

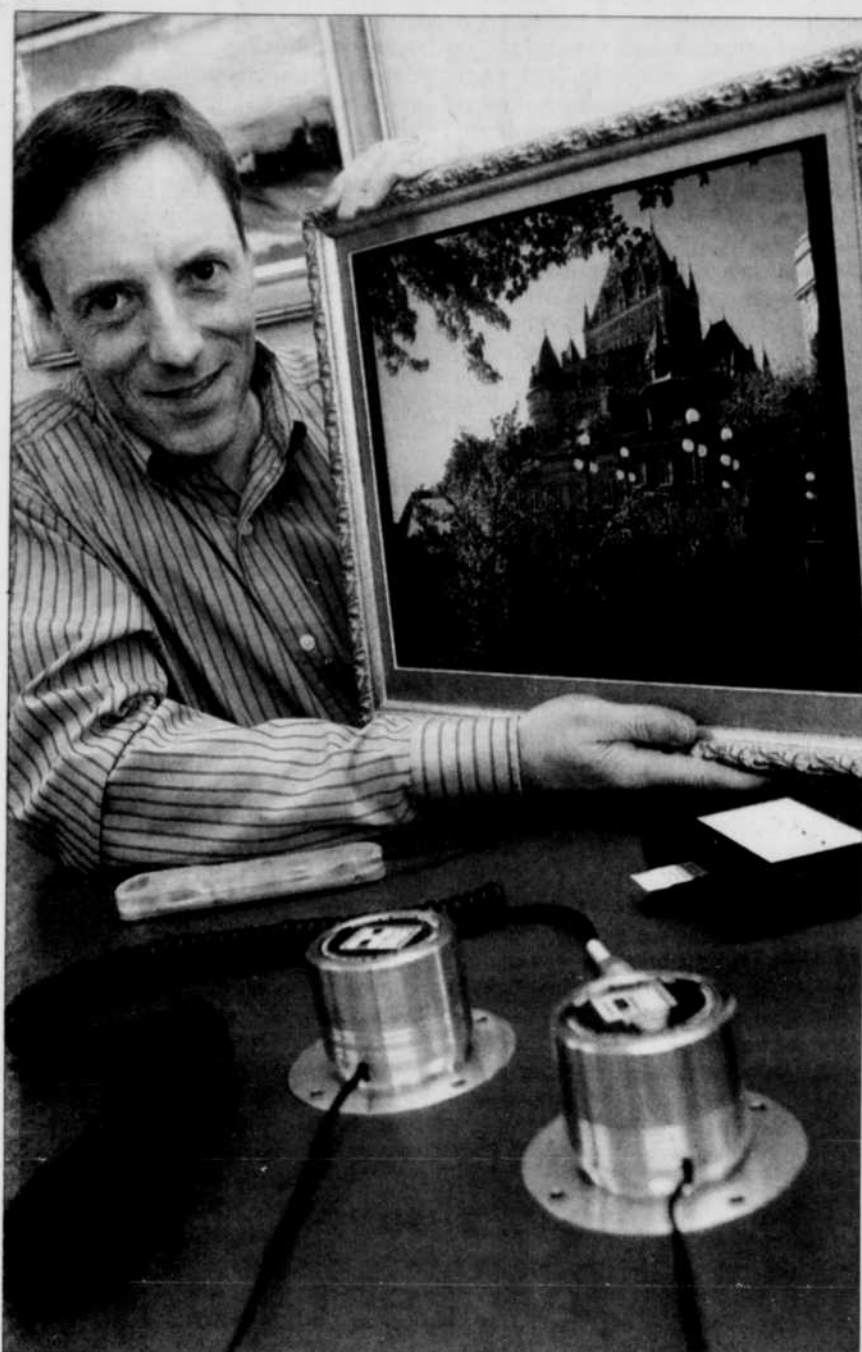
# ÉCONOMIE

**PAQUET MITSUBISHI**  
**LES JOURS DIAMANT MITSUBISHI**  
**LANCER ES 2004**  
 à partir de 179\$ par mois  
 (hors de sécurité de 0\$)  
 1, chemin des Îles Lévis  
 835-6161  
 www.paquetmitsubishi.com



**Auto** Le match du mois: Toyota Prius contre Toyota Camry V6 C 3  
 Les syndicats d'Air Canada continuent de s'accrocher C 2

## NOUVELLES TECHNOLOGIES



Le président de Voxsys, Alain Beaulieu, présente le dernier-né de sa compagnie: l'enseigne imagée électronique. Elle s'accroche au mur et diffuse des images et du texte.

## Voxsys veut révolutionner l'affichage

MARIANNE WHITE  
 MWhite@lesoleil.com

■ Vous êtes dans la salle d'attente à l'hôpital et vous fixez le cadre au mur en face de vous. Soudainement, des images se mettent à défiler et on vous présente des informations sur les symptômes d'une maladie ou on vous prodigue des conseils santé. Fiction? Non. La compagnie Voxsys de Québec vient de développer cette technologie qui sera bientôt implantée dans de nombreux commerces et établissements.

Tout réside dans une enseigne imagée électronique qui ressemble à s'y méprendre à un cadre. Comme un tableau, elle peut être installée au mur, n'importe où. Ce nouveau système est complètement autonome et n'utilise pas d'ordinateur.

Il s'agit simplement de la brancher pour qu'il se mette à diffuser jusqu'à 150 images lumineuses de très bonne qualité. L'ordre et la durée de chacune d'entre elles est à la discrétion du client, qui crée ainsi son propre cadre personnalisé.

«C'est un produit unique en son

genre car il n'est pas relié à un ordinateur ou à un réseau», indique le président de Voxsys, Alain Beaulieu. «Le système repose sur l'électronique, qui a le mérite d'être simple et fiable.»

De plus, les images se trouvent sur une carte mémoire et la présentation peut être mise à jour en quelques secondes, simplement en insérant une nouvelle carte.

«Son objectif est d'occuper, de divertir et d'informer, indique M. Beaulieu.

Voir VOXSYS en C 2 >

## ALIMENTS ET BOISSONS

# Le Québec traîne toujours la patte

### Malgré de gros efforts, les investissements en immobilisation ne suffisent toujours pas

RÉJEAN LACOMBE  
 RLacombe@lesoleil.com

■ De 1991 à 2002, l'industrie québécoise de la fabrication des aliments et boissons a pris les bouchées doubles dans le domaine des investissements en immobilisations. Mais ces efforts n'ont pas permis de rattraper l'Ontario et même de s'inscrire dans la moyenne canadienne.

Une étude fort révélatrice réalisée par M<sup>me</sup> Pascasie Nikuze, de la Direction du développement de la transformation alimentaire et des marchés au ministère québécois de l'Agriculture publiée dans «Bioclips +», démontre, chiffres à l'appui, que le Québec souffre d'un retard sur sa voisine ontarienne.

Ce retard est également jumelé à un déplacement des investissements vers le reste du Canada. Malgré ce décor quelque peu morose, la spécialiste entrevoit une lueur d'espoir puisque la période s'étendant de 1998 à 2002 semble marquer un regain des investissements.

M<sup>me</sup> Nikuze découvre également une situation de sous-investissement, en termes de taux d'investissement, par rapport au reste du secteur manufacturier québécois. Toutefois ce secteur a tendance à se stabiliser depuis 1998. Mais là, le Québec ne fait pas trop défaut puisque cette même tendance se manifeste en Ontario et dans le reste du Canada.

Mais il est curieux de constater que les investissements les plus importants sont enregistrés dans les produits de sucre et de confiseries dont les matières premières proviennent essentiellement de l'extérieur du Québec.

#### LES INVESTISSEMENTS

En compilant une multitude de don-

nées, M<sup>me</sup> Nikuze découvre que sur une base mobile de cinq ans, le niveau annuel moyen d'investissements au Québec est passé de 385 millions \$ au cours de la période de 1991-1995 à 455,1 millions \$ de 1998-2002. Il s'agit d'un accroissement de 18,2%.

Pendant ce temps en Ontario, on assiste à une période pour le moins euphorique. Le niveau d'investissements est passé de 657,5 millions \$ à 814,1 millions \$, soit une augmentation de 24%. «Le niveau des investissements réalisés en sol québécois, souligne la spécialiste, n'a jamais dépassé 60% des investissements faits en sol ontarien.»

M<sup>me</sup> Nikuze constate donc une perte de vitesse au cours de la période

1991-1995 à 1996-2000. Le niveau des investissements au cours de ces périodes est en fait passé de 58,5% à 50,3%. Après cette accalmie, on a assisté à un sursaut des activités alors que le niveau des investissements a frôlé les 56% entre 1998 et 2002. Mais jamais on n'a pu atteindre le niveau de 1991-1995.

#### NOMBREUX PROJETS

Pourtant, ce ne sont pas les projets qui ont fait défaut. De janvier 1998 à décembre 2002, au moins 226 projets d'investissements de 1 million \$ et plus, ont été annoncés. Ces projets, souligne l'experte, seraient l'œuvre de quelque 180 promoteurs. Ils représentent 32% des propriétaires d'établissements qui ont réalisé un chiffre d'affaires de 5 millions \$ et plus.

«Ces projets d'investissements, explique M<sup>me</sup> Nikuze, totalisent environ 1,7 milliard \$, soit 74% de la valeur des investissements recensés par Statistique Canada. En outre, 70% de cette

Voir PATTE en C 2 >

#### ALIMENTS ET BOISSONS

	Investissements en immobilisations (en M\$)							
	1991 1995	1992 1996	1993 1997	1994 1998	1995 1999	1996 2000	1997 2001	1998 2002
Québec	385,0	380,7	357,7	387,8	416,5	409,2	420,9	455,1
Ontario	657,5	693,8	697,5	746,2	791,9	813,9	802,0	814,1
Reste du Canada	434,3	482,6	541,6	606,0	661,8	665,0	649,5	651,3

Source: Statistique Canada, compilations effectuées par le MAFAG

INFOGRAPHIE LE SOLEIL

## Le patron de Desjardins reste dans le «club des millionnaires»

RÉJEAN BOURDEAU  
 La Presse



ARCHIVES LE SOLEIL, JEAN-MARIE VILLENEUVE  
 Alban D'Amours

Même si les «profits» du Mouvement Desjardins ont baissé de 4% l'an dernier, la rémunération de son président a progressé de 5,6% durant la période.

En 2003, Alban D'Amours a obtenu une rémunération totale de 1,2 million \$, peut-on lire dans le rapport annuel de la société.

Son salaire a augmenté de 44 334 \$, ou de 5,5%, à 839 988 \$. Et son programme d'intéressement s'est apprécié de 20 240 \$, ou de 5,8%, à 369 661 \$.

M. D'Amours demeure ainsi, pour la seconde année, dans le «club des millionnaires» du monde de la finance. L'an dernier, sa rémunération avait dépassé le cap du million; une première pour la coopérative.

À sa première année à la tête de Desjardins, en 2000, Alban D'Amours a reçu 673 014 \$ alors que la coop financière enregistrait des excédents de 526 millions \$. Dans le jargon coopératif, excédents signifient profits.

L'an dernier, la coop a réalisé des excédents de 816 millions \$, en baisse par rapport aux 848 millions \$ (incluant des réajustements comptables liés aux produits dérivés) en 2002.

Il faut dire que la rémunération de M. D'Amours est inférieure à celle de ses pairs. Par exemple, le grand patron de la Banque Nationale, Réal Raymond a touché 4,2 millions \$ l'an dernier alors que l'institution financière rapportait des profits annuels de 624 millions \$.

Au cours de l'exercice Alban D'Amours

Voir DESJARDINS en C 2 >

Avec ses 260 chevaux, tout le monde remarquera la G35.



Le tout superbement équipé à partir de **39 600\$\***

Comment réécrit-on l'histoire de la berline sport? Avec un puissant moteur V6 à DACT parmi les meilleurs de sa catégorie. Que l'on parvienne à maîtriser en créant un châssis aérodynamique révolutionnaire à cabrage nul qui procure une adhérence maximale à la route. Ajoutez un habitacle inspiré des voitures de courses, un système de navigation 3D Birdview<sup>MC</sup> à la fine pointe et un intérieur spacieux en cuir, et alors la conduite de ce bolide devient une expérience absolument inégalée et inégalable. **La nouvelle G35...**

Recommencez à conduire. [InfinitiCanada.com/G35](http://InfinitiCanada.com/G35)

**INFINITI QUÉBEC**  
 5250, rue John-Molson  
 autoroute Henri IV, sortie 140  
 658-3535



\* PMSF de la nouvelle G35 2004 (modèle de luxe). Monté ici, la G35 2003 Privilage: à 42 000 \$. Taxes, immatriculation, assurance et frais de transport et de préparation en sus. Les concessionnaires peuvent établir leurs propres prix. \*Disponible avec l'ensemble Navigation.

## TECHNO HEBDO

## 5 à 7 du CIDT

□ INAF: la science dans votre assiette!  
— Paul Paquin, vice-doyen à la recherche, FSAA (Université Laval), Renée Michaud, directrice adjointe (Institut des nutraceutiques et des aliments fonctionnels - INAF). 5 à 7 avec une visite industrielle. Présenté par la Chambre de commerce des entrepreneurs de Québec, Développement économique Canada, Innovatech-Québec, le Parc technologique du Québec métropolitain, Hydro-Québec et le CLD de Québec. le 7 avril, de 16h45 à 18h45, au Pavillon de l'INAF, 2440 boul. Hochelaga, local 1702, Sainte-Foy. Infos: 651-7181 www.cceq.ca

Vous pouvez nous transmettre les coordonnées de vos activités technologiques à [conomie@lesoleil.com](mailto:conomie@lesoleil.com)

## VOXSYS

Suite de la C 1

Les applications sont quasiment infinies et peuvent intéresser différents types d'organismes.

La compagnie croit que le potentiel de mise en marché est énorme et que la technologie est susceptible d'intéresser notamment les salles d'attente corporatives, les cliniques médicales et dentaires, les musées, les restaurants, les centres commerciaux et de congrès, les concessionnaires automobiles, etc.

## BOUCLER LA BOUCLE

La petite compagnie de Québec planchait sur ce produit depuis plusieurs mois et elle a procédé à de nombreux tests avant de finalement le mettre sur le marché au début de 2004.

Depuis, le téléphone ne déroule plus au dire de Voxsys.

«La réponse est vraiment formidable. De nombreuses compagnies et établissements se sont montrés intéressés», indique M. Beaulieu.

Le principal avantage de l'enseigne est, selon lui, de permettre au manufacturier de pouvoir étendre la chaîne de transmission de l'information jusqu'au point de vente. Le fabricant peut décider lui-même de l'information qui sera diffusée au client, bouclant ainsi la boucle.

«Tout le monde y gagne, car le client est mieux informé et peut prendre une meilleure décision», avance M. Beaulieu.

L'enseigne, qui se détaille entre 1500 et 6000 \$ selon le format, peut diffuser des images ainsi que du texte, mais pas de son.

«En faisant des tests, on a réalisé que le son pouvait être dérangeant et qu'il s'ajoutait au bruit ambiant. On a donc opté pour des images seulement», explique le président de l'entreprise établie depuis huit ans.

La compagnie fidéenne s'est fait connaître il y a quelques années en réalisant des audioguides qui mettent en valeur des sites touristiques et culturels. Le produit, baptisé AudioSign, permet au visiteur d'activer un enregistrement sonore, en plusieurs langues, à l'aide d'une clé magnétique et l'entendre grâce à un petit casque d'écoute fonctionnant sans pile.

Les systèmes d'information de Voxsys sont installés, entre autres, à l' Aquarium de Québec, au parc de la Chute Montmorency et dans plusieurs musées de Québec et Montréal.

La compagnie continue d'offrir des services dans le domaine touristique et culturel, mais elle entend se consacrer à la mise en marché de son nouveau produit au cours des prochains mois.

«Nous pensons que ce marché est très prometteur et nous allons nous y attaquer», a conclu M. Beaulieu qui parle d'une petite révolution dans le domaine de l'affichage.

## PATTE

Suite de la C 1

valeur est allée exclusivement aux bâtiments, 23% en acquisition et en modernisation de machines et d'équipement et 7% aux deux.»

Ce sont les régions de Montréal et de la Montérégie qui ont accaparé des plus grosses parts du gâteau. Ces deux régions se partagent plus de la moitié de la valeur des projets. Montréal a attiré 33 projets qui représentent une valeur de plus de 520,5 millions \$. Avec ses 51 projets, la Montérégie affichait des investis-

## DESJARDINS

Suite de la C 1

a demandé d'être exclu du programme de bonification à long terme.

## MONIQUE LEROUX DEUXIÈME

Par ailleurs, Monique Leroux, la présidente de Desjardins Société financière et chef de la direction de ses filiales, a vu sa rémunération bondir de 21,6%, ou de 155 404 \$, à 873 228 \$.

En 2003, cette entité qui regroupe notamment les filiales d'assurances a enregistré des profits de 177,6 millions \$, en hausse de 29% sur l'exercice précédent.

Pour sa part, Bertrand Laferrrière arrive en troisième place. Le président et chef de l'exploitation de la Fédération des caisses Desjardins du Québec a obtenu une rémunération de 742 49 \$, en hausse de 8,5%, ou 58 141 \$.

Par ailleurs, deux nouveaux dirigeants se sont ajoutés à la liste cette année.

Jean-Pierre De Montigny, le président de Valeurs mobilières Desjardins, a reçu 576 857 \$. En 2003, la firme de courtage a perdu 3,9 millions \$ par rapport à une perte de 4,4 millions \$ l'année précédente.

Pendant la période, la société a quand même haussé ses revenus de courtage de plein exercice de 35% et ceux du courtage en ligne de 32%. Les revenus du financement corporatif ont augmenté de 165% et la croissance des biens administrés s'est élevée à 14 milliards \$, en progression de 41%.

Pour sa part, Jean-Guy Langelier, le président de la Caisse centrale Desjardins a encaissé 564 927 \$.

Dans les cas de M. De Montigny et de M. Langelier, on ne peut pas faire de comparaison par rapport à leur rémunération antérieure. Même s'ils étaient à l'emploi de Desjardins en 2002, il n'a pas été possible de connaître leurs salaires et leurs primes durant cette période puisqu'ils ne figuraient pas parmi les principaux dirigeants les mieux payés.

«On se conforme à la pratique de divulgation des salaires des cinq plus hauts dirigeants pour l'année en cours, a laissé savoir Desjardins. Nous ne sommes pas tenus de donner le comparatif pour les années précédentes si ces personnes n'y figuraient pas.»

## Puma se développe

■ BERLIN (AFP) — Le fabricant allemand d'articles de sport Puma ne prévoit pas de rachat de concurrent dans un avenir proche car la société «veut se concentrer pleinement sur le développement de la marque Puma jusqu'en 2007», a déclaré le pdg du groupe Jochen Zeitz au quotidien *Berliner Zeitung* à paraître aujourd'hui. «Ce qui vient après n'entre pour l'instant pas dans nos plans», a-t-il ajouté, précisant que la marque au félin n'avait pas l'intention de s'engager avec l'équipe allemande de soccer de Stuttgart autrement que par son contrat actuel d'équipementier. Jochen Zeitz a rappelé que les objectifs de l'entreprise étaient un chiffre d'affaires et une bénéfice en hausse d'au moins 10% en 2004, et que «les dividendes doivent augmenter de 30%» par action. Puma a versé au titre de l'exercice 2003 un dividende de 0,70 euro par action, en hausse de 21%. Enfin, M. Zeitz a exclu un retour en Allemagne des ateliers de production de Puma, actuellement implantés en Asie du Sud-Est. «Notre produit est très manuel et intensif, et il n'existe plus d'infrastructure adéquate dans notre branche en Allemagne depuis les années 90», a-t-il expliqué, précisant toutefois que le siège social du groupe resterait à Herzogenaurach, une petite ville de 22 000 habitants près de Nuremberg. (AFP)

sements de 408,1 millions \$.

La région de la Capitale Nationale qui présente une carte de 23 projets d'une valeur de près de 110 millions \$, est devancée par celle de l'Abitibi-Témiscamingue qui avec ses huit projets seulement a accueilli 130,3 millions \$ d'investissements.

Se référant à une étude de la firme KPMG, où l'on indique que le Québec offre des coûts d'implantation d'une usine de transformation alimentaire les plus bas en Amérique du Nord, M<sup>me</sup> Nikuze se demande pourquoi le Québec ne réussit pas à tirer profit de cet avantage concurrentiel.

## AIR CANADA

## Les syndicats s'accrochent

MARTIN VALLIÈRES  
La Presse

Alors qu'Air Canada doit relancer d'urgence sa quête de capitaux de survie, les dirigeants de ses principaux syndicats ont affirmé leur solidarité et réitéré leur refus de toute autre concession, en particulier sur les régimes de retraite.

Ils se sont réunis hier à Toronto avec leurs avocats pour faire le point après l'annonce, vendredi, que Victor Li ne voulait plus de son offre d'investissement de 650 millions \$ convenue avec Air Canada en décembre.

Cette offre, dont l'échéance avait été reportée au 30 avril, avait même obtenu le feu vert du juge ontarien qui supervise depuis un an la restructuration d'Air Canada.

Trinity Time, l'entreprise de M. Li, a attribué son désistement à deux facteurs principaux: la détérioration pire que prévu des perspectives d'affaires d'Air Canada et l'«intransigence» de ses syndicats, surtout leur refus de discuter de modifications aux régimes de retraite.

Mais après leur réunion, hier à Toronto, les dirigeants syndicaux ont tenu à réaffirmer leurs positions: «Nous avons assez donné en renégociant nos conventions collectives, l'équivalent de 1,2 milliard \$ par an. Pas question en plus de modifier nos régimes de retraite. C'est ce que savait Victor Li et c'est ce que tout autre investisseur devra considérer», a commenté Gary Fane, directeur de l'aviation au syndicat des TCA, qui représente les employés des services commerciaux.

Pour le syndicat SCFP, qui représente les agents de bord, le directeur Richard Nolan a tenu à minimiser le risque d'affaires immédiates chez Air Canada, malgré le retrait annoncé par Victor Li.

«Air Canada n'est pas sur le point d'avoir à cesser ses activités. Elle a encore 900 millions \$ en liquidités pour fonctionner pendant qu'elle cherche d'autres investisseurs», a dit

M. Nolan, citant les brefs résultats financiers publiés vendredi.

Mais à une question sur l'origine d'autres investisseurs, la collègue de M. Nolan, Pamela Sachs, directrice de la section d'Air Canada au SCFP, a répondu: «Nous nous ne pouvons en faire part pour le moment.»

À l'Association des machinistes, le plus gros syndicat à Air Canada, un représentant de la direction a aussi affirmé «qu'il n'est pas question de faire d'autres concessions, et surtout pas avec les régimes de retraite.»

«Par ailleurs, après ce qui s'est passé la semaine dernière, nous n'avons plus confiance envers la direction d'Air Canada. S'il y a un message pour des investisseurs potentiels, c'est celui-là», a-t-il ajouté.

Le représentant des machinistes faisait référence à une entente annoncée par la section du syndicat à Air Canada, qui aurait permis aux membres de choisir le type de régime de retraite, entre des prestations déterminées ou des cotisations déterminées. Cette entente, saluée par Air Canada et Trinity, a toutefois été désavouée par le bureau national des machinistes.

Mais cette affaire, qui a suggéré une brèche au sein des syndicats d'Air Canada en faveur des demandes de Victor Li, ne semblait plus hier qu'un faux pas, du point de vue des dirigeants syndicaux.

«Nous avons réaffirmé notre solidarité à propos du statu quo de nos régimes de retraite. Et c'est cette solidarité qui tiendra pour toute discussion que voudrait avoir un investisseur potentiel, même Victor Li, s'il décidait de revenir à la table», a dit M. Trbovich.

En annonçant son désistement, Trinity avait en effet laissé entendre qu'elle pourrait revenir avec une nouvelle offre, mais seulement si elle constatait un «changement considérable» de la situation à Air Canada.

Joint hier par *La Presse*, un administrateur de Trinity, le financier torontois Harold Gordon, s'est montré peu intéressé aux propos du représentant

des machinistes: «Les dirigeants syndicaux chez Air Canada ont toujours su comment nous joindre, sans le faire pour autant. Dans ce contexte, je refuse de spéculer sur la teneur de toute discussion directe tant qu'ils n'auront pas pris la peine de communiquer avec nous.»

Pour la suite de la restructuration, les dirigeants syndicaux ont affirmé hier vouloir s'en tenir au 15 avril prochain. C'est l'échéance fixée par le juge James Farley, de la Cour supérieure de l'Ontario, pour décider si la protection juridique d'Air Canada contre ses créanciers sera prolongée.

Pour le moment, tout indique que le transporteur obtiendra un délai additionnel de plusieurs semaines, sinon de quelques mois.

C'est d'ailleurs ce que recommande le contrôleur comptable de la restructuration, la firme Ernst & Young à Toronto, dans son plus récent rapport, publié après l'annonce du retrait de Victor Li.

Ce rapport affirme aussi que, en dépit de la lourde perte de 1,9 milliard \$ déclarée par Air Canada l'an dernier, dont 1,1 milliard \$ en frais spéciaux de restructuration, le transporteur a des réserves financières et des revenus attendus (réservations et présentes de billets) qui devraient stabiliser ses finances pendant quelques mois.

En contrepartie, Air Canada fait face à la hausse du prix du carburant, faute de pouvoir se payer des options d'achat à prix déterminés. Elle subit aussi une concurrence de plus en plus forte de transporteurs à tarifs réduits comme WestJet et Jetsgo.

Dans ce contexte, de l'avis d'analystes, la recherche par Air Canada d'un investisseur de relève à Victor Li s'annonce difficile, sinon coûteuse en termes de conditions.

Air Canada pourrait solliciter de nouveau Cerberus Capital, de New York, écarté l'automne dernier en faveur de Victor Li. Il y a aussi un autre prétendant américain, Texas Pacific, qui avait présenté une offre avec le conglomérat torontois Onex.

## LOUIS GIGNAC DE CAMBIOR

## La traversée du désert est terminée

STÉPHANE PAQUET  
La Presse

«Notre talent de base, c'est de découvrir, d'acheter puis d'opérer des mines. C'est ce qu'on a fait pendant 10 ans. On a été su'l'beu pendant les six années suivantes. Puis là, on repart.»

L'entrevue achevait au siège social de Cambior à Longueuil, au pied du pont Jacques-Cartier. Je venais d'ouvrir la porte à Louis Gignac, le grand patron de la minière québécoise, en lui demandant s'il avait quelque chose à ajouter. Il n'a pas manqué sa chance: «Je pense qu'on devrait parler davantage de la deuxième période de croissance qui a commencé quelque part autour de 2001.»

Louis Gignac n'a de toute évidence pas le goût de s'étendre sur les six années difficiles, de 1996 à 2002, à travers lesquelles est passée sa compagnie.

Le prix de l'or s'était effondré, les banques centrales vendaient leurs réserves, Wall Street n'en avait que pour le billet vert. Cambior croulait sous les dettes et, en 1999, une mauvaise stratégie de couverture sur le prix de l'or lui fit frôler la faillite. «On a réussi à passer à travers à cause d'un actif qui n'apparaît jamais dans les bilans», dit-il, en référence à ses 2900 employés, dont le tiers est au Québec, les deux autres en Amérique du Sud.

Et c'est au sud que se trouve le dernier bébé de Cambior, la mine Rosebel, au Suriname, en production depuis février. «On a construit une mine en 14 mois, dans le milieu de la jungle, raconte-t-il, où, à part des ressources humaines, tu n'as rien avec lequel travailler, pas de fournisseur, t'es pris pour tout installer de A à Z.»

Sa nouvelle mine, il peut en parler longtemps. Avec fierté. Et quand on l'interrompt pour une question, il ne se gêne pas pour lancer un: «Mon histoire n'est pas finie.»

En fait, non seulement la mine a-t-elle été construite rapidement, mais, précise-t-il, elle a coûté 50% moins cher à lancer qu'une autre, la mine Omai, en Guyane, le pays d'à côté. «On l'a faite pour 95 millions US. Quand on a ouvert Omai en 1991-92, ça

nous a coûté 150 millions.»

Et la production a également commencé rapidement. «La première fois qu'on a mis le doigt sur le piton pour essayer de rentrer du minerai à l'usine, c'était le 9 février 2004. Le 11 février, ça allait tellement bien qu'on est entré dans la période de production commerciale.»

L'usine réussit aussi à traiter plus de minerai que ce qui était prévu au plan d'affaires: entre 16 000 et 17 000 tonnes quotidiennement contre les 14 000 qui étaient prévues. «Ça fait 12 ans qu'on est dans cette région-là, c'est la 10<sup>e</sup> mine qu'on construit, dans laquelle on investit. On a appris à travailler avec le type de minerai qui est là.»

Pourtant, les rumeurs n'ont pas cessé de courir sur les marchés à propos de divers problèmes liés à Rosebel. Louis Gignac n'en a cure. «Je m'amuse quand les gens font toute sorte de commentaires. Généralement, ils ne savent pas de quoi ils parlent... Souvent, l'expérience des analystes miniers se calcule en mois et non pas en année. Quand ils se font aller le mâche patate, il faut toujours que tu sois prudent avec ce qu'ils disent», dit-il en les qualifiant de «prétendus experts».

Mais les rumeurs, surtout dans un secteur comme les mines, peuvent avoir un impact sur la valeur du titre, non? «Les résultats seront les résultats et ça prouvera ou dépravera ce que les gens disent.»

Si Louis Gignac se fait plutôt philosophe avec les analystes financiers, il l'est moins avec les «agitateurs», comme il les appelle, ceux qui poursuivent Cambior pour 2 milliards de dollars pour avoir déversés des substances contenant du cyanure dans la rivière Essequibo, au Guyana, en 1995.

«Le problème, c'est qu'ils viennent ici, ils convoquent les journalistes, font toute sorte de gros brouhaha et personnel n'est assez au courant pour poser des questions intelligentes. Puis là, ça fait la manchette... Vos titres renchérissent et tout le monde reste sur l'impression qu'il doit y avoir quelque

chose là. Quoi qu'on dise, nous autres, ça n'a pas d'importance.»

Le grand patron de Cambior demeure inébranlable sur les mesures environnementales prises par sa mine. Les analyses d'eau prouvent, dit-il, que les normes canadiennes, américaines et de la Banque mondiale sont respectées. «On a des bases de données pour remplir des tablettes... Ceux qui nous poursuivent eux autres, *christ*, n'ont jamais pris une analyse. La rivière coule, ils peuvent la mesurer pareil comme nous autres», lance-t-il avant de laisser échapper un autre juron.

Depuis la crise de 1999, Cambior a annoncé qu'elle interromprait son programme de couverture sur le prix de l'or, comme pour d'autres minières. «Le risque que l'actionnaire prend, c'est que dans l'avenir, si le prix de l'or tombe, on aura à fermer nos opérations.»

Mais on n'est loin d'être là. Cambior rêve plutôt d'ouvrir le gisement de Camp Caiman en Guyane française, acquis l'automne dernier. Plus de cinq millions US ont été mis de côté pour augmenter les ressources d'or, estimées à 1,2 million d'onces, et étudier la faisabilité d'exploitation.

En plus, Louis Gignac songe déjà à une deuxième phase de son projet Rosebel et scrute le sous-sol abrité pour augmenter la capacité de la mine Doyon. «Le boulier canadien, c'est un bon terrain de chasse.»

Pour Cambior, l'objectif est d'amener à une dizaine d'années les réserves d'or prouvées contre les huit années qu'elle a présentement.

Question de stabiliser davantage sa situation financière, Louis Gignac espère également augmenter à 20% les revenus de Cambior qui proviennent de sources autres que l'or. Actuellement, les revenus provenant de la mine Niobec, qui produit du niobium, représentent environ 10% des revenus.

Avec les années que Louis Gignac vient de passer, personne ne lui reprochera de chercher à amener des éléments plus stables dans son portefeuille.

Salon  
Entreprendre 2004MERCİ AUX VISITEURS ET PARTENAIRES.  
À LA PROCHAINE ÉDITION !

Tenrox

LE SOLEIL

umen  
INNOVATION

Microsoft

BUREAU  
EN GRÉSgraphiscan  
service d'imprimerie

économique

www.salon-entreprendre.com

# AUTOMOBILE

## MATCH DU MOIS

TOYOTA PRIUS CONTRE TOYOTA CAMRY V6

# Rouler « propre » a encore un prix

Sommes-nous prêts à payer afin de protéger l'environnement ?

**A**lléluia, nous sommes sauvés! La terrible, l'apocalyptique pollution automobile est en passe d'être vaincue. Fini les yeux qui pleurent, les bébés qui toussent. Adieu effet de serre, réchauffement de la planète, menaces de fonte des glaces et d'inondations. Le danger est circonscrit. C'est du moins ce que prétend Toyota, constructeur le plus avancé (et le plus médiatisé) en matière de voitures propres.

Je résume. L'automobile, source de plaisirs, a aussi un défaut sournois : elle pollue. Notre quotidien, tout d'abord, en émettant des oxydes d'azote (Nox), du monoxyde de carbone (CO), du gaz carbonique (CO<sub>2</sub>) et des particules nuisibles à notre santé. Notre futur, ensuite, en aggravant l'effet de serre. Pour parer à ces dangers, il faut produire des voitures propres. Et elles existent. Elles ne sont pas très nombreuses, mais tout indique qu'elles se multiplieront à un rythme effarant au cours des années à venir. Il s'agit de véhicules hybrides fonctionnant sous les effets conjugués d'un moteur à combustion interne classique et d'un moteur électrique.

Il y a trois ans, qui était prêt à déboursier près de 30 000\$ pour une

Prius de première génération? Très peu. En fait, le prétexte qu'elle soit propre ne vous a pas vraiment convaincu de déboursier les quelque 10 000\$ de plus que pour une Corolla de gabarit semblable. Qu'en est-il de la seconde génération de cette voiture hybride? Ses dimensions ont été re-

haussées, mais son prix est demeuré le même, à savoir celui d'une berline classique bien équipée. C'est d'ailleurs pourquoi nous l'opposons à l'une des intermédiaires les plus prisées du public : la Camry.

La Prius est un cas à part et, tout comme la Insight, la biplace hybride développée par Honda, sert avant tout à promouvoir cette technologie. Honda propose aujourd'hui une Civic « verte » et, dans un avenir très rapproché, ce sera au tour de l'Accord, de la RX330 (Lexus), de l'Escape (Ford) et du Highlander d'inclure un pendant hybride dans leur gamme. Et je ne vous parle pas des miracles attendus de l'hydrogène censé alimenter des piles à combustible entraînant des moteurs électriques.

La perspective de rouler propre n'a jamais été aussi encourageante.

Les constructeurs pensent (parfois certains se le font imposer) à la voiture propre. Et nous, sommes-nous prêts?



Éric Lefrançois

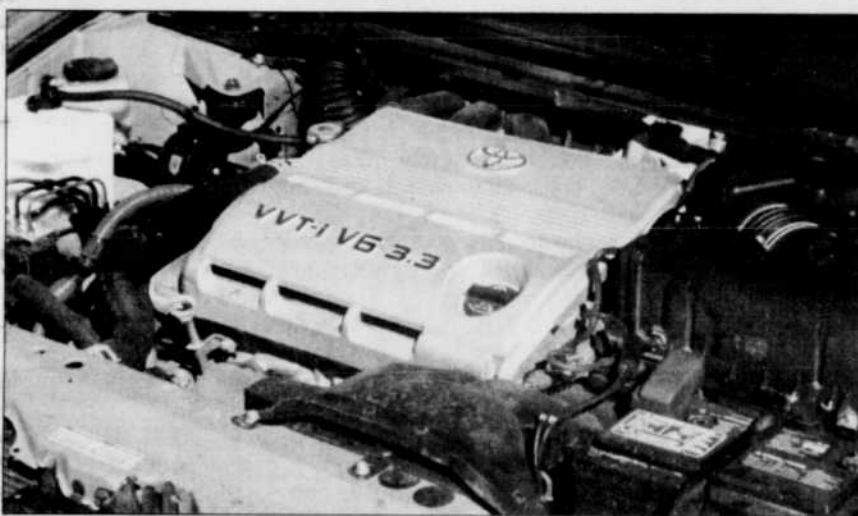
Collaboration spéciale



Écologique, d'accord, mais sa carrosserie est-elle suffisamment ample et son prix assez compétitif pour qu'on préfère la Prius à la Camry?



Presque jeu égal entre la Prius et la Camry de Toyota. Preuve que la technologie hybride a beaucoup progressé depuis la mise en marché de la première génération de Prius, la nouvelle se hisse dans l'univers des intermédiaires, créneau occupé par la Camry, sans pour autant hausser ses prix.



Souple et étonnamment économe compte tenu de sa cylindrée, le V6 de 3,3 litres de la Camry entretient de curieux rapports avec sa transmission automatique.

### TECHNIQUE

	Toyota Camry V6	Toyota Prius
Moteur à essence	V6 DACT 3,3 litres	L4 DACT 1,5 litre
Puissance (ch. à tr/min)	225 ch. à 5 600 tr/min	76 ch. à 5 000 tr/min
Couple	240 lb-pi à 3 600 tr/min	82 lb-pi à 4 200 tr/min
Moteur électrique		
Puissance (ch. à tr/min)	s.o.	67 de 1 200 à 1 540
Couple (lb-pi à tr/min)	s.o.	295 de 0 à 1 200
Poids (Kg)	1540	1310
Transmission de série	automatique 5 rapp.	automatique, CVT
Transmission optionnelle	aucune	aucune
Mode	traction	traction
Direction	crémaillère	crémaillère
Rayon de braquage (m)	11,1	10,2
Réservoir d'essence (l)	70	45
Type d'essence recommandée	ordinaire	ordinaire
Freins (av-arr)	disque/disque	disque/tambour
ABS	de série	de série
Répartiteur électronique de freinage	de série	de série
Pneus	215/60R16	185/65R15

## Sur la route

Jusqu'ici, la Prius se révèle presque aussi agréable à vivre qu'une Camry. Dans le cadre d'une utilisation quotidienne, c'est aussi le cas, à la condition de pouvoir composer avec un véhicule dont le comportement demande encore à être peaufiné. Il est vrai d'affirmer que cette deuxième génération a fait un bond de géant par rapport à la précédente, mais il est tout aussi vrai qu'il y a encore place à l'amélioration. Ainsi, dès que le moteur électrique se tait (vers 30 km/h), le petit quatre-cylindres de 1,5 litre de la Prius s'émoustille un peu, mais il est cependant difficile de maintenir le bon rythme dès que la route se met à faire des lacets ou prend de l'altitude.

La transmission à variation continue (CVT) de la Prius semble entraînée non pas par une courroie, mais bien par un gros élastique tellement les rapports préprogrammés s'étirent. On a alors l'impression que les roues avant filent alors que celles à l'arrière demeurent scotchées à la chaussée. Est-ce le prix à payer pour rouler économiquement? Si tel est le cas, les économies à la pompe ne sont pas aussi spectaculaires que celles annoncées par Transports Canada. Notre meilleure moyenne (ville-route) a été de 7,1 litres/100 km alors que la Camry consommait 3,8 litres de plus aux 100 km. Par contre, si l'on prête foi aux mesures officielles, la Prius rejette dans l'atmosphère deux fois moins de gaz à effet de serre.

Hélas, il y a encore un prix à payer pour rouler « vert ». Au fil des kilomètres, la Prius n'a guère mis de temps à révéler sa vraie nature. Son train avant est imprécis et sa direction à assistance électrique nuit à la précision de conduite et à l'agilité en virage. Ces défauts sont amplifiés par une tenue

de cap difficile lorsqu'Éole souffle sur les flancs de cette carrosserie, ce qui oblige à de multiples corrections du volant. En revanche, la très grande légèreté de la direction facilite les manœuvres dans les espaces restreints.

Si la pédale possède une course constante, on sent en revanche une variation très nette de la puissance, c'est-à-dire qu'il faut quelques centaines de kilomètres pour apprendre à la moduler. En revanche, la Prius concède à peine deux mètres à la Camry lors de nos mesures de freinage.

Qu'on ne s'y trompe pas, la Camry n'est guère plus « hop la vie » en matière d'agrément de conduite. En revanche, à son volant, on ne s'étonne de rien.

Profitant notamment d'un empattement plus long et de voies plus larges, la Camry avale les kilomètres sans gourmandise, veille au confort de ses passagers qui n'ont rien de mieux à faire que regarder défiler le paysage. Même si la suspension de la version SE est légèrement plus ferme que celle des autres Camry, les imperfections du revêtement sont correctement gommées. À bord de la Prius, « ça cogne un peu plus dur », pour reprendre une expression populaire.

Souple et étonnamment économe compte tenu de sa cylindrée, le V6 de 3,3 litres entretient, lui aussi, de curieux rapports avec sa transmission automatique. Elle est souple, discrète, mais son étagement semble perfectible. Cela ne l'empêche cependant pas (êtes-vous surpris?) de signer les meilleurs temps d'accélération et de reprises.

### À LIRE AUSSI :

■ Vie à bord et conclusion Page C 4

### NOS MESURES

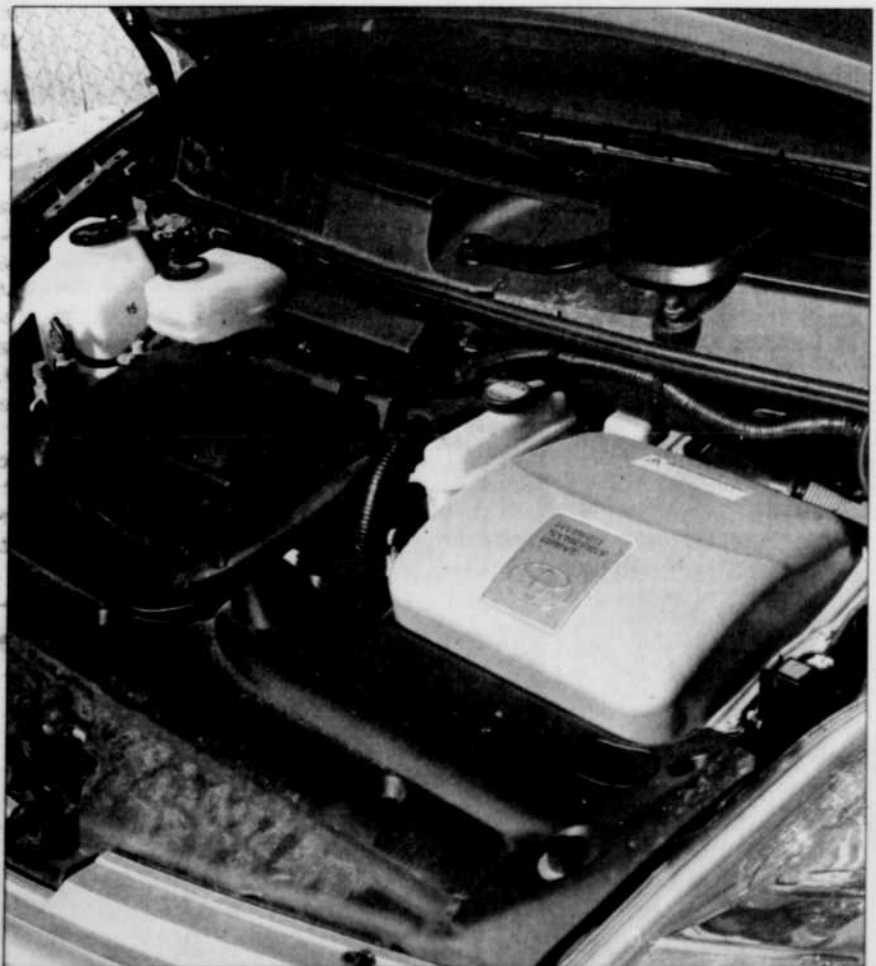
	Toyota Camry V6	Toyota Prius
0-100 km/h (s)	7,92	10,93
Niveau sonore ralenti —	4 —	45 (31, moteur élec. seul.) —
accélération — croisière 100 km (dB)	67 — 66	72 — 69
Consommation obtenue (l/100 km)	10,9	7,1
Freinage de 100-0 km/h (m)	43,5	45,1

### CE QU'IL FAUT SAVOIR

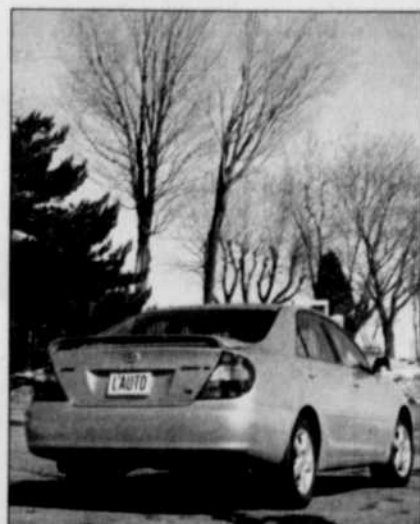
	Toyota Camry V6	Toyota Prius
Livrée essayée	SE	Base avec groupe B
Fourchette de prix	24 900 à 34 980 \$	29 990 à 34 055 \$
Prix du modèle essayé	34 980 \$	34 055 \$
Mensualités achat — location (1)	679,52 \$ — 559,89 \$	661,55 \$ — 563,40 \$
Gaz à effet de serre (tonnes/an)	7,3	3,2
Coût en essence par année (2)	1 905 \$	831 \$

(1) Taux de 7,2 % pour une location de 48 mois et de 6,2% pour achat sur 60 mois. Aucun comptant ou échange de véhicule. Taxes applicables en sus. À noter que les concessionnaires offrent des taux plus avantageux pour la Camry.

(2) Basée sur la consommation publiée par le constructeur. Coût de l'essence fixé à 81 ¢ le litre. Kilométrage annuel : 24 000. Parcours : 55 % ville, 45 % route.



Dès que le moteur électrique se tait (vers 30 km/h), le petit quatre-cylindres de 1,5 litre de la Prius s'émoustille un peu.



Profitant d'un empattement plus long et de voies plus larges, la Camry avale les kilomètres sans gourmandise, veille au confort de ses passagers qui n'ont qu'à regarder défiler le paysage.

## « La meilleure garantie »

■ Le 1<sup>er</sup> avril, Hyundai Canada annonçait qu'elle offrira la « meilleure garantie au pays ». Tous les nouveaux modèles Hyundai vendus à partir de maintenant seront protégés par une garantie sans franchise de cinq ans ou 100 000 km limitée pare-chocs à pare-chocs et de sept ans ou 120 000 km sur le groupe motopropulseur. À cela s'ajoute un programme d'assistance routière 24 heures d'une durée de cinq ans ou 100 000 km. P.-R.R.

## Hauts et bas de l'auto

■ TOKYO — La production mondiale des constructeurs japonais Toyota, Nissan et Honda était à la hausse en février, alors que chez Mazda et Mitsubishi, c'était le contraire. Chez Toyota, le plus grand constructeur japonais d'automobiles, la production de véhicules a augmenté de 13,9% en février, par rapport à l'an dernier. Nissan enregistre une hausse mondiale de sa production de 14,5% grâce aux ventes de ses véhicules Quest, Armada et Titan aux États-Unis. Honda rapporte une légère augmentation de 1,6% de sa production. Parallèlement, la production de Mazda a chuté de 1,1% en un an, alors que celle de Mitsubishi Motors a diminué de 9,1%. (AP)

## Les 100 ans de Rolls-Royce

■ LONDRES — Rolls-Royce célébrera cet été son 100<sup>e</sup> anniversaire avec une série d'expositions, de spectacles aériens et un concert symphonique. Ces événements se dérouleront en Grande-Bretagne, en Allemagne, en Scandinavie, en Amérique du Nord et en Extrême-Orient. Les festivités débuteront le 4 mai au Midland Hotel à Manchester, en Angleterre. Ses moteurs équipent voitures, navires et avions. Elle est devenue l'une des principales compagnies dans le domaine aérospatial. Les voitures de luxe qui ont fait sa renommée internationale sont maintenant produites par BMW.

## AVIS AUX AUTOMOBILISTES

Les concessionnaires d'automobiles du secteur de Québec, membres de la Corporation des concessionnaires d'automobiles de la régionale de Québec, vous informent que leurs concessions seront fermées, notamment tous les services (vente, mécanique, pièces, carrosserie)

**LUNDI DE PÂQUES**  
12 avril 2004



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

## La Corporation vous informe...



MONSIEUR GILLES THIBAUT  
PRÉSIDENT DE LA CORPORATION

## Comment votre véhicule a-t-il traversé l'hiver ?

Importante la mise au point du printemps? Tout dépend. Si vous êtes de ceux qui possèdent une voiture récente et qui, en plus, observent rigoureusement le calendrier d'entretien recommandé par le constructeur, vous pouvez en principe présumer que votre voiture est en forme. Évidemment, si vous avez remarqué quelque chose d'anormal au cours des derniers jours, c'est autre chose...

Pour qui la mise au point printanière est particulièrement importante? Pour tous les autres... c'est-à-dire pour bien plus d'automobilistes qu'on le pense. Et que doit inclure une telle mise au point? Tout ce qu'il faut pour répondre à la question : comment votre voiture a-t-elle passé l'hiver? Il ne faut pas lésiner. Il en va souvent de votre sécurité, qu'on pense par exemple aux freins ou au système d'échappement.

Vous le voyez, il n'y a pas de réponse magique à cette question, d'où l'importance de s'en remettre à quelqu'un de fiable et de compétent. Et qui, mieux que votre concessionnaire, peut prétendre vraiment bien connaître votre voiture?

## Langlois Volkswagen

www.langloisvw.com



\* Ne s'applique qu'aux ventes faites à des particuliers. L'offre s'applique à une Jetta GLS 2004 de base, 5 vitesses, neuve, en stock. Photo à titre indicatif seulement. Frais de transport et de préparation inclus. Acompte de 3 925 et dépôt de sécurité de 200\$. Taxes, immatriculation, assurances, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (jusqu'à 95\$), frais administratifs du concessionnaire (le cas échéant) et frais de 12¢ de km après 80 000 km en son. Le concessionnaire peut louer à prix guichet.

## MATCH DU MOIS



La Camry n'est guère plus « hop la vie » en matière d'agrément de conduite. En revanche, à son volant, on ne s'étonne de rien.

## TOYOTA PRIUS CONTRE TOYOTA CAMRY V6

## Vie à bord

ÉRIC LEFRANÇOIS  
Collaboration spéciale

La nouvelle Prius ne klaxonne plus aussi bruyamment sa différence par rapport aux autres véhicules qui sillonnent nos routes. Du moins, de l'extérieur, car la Prius n'est pas à proprement parler une automobile dont la prise en mains est aisée. À commencer par la procédure de départ qui consiste à insérer une commande rectangulaire dans une fente, d'appuyer sur la pédale de freinage, puis d'appuyer sur le bouton *Power* tout en gardant un œil sur le bloc d'instrumentation dans l'attente d'apercevoir le voyant *Ready* s'illuminer, confirmant ainsi que le moteur est bel et bien en marche. Et ce n'est pas tout : ensuite, il faut déplacer le petit levier en forme de *joystick* à la position désirée. Lorsque le moment est venu d'éteindre le moteur, il faut appuyer sur la touche *P (parking)*, puis sur *Power* de nouveau. Rassurez-vous, après quelques semaines, la routine s'installe. Idem pour les commandes montées sur le volant qui permettent notamment de régler la climatisation ou la chaîne audio.

La Prius ne comporte aucune livrée; en d'autres mots, *what you see, is what you get*. Enfin presque, puisqu'un groupe d'options est proposé pour la rondelle somme de 4065\$. En échange de ce montant, vous obtenez notamment le dispositif de stabilité électronique, des coussins latéraux (sièges avant) et des rideaux gonflables (avant et arrière). La Camry SE V6 aussi propose un tel groupe qui fait grimper la facture à 34 980\$, c'est-à-dire 925\$ de plus que la Prius. Toutefois, la Camry propose des petites gâteries que n'a pas

la Prius comme une sellerie de cuir, des baquets avant chauffants et un toit ouvrant. D'autre part, les conditions de financement (achat ou location) de la Camry étaient, au moment de ce match, plus avantageuses que pour une Prius.

Première impression en prenant place à bord de ces voitures : l'aménagement intérieur de la Prius semble plus spacieux, plus aéré que celui de sa rivale du jour. Et ce n'est pas seulement une impression (voir la section Dimensions de notre tableau). En fait, à l'exception du dégagement pour la tête à l'arrière, la Prius se révèle la plus accueillante des deux. Elle n'est pas la plus confortable cependant. Ses sièges avant ne sont pas aussi moelleux et soutenant que ceux de la Camry qui, en prime, propose une banquette arrière plus enveloppante. La position de conduite est également un brin meilleure à bord de la Camry en raison notamment d'un plus grand nombre de réglages.

Au chapitre de la visibilité, on reproche à la Prius son hayon qui scinde en deux la lunette et ses montants de pare-brise gênants. On peut également ajouter la faible efficacité des systèmes de chauffage et de dégivrage de la Prius qui mettent plus de temps que ceux de la Camry à faire leur travail.

Même si le dossier de la banquette arrière se fractionne pour permettre d'y glisser de longs objets, la Camry n'offre toutefois pas la même modularité que la Prius qui jouit, elle, d'un hayon ouvrant dont la faible hauteur du seuil facilite, par ailleurs, le chargement.

Enfin, un mot sur la qualité de fabrication. Sur la Prius, elle n'est pas sans tache. Nous avons noté des vibrations au niveau du pare-brise et des matériaux mal ébavurés. Pour sa part, la Camry laissait entendre quelques craquements à l'arrière.

La qualité  
de  
fabrication  
présente  
des lacunes



L'aménagement intérieur de la Prius semble plus spacieux, plus aéré que celui de sa rivale du jour.

## Pour conclure

Ce match met en évidence une chose : le système hybride de Toyota est viable. Ce principe de motorisation mixte doit toutefois être encore amélioré (freinage, puissance un peu juste, consommation plus élevée que promise), mais il semble vraiment sur la bonne voie. Nul doute que si le constructeur japonais montait ce dispositif à bord de la Camry (une solution que Toyota envisage, dit-on), l'offre serait encore plus alléchante pour le consommateur. Ce jour-là, vous n'aurez plus d'excuse pour ne pas rouler « propre ».

## POINTAGE

	Toyota Camry V6	Toyota Prius
<b>ESTHÉTIQUE (15 points)</b>		
Apparence extérieure	2,5	3
Résistance aux chocs courants	3,5	2,5
Présentation (matériaux-qualité-assemblage)	3,5	3,5
Sous-total	9,5	9
<b>VIE À BORD (35 POINTS)</b>		
Équipements	3,5	3
Position de conduite	4	3
Visibilité	3,7	3,5
Dégagement intérieur-confort	4	3,5
Volume du coffre (accès, modularité, etc.)	3	4
Niveau sonore	3,3	3,1
Ergonomie	3,5	3
Sous-total	25	23,1
<b>CONDUITE (35 POINTS)</b>		
Performances	4	3
Agrément moteur	4	2,5
Transmission	3,5	2,8
Tenue de route	3,5	2,5
Freinage	4	2,7
Sécurité active et passive	4	4
Agrément de conduite	3,5	3
Sous-total	26,5	20,5
<b>BUDGET (15 POINTS)</b>		
Rapport prix-équipements	4,1	4
Valeur de revente	4,1	3,7
Consommation d'essence	3,4	4,8
Sous-total	11,6	12,5
<b>GRAND TOTAL</b>	<b>72,6</b>	<b>65,1</b>

## DIMENSIONS

	Toyota Camry V6	Toyota Prius
Empattement — longueur (mm)	2720 — 4805	2700 — 4445
Largeur — hauteur	1795 — 1490	1725 — 1490
Dégagement av jambes — tête	1057 — 996	1064 — 993
Dégagement arr jambes — tête	960 — 973	980 — 947
Volume du coffre (l)	473	455,3

## Une auto tout équipée!

- sièges avant chauffants
- lecteur CD 8 haut-parleurs
- climatiseur
- vitres électriques
- retroviseurs extérieurs chauffants
- freins à disque aux quatre roues avec ABS
- régulateur de vitesse
- système d'alarme antivol
- quatre coussins gonflables

Et en plus, elle est dotée d'une garantie limitée pare-chocs à pare-chocs de 4 ans ou 80 000 km.

Êtes-vous fait pour Volkswagen?

6090, boul. Sainte-Anne  
L'Ange-Gardien, Québec  
(418) 822-0671  
1-877-822-0671





## Ubisoft fait vendre Montréal

LAURIER CLOUTIER  
La Presse

Dans l'industrie des jeux vidéo, Montréal devient une plaque tournante du vidéo grâce notamment aux trophées raflés par Ubisoft au cours des derniers galas internationaux.

À Las Vegas, Ubisoft a remporté neuf des 23 trophées, soit plus de 40% du total, au gala de l'Académie des arts et des sciences interactives, au début du mois dernier. Et à la fin du mois dernier, Ubisoft en a gagné deux autres aux Games Developers Choice Awards, de San Jose.

C'est «un immense succès pour Ubisoft» qui avait déjà récolté notamment l'an dernier des prix pour le jeu Splinter Cell, vendu à six millions d'exemplaires, a déclaré à *La Presse Affaires* Martin Tremblay, président-directeur général d'Ubisoft Diversissements (Montréal), de retour de son périple aux galas et au siège social. C'est à Montréal, où travaillent 700 personnes, que Ubisoft France possède le plus important de ses 13 studios mondiaux, loin devant celui de Shanghai, de 300 employés. Ubisoft Montréal produit 50% des jeux du groupe mondial qui lui confie en outre les tests sur toute sa gamme.

«C'est un rayonnement international sans pareil pour Montréal, encore plus que dans le cinéma. Les jeux vidéo sont traduits, en 12 à 20 langues, et lancés simultanément dans 50 pays. Ubisoft Montréal devient le bombardier du jeu vidéo mondial», a lancé Martin Tremblay.

### 1070 EMPLOYÉS D'ICI JUILLET

Près de la moitié des employés d'Ubisoft Montréal ont travaillé sur les jeux vidéo primés, a souligné Martin Tremblay. L'effectif de Montréal grimpera à 1070 employés d'ici juillet prochain, dont 100 occasionnels. Montréal va faire les investissements pour demeurer en tête, a assuré Martin Tremblay. À l'ouverture en 1997, Ubisoft avait prévu embaucher 800 personnes en 10 ans à Montréal mais dépassera 1000 en sept ans.

### AU PREMIER RANG

Lors des galas, il y a quatre ans, Martin Tremblay s'est fait assigner un siège à l'arrière de la salle, mais cette année, on lui en a donné un au premier rang. «Ça change toute l'atmosphère dans les locaux d'Ubisoft Montréal, qui s'est mesuré au monde entier et a gagné. Avec les travaux en cours, portant sur 16 nouveaux jeux vidéo, Ubisoft Montréal a en outre un gros potentiel. À la mi-mai, la grande foire E3 de Las Vegas réunira tous les acheteurs des chaînes, y compris celles d'Asie: il y aura 60 000 personnes, de Wal-Mart, de Future Shop. Sauf les Martiens, tout le monde sera là, et ils feront des achats», Ubisoft Montréal compte en tirer profit.

«Des indices ne mentent pas. Microsoft et Sony viennent nous voir et sont prêts à signer des ententes avec Ubisoft Montréal», a révélé Martin Tremblay. «La masse critique d'Ubisoft Montréal lui permet d'avancer plus vite, par rapport à des concurrents qui ne peuvent lancer qu'un jeu à tous les deux ans, mais il faut continuer de livrer de vraies batailles, mettre au point des stratégies de sorties de jeux».

De plus en plus d'adultes découvrent les jeux vidéo, y compris les femmes, attirés par leur réalisme accru, les scénarios crédibles et les émotions. Des acteurs de Hollywood prêtent leurs voix aux jeux, Peter Gabriel compose la musique. «Des experts du cinéma s'associent aux cracks des jeux vidéo; comme Hollywood, ils font appel aux effets spéciaux de Discreet Logistics. Les jeux vidéo vont devenir un vrai choix de divertissement», a conclu Martin Tremblay.

## Facturés en trop

■ DENVER — Un problème informatique a doublé et même triplé le montant de plus de 800 000 transactions effectuées avec des cartes de crédit dans les magasins Wal-Mart des États-Unis, la semaine dernière. Staci Busby, porte-parole de First Data Corporation, une entreprise spécialisée dans l'exécution de paiement électronique, a indiqué hier que les sommes facturées ou débitées en surplus sur les cartes Visa et MasterCard avaient déjà été remboursées. La porte-parole n'était toutefois pas en mesure de préciser la nature des ennuis informatiques. Le nombre exact de consommateurs touchés n'a pas non plus été dévoilé, mais M<sup>me</sup> Busby a par contre souligné que Wal-Mart était le seul détaillant où ce type d'erreur est survenu. (AP)

# Couche-Tard lance la Reload et s'attend à faire un « malheur » au Québec

LAURIER CLOUTIER  
La Presse

Couche-Tard lance la boisson énergétique Reload, un produit spécialement conçu pour les jeunes, qui fait déjà un malheur au Québec et vise l'ensemble du Canada.

«La Reload connaît le succès au Québec et va sans doute aller loin», a déclaré à *La Presse Affaires* Stéphane Gonthier, vice-président à l'exploitation d'Alimentation Couche-Tard pour l'est du Canada. «Le vrai test, ce sera la saison estivale, mais (le vice-président) demeure convaincu du succès».

Depuis cinq semaines, la Reload se classe au troisième rang des ventes des boissons énergétiques chez Couche-Tard, derrière la Guru distribuée par Molson et parfois la Base, livrée par Labatt. D'ici un an, la Reload vise le 1<sup>er</sup> rang au Québec et, jusqu'ici, suit sa planification. L'an prochain, la compagnie compte lancer une deuxième boisson, plus légère.

La Reload n'est pourtant pas fabriquée par un géant des boissons, mais plutôt par une nouvelle PME de Laval, Industries Bigg Juice, possédée par trois associés de 23 ans.

«L'innovation ne vient pas toujours des multinationales Coke, Pepsi ou Nestlé, mais aussi des PME. Alimentation Couche-Tard n'a pas d'idées préconçues», a assuré Stéphane Gonthier. La Reload devra par contre affronter une dizaine de boissons énergétiques distribuées par des groupes internationaux et les brasseurs Molson et Labatt.

Les copropriétaires de Bigg Juice — Frédéric Chapleau, Vincent Langlois et Frédéric Panetta — ont monté leur projet avec professionnalisme, y compris par des travaux à HEC Montréal, dans un «marché très concurrentiel qui manquait d'innovation». La Reload mise sur sa qualité supérieure, son côté jeune et dynamique, son look nouveau. Sa bouteille longiligne peut se glisser partout et les associés ont même l'ambition, dans l'auto, de remplacer l'eau et le café.

«C'est excitant d'encourager de jeunes entrepreneurs québécois dont le produit pourrait se retrouver sur les tablettes de l'ensemble du Canada», a déclaré Stéphane Gonthier. «Et Reload est un excellent produit, c'est fondamental».



Une nouvelle boisson gazeuse fait son apparition chez Couche-Tard exclusivement. Trois jeunes Montréalais sont propriétaire de Bigg Juice qui fabrique la boisson Reload. Frédéric Chapleau, un des trois actionnaires de Bigg Juice déguste un Reload sous les yeux de Vincent Langlois (à gauche) et de Frédéric Panetta (à droite).

M. Gonthier a conclu en février dernier une entente de distribution exclusive de la Reload chez les 545 Couche-Tard du Québec, pour le secteur des dépanneurs. L'entente prévoit l'espace en tablettes et dans les réfrigérateurs et la publicité à l'intérieur du dépanneur. Bigg Juice a par ailleurs signé des contrats avec des centaines d'autres clients, soit des gymnases, des bars et des associations étudiantes. La part des ventes de la Reload réalisées avec Couche-Tard chuterait en six mois de 75% à 40% du volume total.

### JEUNES ATTIRÉS

Ce type de boissons attire les jeunes et connaît «la plus forte croissance depuis trois ans», a expliqué Stéphane Gonthier. Coca-Cola et PepsiCo annoncent d'autres lancements.

«C'est une catégorie très importante pour Couche-Tard, selon Stéphane Gonthier. Les adolescents et les jeunes adultes fréquentent davantage les Couche-Tard que les autres magasins, jusqu'à trois fois plus. Couche-Tard est un réseau de distribution privilégié pour ces boissons».

Pour rester «une destination pour les 15 à 24 ans, Couche-Tard doit leur

offrir des produits exclusifs ou qu'ils découvrent d'abord dans ses dépanneurs. C'est important que cette clientèle soit assurée de trouver chez Couche-Tard des produits nouveaux et attirants», a souligné Stéphane Gonthier. Une fois sur place, les jeunes achètent d'autres produits aux marges de profits plus élevées.

Les boissons énergétiques génèrent cependant beaucoup moins que 5% du chiffre d'affaires de la chaîne de dépanneurs, dont les plus gros vendeurs comprennent le tabac, la bière, l'essence et le lait.

Après avoir monté Bigg Juice de leurs propres mains et mis au point avec soin durant trois mois la bonne recette de la Reload, avec des experts, les trois associés ont frappé à la porte du siège social de Couche-Tard, l'automne dernier, sans y avoir de contacts privilégiés. «Avec de la flamme dans les yeux, ces jeunes ont présenté leur Reload» au gérant de cette catégorie de produits, Jean-Marie Bourque. «Entre fonceurs, nous nous sommes reconnus, selon Stéphane Gonthier. La chimie passe facilement entre les entrepreneurs québécois. J'ai travaillé avec eux pour améliorer l'emballage, l'éti-

quette de la bouteille, afin d'arriver à un produit plus mature. Ça a été un plaisir de mettre à l'épreuve le sens de la créativité» de Couche-Tard.

Dès avant la première vente, les copropriétaires ont investi 85 000 \$, soit leurs économies, une subvention de 18 000 \$ du Fonds jeunesse et une bourse de 8000 \$ du programme SAJE et du CLD de Laval. En plus de tout leur temps disponible. Pour la publicité à CKOI, au début d'avril, Vincent Langlois a loué l'équipement et chanté lui-même, sur une musique composée par les associés. Ayant tout fait eux-mêmes, ils savent comment fonctionne l'entreprise. Ils ont choisi une bouteille en plastique avec bouchon, plutôt qu'une canette; de 320 millilitres, au lieu de 250, mais au même prix de 2,39 \$; sans oublier la qualité et la saveur de la Reload.

L'expérience acquise pourra être utile pour relever les prochains défis. Après les Couche-Tard du Québec, la Reload vise ceux de l'Ouest canadien, peut-être dès cet été, et ceux des États-Unis. Au Québec, Frédéric Panetta se charge de toute la distribution, avec son propre véhicule, mais à l'extérieur, il faudra trouver les bons distributeurs.

## FERMETURE TEMPORAIRE DE L'INCINÉRATEUR BENNETT ENVIRONMENTAL AU LAC-SAINT-JEAN

# Forte réaction des marchés

## L'action chute de 27% à Toronto

GILLES GAGNÉ

Collaboration spéciale

■ CARLETON — Les marchés boursiers ont fortement réagi en apprenant que la firme Bennett Environmental fermerait pour quelques semaines son incinérateur de Saint-Ambroise, au Lac-Saint-Jean, en raison de délais de livraison des sols contaminés qui doivent y être traités.

L'action de Bennett à la Bourse de Toronto a perdu 27% en une seule journée, il y a une semaine, c'est-à-dire 5,98 \$, pour clôturer à 16 \$. L'entreprise est au cœur d'une controverse en Gaspésie et au nord du Nouveau-Brunswick, où 47 000 citoyens ont signé des pétitions d'opposition à la construction du deuxième incinérateur de sols contaminés de Bennett, à Belledune cette fois.

À la suite de la chute de son action, la compagnie a jugé bon d'émettre un communiqué pour expliquer la situation, et donner des justifications pour des résultats moindres qu'anticipés lors du premier trimestre de 2004.

Ainsi, selon la compagnie, les sols traités jusqu'ici en 2004 proviennent du projet Sagtek Labrador, «pour lequel Bennett agit comme entrepreneur principal et obtient un résultat fondé sur la conduite à terme de l'ensemble du projet».

Toujours selon Bennett, le revenu provenant de la partie traitement de sols de ce projet est nettement moindre que le revenu moyen provenant de projets où Bennett agit simplement comme sous-

traitant responsable de l'étape traitement de sols.

D'autre part, la compagnie signale que l'arrêt de production de l'incinérateur de Saint-Ambroise est imputable aux délais de livraison de deux importants clients. «Les délais sont causés par des travaux de préparation effectués sur ces sites, qui ne sont pas terminés et qui retardent l'excavation et l'expédition de sols contaminés. Ces délais, non prévus par les clients, devraient se terminer fin mars ou au début d'avril. L'entreprise subira donc une interruption imprévue qui pourrait durer plusieurs semaines, peut-être jusqu'en mai, ou encore jusqu'à ce que les livraisons en provenance de ces sites ou d'autres sites reprennent.

### SYMPTOMATIQUE

Lue Potvin, porte-parole de la coalition gaspésienne Retour à l'expéditeur, opposée au projet de Bennett à Belledune, estime que la chute de l'action de la firme et les raisons qu'elle a invoquées, sont symptomatiques d'un comportement peu transparent de la part de ses dirigeants.

«Bennett réagit après coup, de façon maladroit, comme elle l'a fait depuis le début dans le dossier de Belledune. Elle blâme ses clients. Ça vient de lacunes d'organisation. C'est inquiétant. Ce manque de transparence a également dominé les démarches menant à la construction de l'incinérateur de Belledune. Espérons que les autorités sauront voir clair», note M. Potvin, qui a toujours espoir que le gouvernement fédéral ordonne la tenue d'une étude complète d'impact environnemental pour le projet du nord du Nouveau-Brunswick.

La compagnie s'explique par communiqué

## Plus haut revenu en 25 ans

■ KOWEÏT (AFP) — Le Koweït est en passe de réaliser ses plus hauts revenus annuels en plus de 25 ans, à la faveur des cours élevés du brut et d'une hausse de sa production pétrolière, ont indiqué des experts. L'émirat du Golfe avait terminé l'année financière 2003/2004, qui s'est achevée le 31 mars,

avec des revenus de 6,9 milliards de dinars koweïtiens (23 milliards \$US), le niveau le plus élevé depuis 1979, a indiqué le bureau de consultants Al-Shall (indépendant). Les recettes pétrolières sont estimées à 6,17 milliards de dinars (20,6 milliards \$US), contre des prévisions budgétaires de 2,97 milliards de dinars (9,9 milliards \$US), alors que le secteur non-pétrolier générerait 730 milliards de dinars (2,4 milliards \$US). (AFP)

## AVIS

PRENEZ AVIS que la compagnie GESTION ÉMILIE BRETON INC. demandera à l'inspecteur général des institutions financières la permission de se dissoudre. Le siège social de la compagnie est situé à St-Jean-Christophe.

Montréal, ce 2 avril 2004  
BOVIN O'NEILEN.C.

## VILLE DE QUÉBEC APPEL D'OFFRES

### ÉLIMINATION DE LÉZARDES PAR SCARIFICATION À FROID 2004 VQ-33096

Documents d'appel d'offres : Disponibles chez CONSTRUCTO et SÉAO (1) (2).  
Dépôt des soumissions : au plus tard le 20 avril 2004 à 14 h 15, date et heure de l'ouverture publique (3).  
Le 31 mars 2004

La greffière de la Ville, Josette Tessier, notaire, o.m.a.

### RÉAMÉNAGEMENT DE L'AVENUE MYRAND PHASE 2 - VQ-33346

Description des travaux : Réfection complète des réseaux d'aqueduc, d'égouts, de voirie et des aménagements sur 230 m de l'avenue Myrand à Sainte-Foy et très localement sur le boulevard René-Lévesque. Des travaux d'architecture du paysage, d'éclairage et de signalisation lumineuse font partie du mandat.

Documents d'appel d'offres : Disponibles chez CONSTRUCTO et SÉAO (1) (2).  
Informations techniques : GENIVAR au (418) 623-2254.  
Dépôt des soumissions : au plus tard le 20 avril 2004 à 14 h 15, date et heure de l'ouverture publique (3).  
Le 31 mars 2004

La greffière de la Ville, Josette Tessier, notaire, o.m.a.

### ACHAT DE POTEAUX DE TYPE « STANDARD » PROJET : PBE 2004813 - VQ-33369

Documents d'appel d'offres : Disponibles chez MERX et SÉAO (1) (2).  
Dépôt des soumissions : au plus tard le 22 avril 2004 à 14 h 15, date et heure de l'ouverture publique (3).  
Le 31 mars 2004

La greffière de la Ville, Josette Tessier, notaire, o.m.a.

### PONT DU REPOS- RÉFECTION DU TABLIER, VOIES SUD (PBS2002309) - VQ-33231

Documents d'appel d'offres : Disponibles chez CONSTRUCTO et SÉAO (1) (2).  
Dépôt des soumissions : au plus tard le 28 avril 2004 à 14 h 15, date et heure de l'ouverture publique (3).  
Le 31 mars 2004

La greffière de la Ville, Josette Tessier, notaire, o.m.a.

### AVIS AUX SOUMISSIONNAIRES

(1) MERX (<http://www.merx.com>) ou au 1-800-964-6379 ou CONSTRUCTO (<http://www.constructo.ca>) ou au 1-800-482-2432. SÉAO (<http://www.seao.ca>) ou au 1-866-669-7326

(2) L'obtention des documents est sujette à la tarification de ces organismes.

(3) Les soumissions seront reçues à l'Hôtel de Ville, 2, rue des Jardins, bureau 551, Québec, G1R 4S9.

Renseignements administratifs: Service des approvisionnements au (418) 641-6164.

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

A 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 relatifs à ces appels d'offres.

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



Plus de puissance, moins d'essence.



**Suzuki Aerio Fastback 2004**

**0%**

financement à l'achat  
**60 MOIS\*\***

- 155 CH
- Volant inclinable
- Radio AM/FM/CD à 6 haut-parleurs
- Glaces et rétroviseurs électriques
- Traction intégrale disponible (AWD)

Location **209 \$\*** par mois sur 60 mois avec seulement 415 \$ comptant

Location traction intégrale **239 \$\*** par mois sur 60 mois avec seulement 1 310 \$ comptant

**0 \$** dépôt de sécurité

Frais de transport et de préparation inclus.

**Suzuki Aerio Berline 2004**



**0%**

financement à l'achat  
**60 MOIS\*\***

Location **199 \$\*** par mois sur 60 mois avec seulement 940 \$ comptant

Location traction intégrale **279 \$\*** par mois sur 60 mois avec seulement 930 \$ comptant

**0 \$** dépôt de sécurité

Frais de transport et de préparation inclus.

· 155 CH · Radio AM/FM/CD à 6 haut-parleurs · Glaces et rétroviseurs électriques · Traction intégrale disponible (AWD)

**Suzuki Swift+ 2004**



**0%**

financement à l'achat  
**60 MOIS\*\***

Location **176 \$\*** par mois sur 60 mois

**0 \$** comptant dépôt de sécurité

Frais de transport et de préparation inclus.

· 5 portes · Volant inclinable · Siège du conducteur à hauteur réglable · Radio AM/FM/CD · Deux coussins gonflables · De l'espace pour 5

**Offre d'une durée limitée**

VOUS SEREZ ENCORE PLUS ÉTONNÉ EN VISITANT VOTRE CONCESSIONNAIRE SUZUKI OU LE [WWW.SUZUKI.CA](http://WWW.SUZUKI.CA)

**ACADIA SUZUKI**  
Ville Vanier (418) 681-6000

**MAUGER SUZUKI**  
Grande-Rivière (418) 385-4545

**GASPÉSIE SUZUKI**  
Matane (418) 562-2277

**VACHON SUZUKI**  
Ste-Marie-de-Beauce (418) 387-7510

**GRAND PORTAGE SUZUKI**  
Rivière-du-Loup (418) 862-4400

**SEPT-ÎLES SUZUKI**  
Sept-Îles (418) 962-0707

**GAGNON SUZUKI**  
Chicoutimi (418) 543-7711

**LÉVIS SUZUKI**  
Lévis (418) 835-5050

**ROYAL SUZUKI**  
Ancienne Lorette (418) 872-0005

**SUZUKI AUTO ET MOTO R.C.**  
Rimouski Est (418) 723-2233

**DALLAIRE SUZUKI**  
Saint-Bruno, Lac St-Jean (418) 343-3758

\*Offre d'une durée limitée s'adressant aux clients admissibles au crédit (S.A.C.) pour la location des véhicules suivants : Aerio Fastback S TM 2004, Aerio Fastback S AWD 2004, Aerio Berline GL TM 2004, Aerio Berline GLX AWD 2004, Swift+ TM 2004. Le paiement de location est basé sur un terme de 60 mois pour des mensualités de 209 \$/239 \$/199 \$/279 \$/176 \$ (obligation locative totale de 12 951 \$/15 649 \$/12 879 \$/17 666 \$/10 554 \$ incluant la mise de fonds initiale) avec kilométrage alloué de 100 000 km (0,10 \$/km additionnel). Le taux annuel est de 2,6 %/2,6 %/2,6 %/2,6 %/1,6 % avec comptant requis de 415 \$/1 310 \$/940 \$/930 \$/0 \$. Le premier versement de location est requis au début du bail. L'offre de location inclut les frais de transport et de préparation (995 \$). Aucun dépôt de sécurité requis. Voyez un concessionnaire participant pour tous les détails et autres conditions applicables, et pour connaître les diverses options d'achat offertes à la fin du bail. Certains concessionnaires peuvent louer moins cher. Les offres de location sont disponibles pour une durée limitée auprès de crédit.Linx et ne peuvent être combinées à aucune autre offre. D'autres offres et taux de location sont aussi disponibles auprès de Crédit Suzuki Canada. \*\*Le financement à l'achat au taux de 0 % jusqu'à 60 mois est disponible auprès de la Banque de la Nouvelle-Écosse ou de Crédit Suzuki Canada pour tout modèle Aerio 2004 et Swift+ 2004 neuf disponible. L'offre de financement à l'achat s'adresse aux clients admissibles au crédit (S.A.C.). Exemple : pour un emprunt de 10 000 \$ à un taux d'intérêt annuel de 0 % pour un terme de 60 mois, les mensualités sont de 166,66 \$. Le coût d'emprunt est de 0 \$ et l'obligation totale est de 10 000 \$. Un comptant initial peut être requis. Offre d'une durée limitée qui ne peut être combinée à aucune autre offre. Les offres de location et de financement n'incluent pas les frais d'immatriculation, d'assurances, d'administration, d'acquisition, d'enregistrement RDPRM ou toutes taxes applicables. Voyez un concessionnaire participant pour tous les détails. Les véhicules peuvent différer de l'illustration.

