Plessisville. La direction des funérailles a été confiée à la

COOPÉRATIVE FUNÉRAIRE DE L'OUTAOUAIS
Des dons au Centre 24/7 seraient appréciés.
Pour renseignements: (819) 568-2425
télécopieur: (819) 568-2426
courriel: cfam@cfco.coop



Édouard Flamand

1917 - 2005

l'hôpital Jeffrey Hale, le 5 novembre 2005, à l'âge de 88 ans, est décédé Monsieur Édouard Flamand, époux de dame Suzanne Toussaint. Il demeurait à Québec. Il a été confié au

COMPLEXE FUNÉRAIRE DU PARC COMMÉMORATIF LA SOUVENANCE
La famille recevra les condoléances au **FUNÉRAIRIUM LÉPINE-CLOUTIER LTÉE** 1025, route de l'Église, Sainte-Foy le mardi 8 novembre 2005 de 14h à 16h et de 19h à 21h. Le service religieux sera célébré le mercredi 9 novembre 2005 à 11h, en l'église St-Denis (1100, route de l'Église, Sainte-Foy).

Il laisse dans le deuil, outre son épouse, ses enfants, son gendre et sa belle-fille: Gérard (Huguette Breton), Jacqueline (Gaëtan Roberge), ses petits-enfants: Annie (Simon Pilote), Simon, Jérôme, Vincent et Gabrielle, ses frères, ses sœurs et ses belles-sœurs: Lucia (feu Alfred Nadeau), Honoré (feu Patricia Walker), Oscar (Simone Berthiaume), Marguerite (feu Edgar Roger), André (feu Monique Savoie), Irène Martineau (feu Raymond Toussaint) ainsi que plusieurs neveux, nièces, cousins, cousines et ami(e)s. Vos témoignages de sympathie peuvent se traduire par un don à la Fondation Les Amis du Jeffrey Hale (1250, chemin Ste-Foy, bur. 439, Québec QC G1S 2M6) ou à la Société canadienne du cancer (1040, avenue Belvédère, bureau 214, Sillery QC G1S 3G3).

Pour renseignements: (418) 529-3371
télécopieur: (418) 529-9506
courriel: lc@lepinecloutier.com
site Internet: www.lepinecloutier.com



Marcel Goulet

« Merci Papa de nous avoir guidés sur les chemins de la vie et d'y avoir semé la générosité, la bienveillance, ton sens de la justice, ton honnêteté et ton amour. Tu continueras à vivre dans l'amour que nous avons pour toi, dans nos paroles et nos actions et dans les nombreux souvenirs qui ont marqué notre vie avec toi. Veille sur nous comme tu l'as toujours fait. »

Il CHSLD Saint-Augustin, le 4 novembre 2005, à l'âge de 80 ans et 7 mois, est décédé Monsieur Marcel Goulet, époux de dame Huguette Lagueux, fils de feu Emile Goulet de feu Yvonne Poliquin. Il demeurait à Sainte-Foy. Il sera exposé au

CENTRE FUNÉRAIRE DU PLATEAU
693, avenue Nérée-Tremblay, Sainte-Foy le lundi 7 novembre 2005 de 19h à 22h. Le service religieux sera célébré le mardi 8 novembre 2005 à 11h, en l'église Saint-Thomas-d'Aquin (2125, rue Louis-Joliet à Sainte-Foy) et de là au crématorium. Les cendres seront inhumées au cimetière Saint-Charles à une date ultérieure.

Il laisse dans le deuil, outre son épouse, ses enfants: Lucie (Pierre Villemure), Michel (Ariane Arès), Jean (Doris Eseltine) et Louise (Yvan Gagné); ses petits-enfants: Anne-Frédérique, Francis et Eric; son frère: Gaston (Suzanne Arseneault); ses sœurs: Thérèse et Pauline (Paul-Yvon Huot); son beau-frère: Claude Lagueux; sa belle-sœur: Hélène Pedneault (feu Sarto Goulet) ainsi que plusieurs neveux, nièces, cousins, cousines, autres parents et ami(e)s.

Ceux qui le désirent peuvent compenser l'envoi de fleurs par un don à la Fondation de Laubervière, 401, rue St-Paul, Québec (Québec) G1K 7G7. La famille tient à remercier tout le personnel du CHSLD Saint-Augustin-Desmaures, plus spécialement Linda, pour les excellents soins prodigués. La direction des funérailles a été confiée à la

COOPÉRATIVE FUNÉRAIRE DES DEUX RIVES (ANSE ET PLATEAU)
téléphone: (418) 688-2411
télécopieur: (418) 688-2414
courriel: plateau@coopfuneraire2rives.com



Gemma Lagueux

CHUL de Québec, le 2 novembre 2005, à l'âge de 75 ans et 10 mois, est décédée dame Gemma Lagueux, fille de feu Joseph Lagueux et de feu Agathe Lambert. Retraite de Québec Téléphone, elle demeurait à Sainte-Marie. Les funérailles auront lieu le mardi 8 novembre 2005 à 15h. Départ du funérarium de la maison funéraire

NOUVELLE VIE INC
à 14h45 pour l'église de Sainte-Marie et de là, au cimetière de Saint-Joseph. La direction des funérailles a été confiée à la

MAISON FUNÉRAIRE NOUVELLE VIE INC
261, rue Saint-Thomas
Sainte-Marie de Beauce
La famille recevra les condoléances au funérarium de la maison funéraire

NOUVELLE VIE INC
de Sainte-Marie
mardi, jour des funérailles, à compter de 12h30.

Il laisse dans le deuil ses frères et sœurs: feu Jean-Paul (Jeannine Bélanger), Marguerite, André (Jacqueline Lavallée), Raymond (Evelynne Castilhoux), feu Ephrem (Yolande Bolduc), Huguette (feu Claude Côté), Guy (Huguette Cliche), Rachel (Claude Quirion), Suzanne (feu Jean Chouinard), Lucette (Raymond Champagne), Louise (Gerald Soulières); ainsi que plusieurs neveux, nièces, cousins, cousines et amis.

Toute marque de sympathie peut se traduire par un don à la Société canadienne du cancer ou à la Fabrique de Sainte-Marie.

Pour renseignements: Tél.: (418) 387-4400
Sans frais: 1-866-610-5255
Télécopieur: (418) 387-3511
Page Web: www.nouvellevie.ca
Courriel: benoitpare@nouvellevie.ca
Membre de la Corporation des Thanatologues du Québec



Mon père
est important
parce que...
www.monpere.ca



Raymond Parent

1928 - 2005

l'hôpital de l'Enfant-Jésus, Québec, le 4 novembre 2005, à l'âge de 77 ans et 6 mois, est décédé Monsieur Raymond Parent, retraité d'Hydro-Québec, époux de dame Marguerite Bouchard. Il était le fils de feu dame Marie-Laure Parent et de feu Monsieur Albert Parent. Natif de Giffard, Monsieur Parent y a toujours demeuré. Les membres de la famille recevront les condoléances à

LA SEIGNEURIE COOPÉRATIVE FUNÉRAIRE
2450, av. St-Clément, Beauport (autoroute de la Capitale, sortie Bourg-Royal no 318)

le lundi 7 novembre 2005 de 14h à 17h et de 19h à 22h de même que le mardi 8 novembre 2005 de 9h30 à 10h30. Les funérailles seront célébrées ce mardi 8 novembre à 11h, en l'église de St-Ignace de Loyola, 3325, rue Loyola, Beauport. Le corps sera par la suite porté en terre au cimetière de Giffard.

Outre son épouse, Monsieur Parent laisse dans le deuil son fils Albert (Marie-Josée Matos), sa fille Nicole (André Mallette), ses petits-enfants Alexandre et Antoine, ses frères, sœurs, beaux-frères et belles-sœurs: René Parent (Juliette Côté), Irène Parent (feu Jean Clément), Denise Parent (Louis DeMontigny), Catherine Parent (René Larivière), Ludovic Gingras (feu Marie-Claire Parent), Cécile Bouchard (feu Fernand Roy), Léo Bouchard (Pierrette Jobidon), sœur Anna-Maria Bouchard (s.c.i.m.), Huguette Bouchard (Roger Roy), Louise Bouchard, Michel Bouchard (Julien Hélie), Denise Bouchard ainsi que ses neveux, nièces, cousins, cousines et ami(e)s. Raymond était également le frère de feu Lucien Parent (feu Gabrielle Webster), feu Maurice Parent (feu Gertrude Binet), feu sœur Thérèse Parent (s.s.s.) et le beau-frère de feu Gérard Bouchard et feu Paul-Marcel Bouchard.

Vos témoignages de sympathie peuvent se traduire par une offrande de messe. Les funérailles sont sous la direction de

LA SEIGNEURIE COOPÉRATIVE FUNÉRAIRE
2450, St-Clément, Beauport QC G1E 1E8
Pour renseignements ou messages de sympathie personnalisés:
téléphone: (418) 663-4735
télécopieur: (418) 663-2328
courriel: cfs@bellnet.ca



Alonzo Vermette

1907 - 2005

l'Hôtel-Dieu de Lévis, le 5 novembre 2005, à l'âge de 97 ans et 11 mois, est décédé Monsieur Alonzo Vermette, époux de dame Cécile Bergeron. Il demeurait à Saint-Apollinaire.

Il est parti rejoindre ses frères et sœurs: feu Anna (feu Eusèbe Saindon), feu Alma (feu Philibert Genest), feu Imelda (feu Lucien Croteau), feu Juliette, feu Arthur (feu Angéline Demers), feu Joseph (feu Marie-Louise Després), feu Albéric. Il laisse dans le deuil, outre son épouse madame Cécile Bergeron, ses beaux-frères et belles-sœurs: feu Anita (feu Gérard Bouchard), Marie-Blanche (feu Hector Auger), Marie-Jeanne (feu Émile Duperron), feu René (Étiennette Masse), Simon (Liliane Croteau), feu Napoléon (Madeleine Genest), feu Jean-Marc (Fernande Fortier) ainsi que plusieurs neveux et nièces, cousins, cousines et ami(e)s. La famille vous accueillera à la résidence funéraire

BEAUDOIN FERLAND DUPUIS LTÉE
20, rue de l'Église, Saint-Apollinaire
mardi de 19h à 22h; mercredi à compter de 12h. Le service religieux sera célébré le mercredi 9 novembre 2005 à 13h30, en l'église de Saint-Apollinaire et de là au cimetière de Saint-Nicolas.

Pour renseignements: (418) 888-4351
salon: (418) 881-4183
télécopieur: (418) 888-4951

FAVEURS OBTENUES

REMERCIEMENTS à Jean Paul II pour faveurs obtenues avec promesse de faire publier. N.C.T.

REMERCIEMENTS à Mère Teresa pour faveurs obtenues avec promesse de faire publier. N.C.T.

AUTRES SERVICES

CHANTEURS, MUSICIENS, MARIAGES, FUNÉRAILLES
GESTION CLAUDE, (CONCERTS) 628-4776, 580-3461.

MONUMENTS

DU MANUFACTURIER
THERIAULT & FILS
710, 1ère Ave, Québec, 524-1561

Nous compatissons
à votre deuil et
vous offrons nos
condoléances

LE SOLEIL

Les hôtels s'arrachent le jet-set

LAURIER CLOUTIER
La Presse

Les hôtels de luxe de Montréal se livrent une concurrence féroce pour la clientèle nord-américaine et mondiale du jet-set et aucun ne lésine sur les moyens pour aller piquer les plus prestigieux chez le voisin. C'est dans ce contexte que l'hôtel «W», du groupe américain du même nom et qui a pignon sur rue dans l'édifice de la Caisse de dépôt, vient de voler à l'hôtel St-James la clientèle des pilotes de l'écurie Ferrari. La directrice générale du «W», Isabel Fagnan, l'a confirmé à *La Presse Affaires*.

Le St-James, «l'hôtel au tarif moyen par chambre le plus élevé au Canada, soit 600 \$ par nuit, n'aime pas parler de ses clients, a répliqué la directrice générale, Elisabeth Glimenaki. Et dans le cas de Ferrari, il faut faire attention: il y a les pilotes, mais aussi les dirigeants de l'écurie et les ingénieurs». «Il n'y a pas deux écuries qui logent au même hôtel-boutique et certaines choisissent même de grands hôtels», a dit Pierre Bellerose, vice-président à la recherche de Tourisme Montréal. Il a précisé que les hôteliers ne dévoilent généralement pas l'identité de leurs clients, pour ne pas voir arriver une meute de fans à la porte.

Les hôtels-boutiques en particulier se disputent le jet-set parce que leurs prix sont élevés et parce que c'est payant de dire qu'on en attire, même si on ne les identifie pas, a-t-il poursuivi.

«C'est sûr qu'on s'arrache les clients les plus connus du jet-set entre les hôtels «W», Saint-Paul, Sofitel, St-James, Vogue et même le Delta Centre-ville, a expliqué Isabel Fagnan. Ça fait partie de la stratégie pour positionner le «W» aux grands événements.»

L'écurie de Ferrari a regardé le marché montréalais et le «W» a réussi à lui vendre son produit. Il s'agit, d'expliquer Isabel Fagnan, «de mettre Montréal sur la carte et de faire valoir les caractéristiques du «W», aux touristes comme aux Montréalais. Le «W» fait notamment partie des cinq finalistes mondiaux des Gold Key Awards américains pour le design,

décerné le 14 novembre. Le design démarque le «W», tout comme les services à toute heure. C'est un hôtel beaucoup plus chaleureux et accessible que ceux d'Europe.»

Le St-James, c'est «le meilleur de l'Europe au cœur de Montréal. Notre réputation joue pour attirer les clients», a répliqué Elisabeth Glimenaki. Le St-James fait partie des *Small Leading Hotels*, un groupe d'hôtels de luxe, et il a gagné cette année le Exxon Mobile Forth-Star Award. C'est le seul hôtel au Québec à avoir mérité cette cote de quatre étoiles de la pétrolière Exxon Mobile, qui recommande aux clients d'y aller, a-t-elle précisé.

«Le St-James a une grande clientèle régulière et les affaires vont très bien. Aux États-Unis, la clientèle n'hésite pas à payer 600 \$US ou 700 \$US à l'hôtel St. Regis. Les clients du St-James, dit-elle, sont surtout des Américains du milieu du cinéma, des arts, de la musique, du divertissement, des secteurs bancaires et pharmaceutiques, des chefs de la direction de compagnies.»

«Le jet-set était au rendez-vous à Montréal cette année, sauf aux festivals de films», a déclaré William Brown, vice-président principal de l'Association des hôtels du Grand Montréal, qui compte 64 membres avec 15 750 chambres. À près de 70 %, le taux d'occupation jusqu'ici cette année n'est pas loin de celui de l'an dernier et, «à ce niveau, l'industrie est rentable». William Brown, par contre, ne prévoit pas du tout une année record en 2006.

«Montréal dénombre pas loin de 1000 chambres dans les hôtels-boutiques et les besoins identifiés il y a cinq ans ont ainsi été comblés. Ce secteur a atteint sa maturité dans la région métropolitaine qui compte 25 000 chambres», a précisé Pierre Bellerose.

«Il y a un marché pour les hôtels-boutiques à Montréal et aucun n'est en difficulté, a dit Pierre Bellerose. Plusieurs ont ouvert en même temps, entre 2001 et 2003, mais ils affichent maintenant le même taux d'occupation que l'industrie au centre-ville.»

BOIS BSL ÉNERGIE

La bûche énergétique qui vient de l'Est

CARL THÉRIAULT
Collaboration spéciale

MONT-JOLI — Une bûche pour foyer d'ambiance et poêle à combustion lente composée à 100 % de résidus de bois franc sera mise en marché au printemps 2006 par Bois BSL Énergie de Mont-Joli.

Une nouvelle usine de 2,5 millions \$ sera mise en chantier dès aujourd'hui dans le parc industriel de Mont-Joli qui, grâce à des équipements européens, produira 6,5 millions de bûches par année en créant une vingtaine d'emplois.

Pour Bois BSL, il s'agit d'une deuxième grande diversification après la plancher de bois franc et après avoir mis fin à la production de bois d'œuvre.

«Nous deviendrons un joueur important dans ce marché, puisqu'il y a deux compagnies qui ont au total trois machines. Nous aurons au départ deux machines et de la place pour une troisième dans notre nouvelle usine», a précisé Gino Ouellet, président-directeur général de Bois BSL de Mont-Joli qui met aussi en marché du bois d'allumage pour foyer.

Un autre produit, fabriqué à l'usine de Matane, sera annoncé au cours des prochains mois, en attendant que les approvisionnements en matière première puissent être au rendez-vous.

Les résidus de bois (sciure, planure) des usines de Bois BSL seront maintenant utilisés à 100 % pour la fabrication

tion de différents produits dont la bûche énergétique qui sera vendue en Ontario, au Québec et dans les provinces maritimes où se retrouvent 82 % des utilisateurs du bois de foyer au Canada.

La bûche énergétique de Bois BSL (11 pouces de longueur sur 3 pouces de diamètre) émettra de 20 % à 58 % moins de particules dans l'atmosphère, tout en étant de 20 % à 35 % plus efficace qu'une bûche de bois traditionnelle selon des tests effectués avec des pôles certifiés.

«Notre bûche ne contient que 6 % d'humidité au lieu de 20 à 40 % dans le bois normal. Chaque tonne produite de bois épargne 12 arbres matures, l'équivalent de 120 000 arbres par année quand on produira 10 000 tonnes de bûches énergétiques, sans additif chimique, qui sont collés par un produit naturel, la lignine», souligne Stéphane Héroux, responsable de la recherche et développement à Bois BSL.

La compagnie peaufine actuellement sa stratégie de commercialisation.

«En récupérant 100 % de nos résidus, on réussit à baisser nos coûts de production pour parer aux changements sur les marchés mondiaux et à la concurrence asiatique qui fait peur à plusieurs. Aujourd'hui, cette concurrence nous oblige à nous mettre à jour et d'avancer dans de nouveaux produits. La force de notre équipe est de pouvoir s'adapter aux nouvelles conditions de marché», a fait valoir le pdg de Bois BSL.

Plus de 1400 Toyota Yaris vendues en deux semaines

Toyota Canada Inc. (TCI) a annoncé, la semaine dernière, que 1416 unités de la toute nouvelle Yaris se sont écoulées dans les deux semaines suivant sa mise en marché. «La Yaris 2006 a suscité une demande instantanée, ce qui démontre que Toyota a la nouvelle étoile du segment dans la catégorie des sous-compacts», a affirmé Tony Wearing, directeur général principal de TCI, par voie de

communiqué. «La campagne publicitaire novatrice sur le thème de Mon ami Yaris a eu un succès monstre en faisant passer le message que la Yaris est la meilleure sous-compacte vendue au Canada, et les jeunes conducteurs s'emparent de se la procurer.» Par la même occasion, le constructeur a annoncé des ventes records pour le mois d'octobre, notamment en raison des meilleures performances mensuelles à ce jour pour les marques Toyota et Lexus. TCI a vendu 14 709 unités, soit 6,5 % de plus qu'octobre 2004 et a vendu 149 923 véhicules depuis le début de 2005, 3,4 % de plus qu'à la même période l'an dernier. Paul Robert

Raymond (collaboration spéciale)

Pour un **anniversaire de décès**
à souligner ou des **remerciements**
à adresser, communiquez avec nous au

686-3326 poste 2261

VOTRE EMPLOI

La protection de la vie privée: une utopie?

M^{re} MARC GRAVEL
CRIA

Il est acquis qu'un employeur a le droit de gérer son entreprise et d'exercer un contrôle sur le travail de ses employés, et ce, selon les limites imposées par la loi. Mais comment trouver l'équilibre entre les droits de l'employeur et ceux de ses employés?

La Charte des droits et libertés de la personne et le Code civil du Québec, notamment, protègent le droit à la vie privée d'un individu. Dans le cadre des relations de travail, la vie privée vise, entre autres, les renseignements personnels concernant les employés, les tests de dépistage, les examens médicaux, l'apparence personnelle, les fouilles et la surveillance sous toutes ses formes. Ces deux derniers thèmes font l'objet du présent article.

Il faut se rappeler qu'une communi-

cation survenue ou une information obtenue en milieu de travail n'est pas nécessairement écartée du domaine de la protection de la vie privée; le critère à étudier est celui de «l'expectative raisonnable de vie privée»: à quoi peut-on raisonnablement s'attendre, dans une situation donnée, quant à la protection de notre vie privée?

La fouille, pour autant qu'il existe des motifs raisonnables à son soutien, peut être autorisée par une disposition du contrat de travail ou de la convention collective, ou par une pratique passée. Dans ces circonstances, les employés savent que la vérification de leurs effets personnels fait partie des règles du jeu. Elle est également justifiée dans le cas d'une épidémie de vols, de soupçons de fraude, etc.

Tout comme la fouille, la surveillance est autorisée, même si elle porte atteinte à la vie privée, dans la mesure

où l'employeur a des motifs sérieux de s'y prêter et qu'il utilise pour ce faire des moyens raisonnables. Une surveillance constante serait généralement injustifiable. Par contre, une problématique sérieuse de vol ou des raisons de sécurité sont des exemples pouvant justifier une surveillance. L'employeur doit pouvoir prouver qu'en raison de l'objectif légitime qu'il poursuit, l'atteinte aux droits de ses employés est maintenue au minimum, dans la mesure du possible.

La surveillance s'exerce au moyen de bandes vidéo, d'enregistrements mécaniques, de photographies et par le truchement d'enquêtes réalisées par des firmes spécialisées. Ce dernier cas vise le plus souvent la surveillance d'employés absents du travail qui exercent des activités incompatibles avec leur état de santé déclaré.

Quant aux courriels, on s'accorde généralement pour dire que l'employeur dispose d'un droit de regard sur la correspondance de ses employés lorsqu'il leur fournit l'équipement, mais seulement s'il a des motifs de croire qu'il est utilisé de façon contraire à la loi ou en cas d'usage inapproprié ou abusif du système. L'employeur ne peut donc pas se livrer à une surveillance systématique de tous les postes de travail.

Il est fortement suggéré d'élaborer une politique concernant l'utilisation d'Internet et des courriels, laquelle serait publicisée, afin que tous soient avisés clairement des règles à cet égard. Elle indiquerait, notamment, si l'utilisation des outils informatiques est strictement limitée au travail, si l'employé peut l'utiliser à des fins personnelles (sans évidemment en abuser), ce qui sera surveillé, et les

sanctions possibles, le cas échéant.

Bref, il serait faux de prétendre que les employés se voient nier une sphère de protection de leur vie privée en milieu de travail, à moins évidemment d'y avoir clairement renoncé ou que l'employeur ait des motifs raisonnables pour y porter atteinte; mais pour éviter de créer chez les employés une impression que leurs communications personnelles, de quelque nature qu'elles soient, sont et demeurent strictement privées, il est indiqué d'établir et de publiciser une politique sur le sujet.

M^{re} Marc Gravel, CRIA, est associé chez Langlois Kronström Desjardins, S.E.N.C.R.L.



Morigeau-Lépine mettra plus de 100 travailleurs à pied

SYLVAIN FOURNIER
Collaboration spéciale

■ MONTMAGNY — Le fabricant de meubles haut de gamme pour enfants et adolescents, Meubles Morigeau-Lépine de Saint-François, près de Montmagny, procédera à la plus importante réduction de la production de son histoire le 18 novembre prochain. Entre 100 et 125 travailleurs, dont certains ayant jusqu'à 15 années d'ancienneté, seront mis à pied pour une période indéterminée.

En entrevue téléphonique, M. Pierre Jean, directeur des finances au sein de l'entreprise familiale et également maire de Saint-François, a expliqué qu'il restera environ une centaine de

travailleurs dans l'usine à compter du 21 novembre. Le retour au travail de ces personnes mises à pied n'est pas prévu avant janvier ou février, a mentionné M. Jean.

Au même titre que plusieurs autres fabricants de meubles canadiens, Morigeau-Lépine doit composer avec une importante baisse du marché causée par la hausse du dollar canadien et la forte concurrence asiatique. Les inventaires étant devenus trop élevés, la compagnie n'a eu d'autre choix que de ralentir sa production.

À l'été 2003, l'entreprise Morigeau-Lépine réalisait d'importants travaux d'agrandissement et de modernisation de 3 millions\$ à son usine de Saint-François. Un bâtiment neuf de 50 000 pieds carrés a entre autres été construit à l'ouest de l'usine. De nou-

veaux équipements sont aussi venus moderniser les installations. Une bouilloire servant à alimenter l'usine en énergie avec les résidus de bois a nécessité à elle seule un investissement de 1 million\$, avait mentionné M. Sarto Jean, directeur de la production et actionnaire de l'entreprise familiale avec sa sœur M^{me} Ginette Jean, directrice des ventes, ainsi que ses frères M. Pierre Jean, directeur des finances et M. Yves Jean, directeur des ressources humaines.

Pour faciliter la coordination entre la production et le centre de vente et de distribution de 50 000 pieds carrés si-

tué à Saint-Hubert près de Montréal, la famille Jean avait décidé en mars 2003 de fermer son usine de Joliette qu'elle avait acquise en 1989 de son compétiteur, la compagnie Lépine. Toute la production de Morigeau-Lépine est donc concentrée à Saint-François.

L'entreprise fondée en 1945 exporte ses produits vers les États-Unis depuis 1983. Environ 80 % de la production est dirigée vers le pays de l'Oncle Sam. Morigeau-Lépine est également présente au Mexique où elle a mis en place, depuis 1994, six magasins de vente au détail de ses produits à Mexico City.



WWW.CAFAITFRANCHISEMENTDUBIENAU PORTE-MONNAIE.COM

		
SENTRA	ALTIMA	MAXIMA
		
MURANO	TITAN	ARMADA
		
X-TRAIL	XTERRA	FRONTIER
		
PATHFINDER	QUEST	350Z

3 versements payés* sur l'avantageuse Sentra 2006

1 versement payé* sur les autres surprenants modèles 2006



*Sur certains termes de location. Sujet à approbation de crédit. Visitez le www.cafaitfranchementdubienauporte-monnaie.com ou votre concessionnaire pour tous les détails.

nissan.ca 1 800 387-0122