

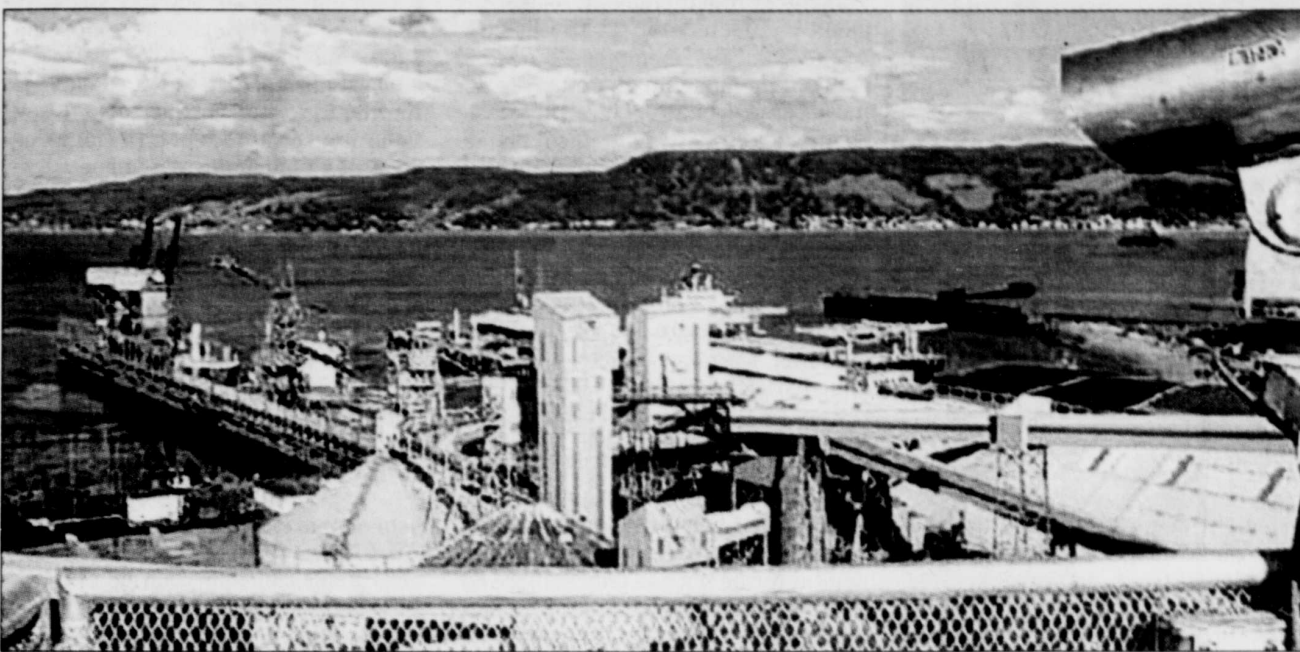
ÉCONOMIE



La Audi A8L: élégance, luxe, sportivité et nouvelles technologies C 3 et C 7
Les Dollarama font la pluie et le beau temps dans le commerce au Canada C 2

PAQUET
PATHFINDER
CHILLKOOT 2003
399\$ Location à partir de par mois
3880, boul. de la Rivière-Sud, Lévis 838-3838
(Voisin de Paquet Mitsubishi)

NOUVELLES TECHNOLOGIES



Un lidar veille au grain à l'usine portuaire d'Alcan à La Baie afin de mesurer les émanations de poussière de bauxite.

Balayer au laser

ANDRÉ MAGNY
AMagny@lesoleil.com

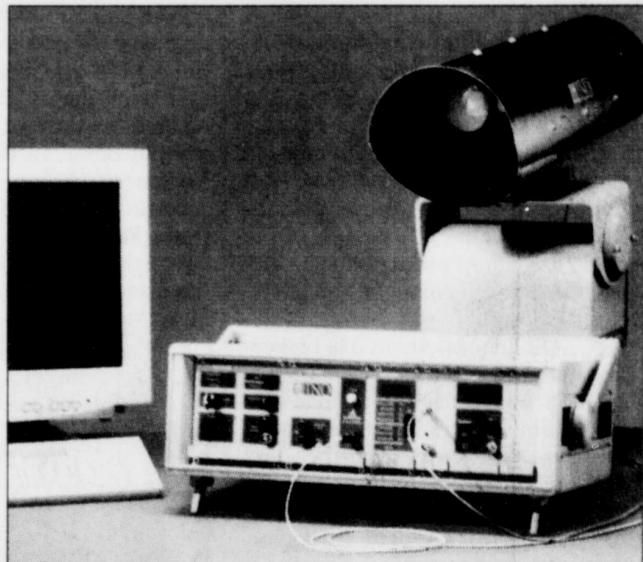
Après le radar, le lidar. Un façon innovatrice de balayer la poussière devant sa porte avec un rayon laser. Une technique qu'Alcan a testée à son usine portuaire de La Baie.

Si le radar détecte les avions et les nuages, le lidar, acronyme pour « Light Detection and Ranging » (détection et télémétrie à l'aide de la lumière), est capable d'évaluer la concentration de particules dans l'air, grâce à la présence du laser.

Docteur en physique et spécialiste de l'optique et du laser, Daniel Cantin de l'Institut national de l'optique (INO) explique « que la poussière renvoie la lumière projetée sur ses particules au même titre qu'un mur réfléchit une source lumineuse ». C'est ce retour de lumière qui permet au lidar d'analyser la quantité de poussière dans un lieu donné. Plus le signal est intense, plus cela signifie que la poussière est en grande quantité.

À l'usine portuaire d'Alcan à La Baie, la présence de particules de bauxite rendait soucieuse la direction. Au moment du déchargement du minéral, de la poussière s'échappait des conteneurs maritimes. LINO a donc fourni, moyennant 100 000 \$, un appareil « compact, de dimension industrielle et sécuritaire pour les yeux », selon les propos de M. Cantin. Le lidar de l'INO se compose de trois sous-systèmes: un module de surveillance incluant des télescopes de transmission et de réception, un module émetteur-récepteur composé du laser et un système de contrôle analysant à l'aide d'un ordinateur les messages transmis par le laser.

Après plus de trois ans d'utilisation à La Baie, un second lidar à fibre laser industriel devrait être installé dans une autre usine d'Alcan de la région, mais cette fois-ci à l'intérieur afin de détecter d'autres types de particules. Sans préciser officiellement l'emplacement exact du second lidar, la porte-parole de la compagnie, Margot Tapp, a tenu à spécifier que « c'est encore en phase de recherche et de



Le lidar est un balai qui nettoie aux rayons lasers.

développement et que la compagnie s'attend à ce que les résultats soient donnés en continu par l'appareil ».

Pour Daniel Cantin, il ne fait pas de doute que l'utilisation du lidar dans l'usine concernée permettra de détecter toutes les sources d'émission. L'appareil, conçu pour pivoter sur son axe, peut balayer à l'horizontal et à la verticale un emplacement donné jusqu'à une distance de 1 km pour la poussière.

Des pourparlers sont également en cours avec Agriculture Canada pour la mise en place d'un lidar à son Centre de recherche et développement en horticulture de St-Jean-sur-Richelieu. Cette fois-ci l'instrument photonique devrait être utilisé pour identifier la quantité de pesticides contenus dans l'air lors de leur épandage.

CRÉDITS D'IMPÔT DU MULTIMÉDIA

Attrait disparus avec le budget

RÉJEAN BOUDREAU
La Presse

■ Une mesure passée inaperçue dans le dernier budget du ministre des Finances Yves Séguin rend des sociétés de technologies inscrites en Bourse, comme le Groupe CGI, moins attrayantes pour des acheteurs potentiels. Elle complique aussi la vie à celles qui, comme Zaq Solutions Interactives, veulent modifier leur structure de propriété tout en continuant à profiter des subventions de Québec.

Dans son discours du budget, le nouveau gouvernement libéral a « resserré » les mesures fiscales touchant les entreprises technologiques logées notamment dans la Cité du multimédia et dans la Cité du commerce électronique à Montréal.

Ces aides prennent la forme d'un crédit représentant jusqu'à 40 % des salaires. Généralement, le plafond est de 15 000 \$ par employé.

Le gouvernement libéral, on le sait, n'accepte plus les nouvelles demandes provenant d'entreprises désireuses d'obtenir de généreux crédits d'impôt en échange d'une adresse sur les sites désignés.

Mais à cela s'ajoute une mesure passée sous silence: tout en respectant les engagements de son prédécesseur, il a imposé une sérieuse contrainte aux sociétés déjà inscrites au programme et qui continuent de recevoir des subventions.

« En cas d'acquisition du contrôle », peut-on lire dans les renseignements

additionnels au budget, les sociétés inscrites ne pourront plus bénéficier de ces exemptions fiscales. En d'autres mots, si une société subventionnée est achetée par un concurrent, elle perd automatiquement son avantage fiscal.

AVIS AUX ACHETEURS

C'est un facteur important que tout acheteur devra prendre en compte s'il présente une offre, sollicitée ou non, à une société inscrite en Bourse, comme CGI, dont 30 % de ses profits nets sont le fruit de subventions gouvernementales.

CGI reçoit de l'aide de Québec depuis 2000, pour une durée de 10 ans. Ses crédits d'impôt se sont élevés à 43,2 millions \$ (11 c l'action) sur des profits de 135,8 millions \$ (36 c) l'an passé seulement.

De plus, en achetant Cognicase récemment, CGI ajoute presque une

Voir ATTRAITS en C 2 >

Québec n'accepte plus de nouvelles demandes

Une « hypothèque » de 100 MM\$ à gérer

Les banquiers du gouvernement veillent sur les finances et sur la dette du Québec

LOUIS TANGUAY
LTanguay@lesoleil.com

Au cœur de la capitale, dans l'aile ouest de l'immeuble du ministère des Finances du Québec, une grande salle truffée d'ordinateurs à écrans multiples, de téléphones à claviers étendus et de tableaux projetés, n'a rien en commun avec les traditionnels bureaux de fonctionnaires.

C'est le décor de haute technologie où évoluent dans la discrétion les « banquiers » du gouvernement.

Leur mandat est de gérer le financement et la dette du Québec, qui ressem-

ble au casse-tête d'une hypothèque de plus de 100 milliards \$ contractée auprès d'une multitude de prêteurs.

Administrer une telle somme d'emprunts nécessite des interventions constantes pour réduire les coûts et faire en sorte que les bailleurs de fonds se sentent à l'aise de négocier des titres obligataires québécois. On veille donc jalousement sur leurs « liquidités », au ministère des Finances (MFQ).

Au seul chapitre des opérations de trésorerie, les transactions du ministère ont totalisé plus de 30 milliards \$ en 2002-03.

En outre, chaque année, le renouvel-

lement des obligations qui arrivent à échéance nécessite une dizaine de nouvelles émissions dont la valeur totale oscille entre 8 et 10 milliards \$.

Enfin, la gestion des risques reliés aux changements brusques nécessite des négociations continues sur des contrats à terme sur les taux d'intérêt ou sur les devises.

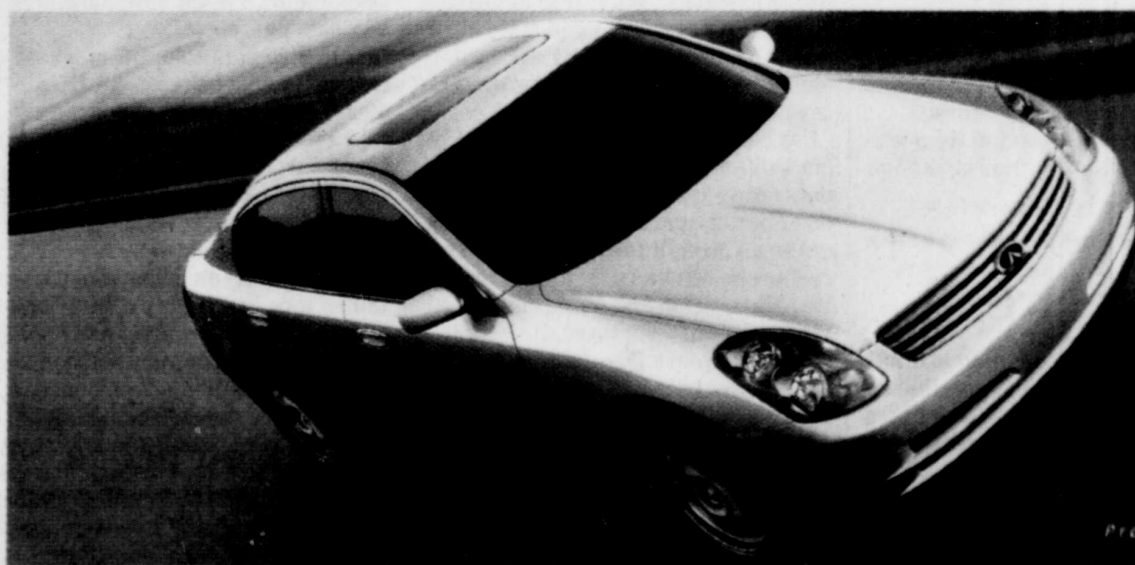
Le centre nerveux de ces opérations se situe au deuxième étage de l'austère édifice du ministère, au 12, rue Saint-Louis, juste en biais avec le Château Frontenac.

Voir HYPOTHÈQUE en C 2 >



Les banquiers du gouvernement restent les yeux rivés à leurs ordinateurs.

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



Le tout superbement équipé à partir de **39 400 \$***

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^{MC1} 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



INFINITI

INFINITI QUÉBEC

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

* PDSF de la nouvelle G35 2003 (modèle de luxe). Montré ici, la G35 2003 Privilege 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.



L'information financière en temps réel arrive tant sur écrans géants que sur les moniteurs des ordinateurs des négociants et analystes.

HYPOTHÈQUE

Suite de la C 1

Là, une vingtaine d'experts s'affairent à longueur de jour, chacun dans ses spécialités, à surveiller les marchés financiers et à réagir aux mouvements des investisseurs.

Ces négociants et analystes utilisent les mêmes outils que les « traders » des grandes banques et chacun manipule un volume de valeurs comparable à ce que fait un professionnel qui exerce des fonctions semblables dans le privé.

Le ministère a calqué son canevas sur les institutions privées et sa salle de négociations est le miroir de celles qu'on trouve chez ses interlocuteurs, les maisons de courtage en valeurs mobilières et les grandes banques.

On pourrait donc appeler ces gens-là les « banquiers » du gouvernement du Québec. Le terme ne choque pas les hauts fonctionnaires des Finances, si on ajoute la nuance qu'au lieu de rechercher les profits comme dans les salles de marché des institutions privées, on vise, rue St-Louis, à réduire les coûts des emprunts, et à faciliter les échanges entre les prêteurs pour qu'ils puissent aisément modifier la composition de leur portefeuille.

C'est l'une des fins auxquelles sert le fonds d'amortissement des emprunts du gouvernement et des établissements qu'il subventionne. Dans toutes les conversations revient la préoccupation de garder le marché « liquide » pour les titres émis tant par le Québec que par les municipalités et les commissions scolaires, par exemple.

Le marché est considéré comme liquide lorsque, pour tout acheteur d'un type particulier d'obligations, on trouve facilement un vendeur et vice-versa. Plus il y a de titres en mouvement, plus il est facile d'en établir le juste prix.

Le ministère surveille donc tous ces prix et ceux des titres émis dans les autres provinces canadiennes, pour en acheter et en vendre au juste prix. Le roulement du portefeuille est généralement de huit à neuf fois par année soit le double de ce qui se pratique dans les institutions privées.

L'équipe de négociants effectue en termes de valeur, entre 12 et 15 % des transactions sur le marché secondaire des titres à revenu fixe québécois. Mais elle évite d'en négocier des quantités telles qu'elle pourrait paraître vouloir manipuler le marché. La valeur de la totalité des transactions sur les titres québécois dans l'ensemble du

Canada se situe annuellement entre 90 et 100 milliards \$. Une connaissance approfondie du marché est particulièrement importante quand vient le temps de choisir la taille, le marché cible (investisseurs en général ou institutionnels comme les compagnies d'assurance et les caisses de retraite) et le moment d'une nouvelle émission d'obligations.

Cela se fait généralement par tranches de 500 millions \$ sur le marché canadien, mais parfois de 2,5 milliards \$ sur le marché européen.

Reprenant l'exemple de l'hypothèque d'un particulier, un administrateur explique par ailleurs que si vous avez à renouveler un emprunt de 200 000 \$ vous serez plus intéressé à demander des soumissions à un grand nombre de banquiers que si vous ne devez que 5000 \$ sur votre propriété.

Un propriétaire de maison avec une hypothèque de 100 000 \$ ou 200 000 \$ ne peut pas la séparer en 10 pour avoir une partie avec un taux pour 20 ans, une autre part à 10 ans, une à sept, et ainsi de suite, en plus d'une partie à taux variable et d'une autre à taux variable plafonné.

Mais, avec une dette de plus de 100 milliards \$ l'éventail est beaucoup plus étendu incluant les obligations à 40 ans et les acceptations bancaires à 30 jours.

La saine diversification est aussi importante pour un emprunteur que pour un investisseur qui compose son portefeuille de placements.

Les taux d'intérêt se négocient généralement à la troisième et parfois à la quatrième décimale près.

L'importance accordée aux produits dérivés dans la gestion des risques sert à multiplier la flexibilité du système. Ils sont utilisés de façon très conservatrice, assure-t-on dans les coulisses de la salle de négociations.

Dans les hautes sphères du ministère des Finances, on ne se cache pas d'avoir développé au fil des années une expertise unique notamment sur les marchés européens et japonais. Le Québec est beaucoup plus présent que les autres gouvernements provinciaux sur ces marchés.

Le MFQ a aussi été le premier organisme public à négocier des produits dérivés à la Bourse de Montréal.

Mais, les sciences financières étant souvent soumises à des impacts imprévisibles, on a pour philosophie, rue St-Louis, de se préoccuper d'abord d'avoir en tout temps l'argent nécessaire pour couvrir la dette. Une autre façon de le dire est « qu'on est là pour réduire les coûts, mais dans la mesure d'un risque acceptable ».

ATTRAITES

Suite de la C 1

vingtaine de millions \$ de subventions de plus à sa ligne des bénéfices.

De façon théorique, cette nouvelle mesure gouvernementale réduit donc la valeur de l'entreprise pour un acheteur intéressé. Y a-t-il un risque pour les actionnaires ? CGI devrait-elle divulguer cette nouvelle information au marché ?

« Elle n'a pas à divulguer, croit Pierre Lapointe, stratège adjoint à la Financière Banque Nationale. Son activité principale n'est pas de vendre son entreprise mais de faire de l'impartition informatique. Cela étant dit, la société devient moins attrayante pour un acheteur. »

Pour le moment, la valeur de CGI est estimée en fonction de ses profits à venir et non en fonction d'une vente potentielle, précise le spécialiste.

De toute façon, « CGI n'est pas à vendre », martèle Paule Doré, vice-présidente à la direction de la société en entrevue.

Mais il y a quand même un changement de contrôle qui se profile depuis plusieurs années entre CGI et le géant des télécoms BCE. « Cette entente est en révision et il y aura du nouveau le 1^{er} août, comme c'est déjà annoncé », dit M^{me} Doré.

S'il y avait une modification à l'actionnariat, CGI pourrait-elle perdre ses crédits d'impôt ? Le ministère des Finances ne veut pas aborder des cas particuliers, mais il se dit ouvert à des accommodements mineurs dans des cas « très » précis.

« Si le changement est prévu depuis longtemps, on pourrait analyser la situation, avance prudemment Paul Bergeron, directeur des impôts des entreprises. Mais une chose doit être claire : ces changements aux mesures fiscales ont été faits en toute connaissance de cause. »

L'objectif du ministère est de mettre un terme aux crédits d'impôt qui donnent des avantages compétitifs aux entreprises qui en profitent. En même temps, il doit respecter la

« clause grand-père » des entreprises déjà inscrites au programme, afin de protéger les décisions d'investissements (bail, déménagement, etc.) prises par des dirigeants en fonction des programmes d'aide disponibles à l'époque.

Certaines « représentations » auraient été faites au ministère par des entreprises dont l'identité reste confidentielle.

ZAQ

S'il y en a un qui connaît bien l'impact d'un « changement de contrôle » d'une entreprise sur les crédits d'impôt, c'est bien Ronald Brisebois, l'ancien président de Cognicase.

M. Brisebois préside maintenant aux destinées de Isac Technologies, un nouveau joueur spécialisé dans l'impartition de services informatiques et le développement de logiciels.

Isac, une compagnie privée, est actionnaire à hauteur de 39 % de Zaq Solutions Interactives, une société cotée à la Bourse de croissance TSX des titres de petites capitalisations qui a le droit de recevoir des crédits d'impôt.

Le sort de Zaq, une coquille vide, inactive en Bourse depuis le printemps, inquiète beaucoup ses petits actionnaires qui souhaitent la voir prendre du tonus rapidement. Jusqu'à maintenant, les nouvelles ne sont pas très bonnes pour eux.

L'objectif de M. Brisebois était de faire une prise de contrôle inversée en intégrant les activités de Isac dans la société publique Zaq, de changer son nom et de faire passer la nouvelle société sur le grand parquet de la Bourse de Toronto.

Le hic ? Cette transaction change le contrôle de Zaq. « Avec les nouvelles mesures du budget, cette fusion ferait perdre à Zaq son droit d'avoir des crédits d'impôt », remarque le dirigeant.

Son plan B : garder Zaq en filiale et l'utiliser comme machine à subventions, tout en amenant Isac en Bourse par un autre moyen, soit par une émission publique ou par l'achat en achetant une autre société cotée en Bourse.

M. Brisebois attend une réponse finale avant de prendre une décision et de convoquer les actionnaires de Zaq en assemblée.

Volkswagen supprime 4000 emplois au Brésil

SAO PAULO (AP) — Une sévère baisse des ventes de voitures entraîne la suppression de 4000 emplois au Brésil chez Volkswagen, a annoncé la compagnie. Volkswagen a expliqué qu'elle souhaite supprimer 16 % de ses 24800 emplois d'ouvriers en raison des faibles ventes cette année et de la capacité de production excessive de ses cinq usines brésiliennes.

Frappé de plein fouet par la faiblesse de la situation économique, les ventes de la marque ont chuté de 8 % durant le premier semestre 2003. Volkswagen a été le troisième plus gros constructeur automobile au Brésil durant cette période derrière General Motors et Fiat.

La plupart des ouvriers de Volkswagen qui vont perdre leur emploi auront l'opportunité de rejoindre une nouvelle

société en cours de création par la firme. « Nous pensons qu'il est possible de reclasser une grande partie de notre trop grand nombre d'ouvriers dans ces nouveaux emplois », a déclaré Peter Hartz, le directeur de Volkswagen pour l'Amérique du Sud et l'Afrique.

Cette annonce n'explique pas ce que cette nouvelle société fera, mais Volkswagen donnera des informations aujourd'hui.

DOLLARAMA

En tête au Canada avec 300 magasins

LAURIER CLOUTIER

La Presse

■ La chaîne Dollarama, de Montréal, se classe en tête de son secteur au Canada, avec plus de 300 magasins, soit autant que le groupe Buck or Two, de la région de Toronto.

Plusieurs croient pourtant — avec les vieux commerces « 5-10-15 » des années 1960 en mémoire — que le concept du magasin du dollar est dépassé. Surpris d'y voir autant de clients, d'autres se demandent tout de même comment Dollarama réussit à faire un profit.

Larry Rossy, président de la compagnie familiale S. Rossy Inc, réplique que ce n'est pas facile mais, 90 % de ses Dollarama vont bien. Aux États-Unis, selon des spécialistes, les magasins du dollar constituent un des rares segments du commerce de détail encore en croissance.

Dans l'Ouest, on n'entend pas dépasser la ville de Winnipeg

Attrapé au vol, après plusieurs tentatives, le président de la compagnie à capital fermé n'a pas trop élaboré cependant et a même refusé d'être photographié, lui ou un autre cadre du groupe. Ce n'est pas le genre de cette famille, discrète.

Un Dollarama a ouvert l'automne dernier en plein centre-ville, au niveau métro de la Place Montréal-Trust, mais Larry Rossy en est « un peu déçu », dit-il. « Ce magasin ne rencontre pas mes espoirs, de loin, d'au moins 50 %. Les résultats ne permettent pas de payer le loyer. Ce magasin fait partie des 10 % qui me déçoivent ».

« Les magasins Dollarama sont vus comme les sauveurs des centres commerciaux en perdition », selon Jean Laramée, vice-président principal d'Ivanhoé Cambridge, propriétaire de Place Montréal-Trust. Ces détaillants « réalisent des ventes surprenantes et sont très en demande », dont à l'occasion des nombreuses fêtes célébrées

par les enfants, a expliqué le vice-président à l'ouverture du Dollarama dans son immeuble.

« C'est normal qu'il ait dit ça mais, je vous dis la vérité, réplique Larry Rossy. Dollarama compte sept à 10 magasins dans des immeubles d'Ivanhoé Cambridge et n'a plus à faire ses preuves ». La chaîne dénombre 60 magasins sur l'île de Montréal, 50 dans les Maritimes, où les affaires « vont bien dans un marché stable », et une centaine en Ontario.

M. Rossy vient d'ouvrir son premier magasin à Winnipeg mais, parce qu'il a enfin réussi à trouver un moyen de transport à bon prix pour sa marchandise. « Ça va fonctionner à Winnipeg, il n'y a pas de doute, mais quand à aller plus loin dans l'Ouest canadien, ça va être difficile ».

Le président prévoit toutefois encore des ouvertures, dans les régions, en banlieue et en ville, « selon les opportunités ». Les jours de fêtes et d'anniversaires aident aux ventes mais les affaires roulent « peu importe la saison », selon lui.

La société à capital ouvert Denninghouse occupe le même rang que Dollarama, avec 326 magasins Buck or Two dans les 10 provinces, dont 27 Dollar ou Deux au Québec. Il s'agit cependant de franchises, souligne Larry Rossy. Durant le dernier exercice financier terminé le 31 janvier, Denninghouse a déclaré des profits de 3,4 millions \$, en hausse de 6,6 %, sur un chiffre d'affaires de 232,6 millions \$, en croissance de 10,4 %. La superficie d'un Dollar ou Deux varie de 4000 à 13500 pieds carrés.



LE SOLEIL, STEVENS LEBLANC

« Les magasins Dollarama sont vus comme les sauveurs des centres commerciaux en perdition », selon Jean Laramée, vice-président principal d'Ivanhoé Cambridge, propriétaire de Place Montréal-Trust.

Un concept qu'on redécouvre

Une partie de la clientèle boudait les magasins du dollar mais, les redécouvre. Tous ne s'en vantent pas mais presque tout le monde, maintenant, sont déjà entrés dans un de ces magasins pour trouver un petit truc, pas cher.

Les États-Unis aussi redécouvrent ce type de magasins. Le pays en dénombre déjà plus de 15 000 mais, son économie pourrait en supporter deux fois plus.

Le magasin à un dollar demeure l'un des rares créneaux du commerce de détail en croissance, selon le magazine *BusinessWeek*. C'est une histoire à succès un peu dédaignée mais la reconnaissance s'en vient car la performance de ces magasins s'améliore encore.

Les chaînes Dollar Tree, Family Dollar, Dollar General et 99 Cents Stores ont rénové leurs magasins et attirent des clients aux revenus plus élevés, grâce à l'incertitude économique et la recherche des bas prix alimentée par Wal-Mart. Selon une étude des consultants Retail Forward, 36 % des consommateurs fréquentent ces magasins chaque mois, comparativement à 26 % en 1997.

Malgré de solides résultats financiers, il a fallu beaucoup de temps pour améliorer l'image auprès des clients et des investisseurs, déclare cependant le chef de la direction de Dollar Tree, Macon Brock. « L'Amérique se réveille à peine au créneau ».

Exploités au départ dans des quartiers moins favorisés, des magasins du dollar ouvrent maintenant ailleurs, notamment dans la banlieue mieux cotée, et 69 % des familles américaines y ont déjà mis les pieds, selon Retail Forward.

Ce n'est sans doute qu'un début, selon des analystes, car les 10 grandes chaînes du secteur comptent déjà

Les magasins du dollar se situent entre Wal-Mart et le dépanneur

16 400 de ces magasins et au moins 15 000 autres pourraient trouver un marché aux États-Unis. Les magasins du dollar semblent combler un vide entre Wal-Mart et le dépanneur, à la gamme limitée mais aux prix plus élevés.

Pour être rentable, un magasin du dollar ne nécessite qu'un bassin de 3000 à 4000 ménages, même aux revenus modestes. Concurrent de Wal-Mart, Target a par contre besoin, pour chacun de ses magasins, de 25 000 ménages avec des revenus annuels de plus de 35 000 \$US.

Les magasins du dollar sont plus rentables aux États-Unis qu'au Canada, estime Larry Rossy, président de Dollarama. Sa chaîne de Montréal doit acheter sa marchandise, notamment en Chine, avec des dollars canadiens. « Les magasins américains paient l'équivalent de 40 à 50 cents pour leur marchandise revendue à 1 \$US, mais Dollarama, 60 à 75 cents. Le secteur est très apprécié par les investisseurs aux États-Unis. Par contre, la hausse du dollar canadien nous aide un peu », reconnaît-il.

AUTOMOBILE

La course à l'innovation

De nouvelles technologies pour rendre les véhicules plus confortables, sécuritaires et plus performants

■ On n'arrête pas le progrès, dit le vieil adage. Surtout dans le domaine de l'automobile, pourrait-on ajouter. La compétition étant ce qu'elle est, les différents constructeurs et fabricants d'accessoires multiplient les innovations afin de rendre les véhicules plus confortables, plus sécuritaires et plus performants. LE SOLEIL vous présente aujourd'hui quelques-unes de ces nouvelles technologies. Certaines sont commercialisées depuis quelques mois alors que d'autres le seront sou peu.

Depuis quelques mois, les BMW Série 3 Coupé et Cabriolet sont équipées d'un indicateur dynamique de la puissance de freinage. Grâce à ce nouveau système à deux niveaux, la surface d'éclairage varie en fonction de la décélération réelle du véhicule, ce qui a pour effet de réduire le risque de collision arrière. D'abord offert sur les véhicules vendus aux États-Unis, l'indicateur dynamique de la puissance de freinage est maintenant disponible au Canada et en Europe.



Jean-François Tardif
JFTardif@lesoleil.com

rage adaptatif intégrant un phare rotatif pour la fonction code. Le phare Opel, mis au point par Hella, a une liberté de rotation de 15 degrés de chaque côté. Il est complété par un éclairage latéral à 90 degrés qui n'entre en fonction que lors du braquage des roues directrices à une vitesse de moins de 50 kilomètres/heure. Cet éclairage pourra aussi être activé par une fonction spéciale afin de faciliter les manœuvres de stationnement. Il devrait être offert sur les modèles Vectra et sur la future Signum.

EMPREINTES DIGITALES

Certaines Audi A8 sont maintenant munies d'un dispositif de déverrouillage du véhicule par empreinte digitale dont le but, pour le moment, est de différencier plusieurs conducteurs. Ce système, baptisé le One touch memory, scanne l'empreinte d'un doigt grâce à un capteur placé au centre de la console et produit une image noir et blanc de 65 000 points qu'il compare, en une fraction de seconde, à celles mises en mémoire. La reconnaissance de l'empreinte digitale permet ensuite l'activation des réglages mémorisés du siège, des rétroviseurs, du volant, de la climatisation et du système MMI. Les automobilistes ont maintenant



Après avoir mis sur le marché des véhicules dotés de freins à disque conçus en céramique, voilà que le constructeur Porsche renouvelle l'expérience en commercialisant un véhicule dont l'embrayage est fabriqué dans la même matière, soit la Carrera GT.

une nouvelle arme contre la neige, la glace et le givre. Le système HotShot (MD), produit par la firme Microheat, permet de réchauffer rapidement le liquide lave-glace et donc, le rend plus efficace. Même chose en été alors que les insectes écrasés, la sève des arbres ou les fientes d'oiseaux sont nettoyés plus facilement avec un liquide chaud. Le HotShot s'intègre à n'importe quel système d'essuie-glace ou de lave-glace. Il a mérité, en 2002, le Prix du rédacteur du magazine *Popular Mechanics* qui souligne l'excellence en matière de design et d'innovation dans la création d'un nouveau produit.

MAIN LIBRE

La technologie cellulaire main libre s'est encore raffinée. Le système DriveBlue permet maintenant à un conducteur d'utiliser son téléphone Bluetooth sans le sortir de sa poche. La liaison se fait sans fil et c'est la reconnaissance vocale qui permet de placer un appel. Il peut donc donner son coup de téléphone sans quitter la route des yeux. Branché dans l'allume-cigare, le kit DriveBlue établit une connexion radio Bluetooth en utilisant un des profils audio du téléphone, oreillette ou main libre. Le système DriveBlue fonctionne avec tous les appareils Bluetooth disponibles sur le marché. Son installation ne requiert pas les services d'un professionnel ni de raccord entre un mobile et un support.

Après avoir mis sur le marché des véhicules dotés de freins à disque

conçus en céramique, voilà que le constructeur Porsche renouvelle l'expérience en commercialisant un véhicule dont l'embrayage est fabriqué dans la même matière, soit la Carrera GT. Le Porsche Ceramic Composite Clutch est composé de deux disques en fibres de carbone et de carbone de silicium. Ayant un diamètre de seulement 169 mm comparativement à 380 mm pour un disque conventionnel, ils permettent d'abaisser le centre de gravité de l'ensemble moteur-boîte de vitesse. Autre avantage, le faible poids de l'embrayage favorise les phases d'accélération. Finalement, ce nouvel embrayage devrait avoir, selon le constructeur Porsche, une durée de vie supérieure à un embrayage classique.

PNEU À GOMME DOUBLE

La firme Michelin a récemment mis sur le marché le Michelin Pilot Sport, un pneu fabriqué avec deux types de gomme. Le premier compose l'appui intérieur de la bande et il contient de la silice, ce qui lui donne une meilleure efficacité sous la pluie. Le second, utilisé dans la conception de la bande extérieure, est fait d'une gomme qui offre plus de précision de conduite. Ce nouveau pneu a été développé pour une utilisation très sportive. Il est plus rigide et son dessin comporte quatre bandes creuses.

Le constructeur français Opel travaille à la commercialisation d'un éclairage



La commercialisation du Touran de Volkswagen a aussi signifié l'arrivée sur le marché d'un nouveau moteur de quatre cylindres 2.0 TDi de 136 chevaux réunissant dans sa culasse quatre soupapes et un système d'injection à injecteur-pompe.

Un moteur à compression variable nouveau genre

Obligés de composer avec des exigences de plus en plus grandes au niveau de la consommation de carburant et des normes environnementales, les constructeurs travaillent au développement d'un moteur à compression variable nouveau genre. Son principe de base repose sur une idée simple. Relier le vilebrequin et le piston par un levier.

Les efforts pour développer un moteur à compression variable ne datent pas d'hier. Suivant le même concept, des moteurs à cylindres déconnectables et à taux de recyclage élevé des gaz ont été mis sur le marché. Des moteurs à taux volumétrique variable comme le Saab SVC ou le Mayflower e3 ont aussi été dévoilés.

Le nouveau moteur à compression variable présentement en dévelop-

pement dans le plus grand secret, offre plusieurs avantages. Non seulement sa cinématique est simple mais elle est efficace et elle est intégrée dans un bloc moteur rigide. La modification du taux de compression volumétrique est produite par la variation de hauteur d'une des extrémités du levier. Une suralimentation réduisant l'effet de pompage assure au moteur son rendement maximum.

VOLKSWAGEN

La nouvelle technologie permet aussi de prévenir l'usure du cylindre puisque le piston n'est plus en contact avec celui-ci. C'est dorénavant le mécanisme qui subit les efforts transversaux.

La commercialisation du Touran de Volkswagen a aussi signifié l'arrivée

sur le marché d'un nouveau moteur de quatre cylindres 2.0 TDi de 136 chevaux réunissant dans sa culasse quatre soupapes et un système d'injection à injecteur-pompe. À cause du manque de place, jamais par le passé ces deux technologies n'avaient pu être combinées.

Afin d'arriver à leurs fins, les ingénieurs de la firme Bosch ont miniaturisé l'injecteur et ceux de Volkswagen ont revu le système de commande. Ils ont de cette façon créé une nouvelle culasse traversée par un arbre à cames central de forte dimension et possédant deux autres arbres, un sur chacun de ses côtés. Ces derniers sont munis de culbuteurs de longueurs différentes servant à mettre en mouvement les soupapes. J.-F.T.

ESSAI ROUTIER

AUDI A8L

Si nous étions riches

■ Après BMW, Mercedes et Jaguar, Audi renouvelle son haut de gamme, l'A8, un savant cocktail d'élégance, de luxe, de sportivité et d'innovations technologiques. Tout pour plaire ?

A l'ombre de BMW et de Mercedes, Audi a longtemps eu du mal à respirer. Aujourd'hui, les nouvelles sont bonnes : le public répond bien, sa réputation se répand, on passe à la vitesse supérieure. Audi charge donc l'A8 de conquérir une clientèle qui l'a jadis snobée au profit des Classe S (Mercedes) et autres Série 7 (BMW), jugées plus prestigieuses.

Pour convaincre, l'A8 ne manque pas d'appâts : châssis en aluminium, rouage intégral et six coussins de sécurité gonflables, de quoi inciter la concurrence à faire preuve de plus d'humilité quand elle parle de technologie d'avant-garde.

La nouvelle Audi s'enveloppe d'une carrosserie au graphisme clair, faite de larges surfaces galbées aux contours parfaitement tracés. La partie avant plane au-dessus d'une calandre nickelée et le porte-à-faux extré-

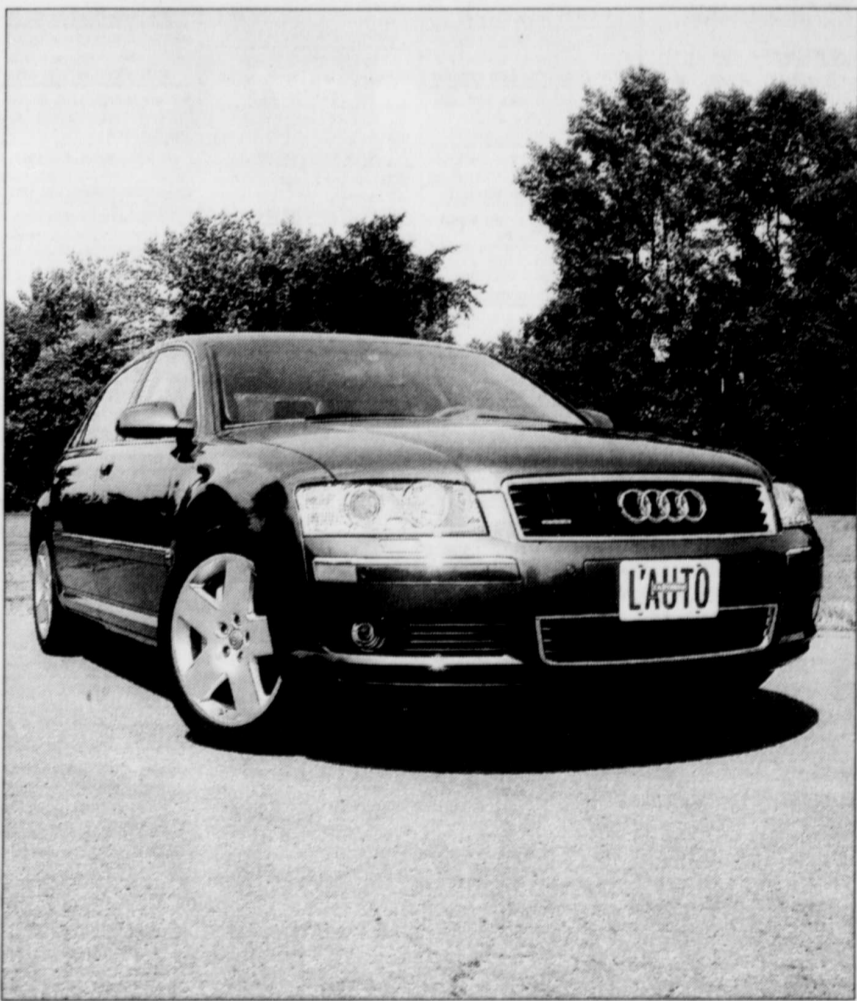
mement court relié à une poupe en altitude font de la nouvelle A8 un concentré de dynamisme et masquent en partie les dimensions imposantes de cette berline offerte strictement en version L, c'est-à-dire allongée. Une version raccourcie et une autre de performance (oui, la S8) seront vendues, d'ici un an ou deux.

L'habitacle de l'A8 nous fait voir des étoiles dès le premier coup d'œil : tableau de bord élégant, finition minutieuse, sièges avant confortables avec fonction massage en option. Les dimensions extérieures généreuses de l'A8 se retrouvent évidemment à l'intérieur. Le coffre offre une capacité appréciable, et surtout l'habitacle est spacieux et confortable... pour quatre. La banquette arrière est en effet davantage conçue pour deux personnes que pour trois avec, au centre, un dossier très raide qui cache un accoudoir avec une trousse de premiers soins et un imposant tunnel qui peut recevoir une climatisation indépendante (en option). Pour le reste, le confort est royal, mis à part un niveau sonore un peu élevé pour une voiture de ce standing. Mais vous ne risquez pas de vous en rendre compte puisqu'en glissant votre disque compact favori, la chaîne audio transforme l'habitacle en une véritable salle de concert.

SURVOL TECHNIQUE

- Moteur : V8 DACT 4,2 litres, 40 soupapes
- Puissance : 330 chevaux à 6 500 tr/mn.
- Couple : 317 li-pi à 3500 tr/mn.
- Transmission de série : semi-automatique à six rapports
- Transmission optionnelle : aucune
- Mode : Intégral (quatre roues motrices à prise permanente)
- Poids (kg) : 1995
- Rapport poids-puissance : 6,45
- Accélération 0-100 km/h (sec.) : 7,12
- Consommation moyenne (L/100 km) : 12,87
- Capacité du réservoir d'essence (litres) : 90
- Essence recommandée : super
- Direction : crémaillère, assistée
- Rayon de braquage (mètres) : 12,1
- Suspension av/arr : indépendante/indépendante
- Freins av/arr : disques/disques
- Pneus (av-arr) : 235/55R17

Fidèle à sa réputation, Audi a apporté un soin particulier à la qualité et à la finition. Le conducteur et son voisin de droite profitent de sièges électriques en cuir. Grâce au volant réglable électriquement en hauteur et en profondeur,



À chacun sa voie dans le segment du luxe. BMW ose un style audacieux pour sa Série 7, tandis que Mercedes surenchérit avec des puissances hallucinantes sur sa Classe S. Audi préfère jouer la carte de la discrétion et du classicisme avec sa nouvelle A8.

la position de conduite idéale se trouve facilement. Pour simplifier l'ergonomie et faciliter l'accès à de nombreuses commandes, Audi innove avec son terminal MMI (Interface multimédia) dont l'utilisation est, et de loin, plus intuitive que le I-Drive de BMW. Positionné en ar-

rière du levier de vitesse, ce qui oblige à quitter trop longtemps la route des yeux, ce dispositif permet cependant d'accéder facilement à la majorité des fonctions. L'autoradio, les suspensions

Voir AUDI en C 7

VEHICULES
Supermarché de l'auto, du camion et autres

948-988

VEHICULES
Services à l'auto

FAILLITÉ LIBÉRÉE
2e CHANCE AU CRÉDIT
E. Baillargeon Autos 683-7040

SEVODIRECTION DSG INC.
ALÉXANDRE FARKH ORAZIANI
SPECIALISTE CARBON
CREMALLIÈRE, BOÎTE DE DIRECTION, AUTO ET CAMION

948
SUPERMARCHÉ DE L'AUTO
Voitures 1995 et moins

A BON PRIX, ACHAT autos camion, 505 et plus, toutes marques, meilleur prix en ville, papier 5840, 7 jours sur 7. Cellulaire 418-801-7440.

ACHAT AUTO 505 à 9000
7 Jours sur 7. Avec papier 5840
Raymond Mercier auto.com 622-9600

BUICK SKYLARK 1992, 6 cylindres, automatique, 1995 \$
Raymond Mercier auto.com 622-9600

CHRYSLER CAVALIER 1991, 1888 000 km, V6, automatique, 14505
Raymond Mercier auto.com 622-9600

CHRYSLER IMPERIAL 1991, 4 portes, automatique, 12005, 827-4200
Raymond Mercier auto.com 622-9600

950
SUPERMARCHÉ DE L'AUTO
Voitures 2000 \$ à 6999 \$

AVENGER ES 1995, V6, 207 000 km, automatique, 15,500 \$
Raymond Mercier auto.com 622-9600

HONDA ACCORD EX 96, 184 000 km, automatique, 6005, 663-2867
CIVIC CX 97, automatique, 178 000 km, mag. impeccable, 5005, 667-3432

HYUNDAI ACCENT 1998, 99 707 km, 2 portes, automatique, 6295
AUTO EXCELLENCE 882-0355

HYUNDAI ACCENT 1999, 72 000 km, 2 portes, automatique, 325 sem.
AUTO P.J.S. 661-3222

HYUNDAI ACCENT GSI 1999, 71 000 km, 2 portes, automatique, garantie, 6995
Carette Autos (418) 427-3767

HYUNDAI SONATA GLS 1992, 80 000 km, automatique, 1995
STE-FOY HYUNDAI 654-9292

HYUNDAI ELANTRA 1995, 29555 G.A. 623-9994

HYUNDAI ACCENT GT 1996, 5 vitesses, vert, 89 000 km, équipée, 4295 G.A. 623-9994

HYUNDAI ACCENT 99, 66 000 km, vert, balance garantie, 79 300, 100 000, 205 sem.
STE-FOY HYUNDAI 654-9292

HYUNDAI SONATA GL 95, automatique, air climatisé, gris argent, 29955 G.A. 623-9994

HYUNDAI ELANTRA 95, 21555 G.A. 623-9994

MAZDA MX-6 1994, 5 vitesses, mag. vert, 39955 G.A. 623-9994

CHEVROLET CAVALIER 2001, 66 726 km, gris argent, 4 portes, manuelle, 8995
Germain Autos 990-8800-337-2226

CHEVROLET CAVALIER 2001, 27 300 km, 4 portes, automatique, 1995
Germain Autos 990-8800-337-2226

CHEVROLET CAVALIER 2001, 53 600 km, 4 portes, automatique, 8995
Germain Autos 990-8800-337-2226

CHEVROLET MALIBU 2000, 32 186 km, 4 portes, automatique, air CD, 11 995
Germain Autos 990-8800-337-2226

CHEVROLET CAVALIER 2000, 16 900 km, 2 portes, automatique, air climatisé, CARTIER PONTIAC BUICK 647-6000

CHEVROLET CAVALIER 2000, 16 900 km, 2 portes, automatique, air climatisé, CARTIER PONTIAC BUICK 647-6000

CHEVROLET CAVALIER 2000, 16 900 km, 2 portes, automatique, air climatisé, CARTIER PONTIAC BUICK 647-6000

CHEVROLET CAVALIER 2000, 16 900 km, 2 portes, automatique, air climatisé, CARTIER PONTIAC BUICK 647-6000

CHEVROLET CAVALIER 2000, 16 900 km, 2 portes, automatique, air climatisé, CARTIER PONTIAC BUICK 647-6000

CHEVROLET CAVALIER 2000, 16 900 km, 2 portes, automatique, air climatisé, CARTIER PONTIAC BUICK 647-6000

CHEVROLET CAVALIER 2000, 16 900 km, 2 portes, automatique, air climatisé, CARTIER PONTIAC BUICK 647-6000

HONDA CIVIC DX 2000, 65 000 km, gris, à voir!
STE-FOY HYUNDAI 654-9292

HONDA CIVIC COUPE 94, 27 306 km, automatique, 1995
Germain Autos 990-8800-337-2226

HYUNDAI ACCENT 2000, 33 432 km, 2 portes, manuelle, garantie, 2 895
Auto Daniel Parenteau 835-0554

HYUNDAI ACCENT GL 2000, 32 513 km, 4 portes, manuelle, garantie, 5 595
AUTO EXCELLENCE 882-0355

HYUNDAI ACCENT 2000, 46 000 km, 2 portes, manuelle, garantie, 1995
MÉTIVIER TOYOTA 837-4701

ELANTRA 1999, 87 200 km, 4 portes, automatique, air, CD, 11 995
Germain Autos 990-8800-337-2226

ACCENT 1999, 61 884 km, 2 portes, manuelle, spécial 6 995
SATURN DE QUÉBEC 681-5777

HYUNDAI SONATA 1997, 47 000 km, 4 portes, automatique, 7995, 335 sem.
Carette Autos (418) 427-3767

HYUNDAI ACCENT L 1999, 42 000 km, 2 portes, automatique, garantie, 1995
LEVIKO HYUNDAI 833-7140

HYUNDAI SONATA 1999, 39 000 km, automatique, a/c, garantie, LEVIKO HYUNDAI 833-7140

HYUNDAI TIBURON SE 1998, 80 000 km, automatique, tout équipé, AUTO MARTIN RATTÉ 822-3359

NISSAN SENTRA XE 1998, 4 portes, automatique, garantie Nissan, ROBERGE NISSAN 822-1475

NISSAN ALTIMA GXE 96, 76 000 km, automatique, air, CD, 11 995
Auto Daniel Parenteau 835-0554

NISSAN SENTRA, choix de 99 manuelle & automatique, ROBERGE NISSAN 822-1475

NISSAN SENTRA 98, 109 000 km, 4 portes, manuelle, impeccable, 1995
www.gestionlac.com 836-2916

NISSAN SENTRA XE 98, 20 L, 2 portes, automatique, garantie, ROBERGE NISSAN 822-1475

OLDS ALERO 2001, 44 850 km, 4 portes, automatique, air, CD, 11 995
Germain Autos 990-8800-337-2226

OLDS REGENCY 94, 104 246 km, vert, 4 portes, 6, automatique, 9995
Germain Autos 990-8800-337-2226

PLUSIEURS ELANTRA 99 et 2000, 100 km, tous garantis, impeccable, STE-FOY HYUNDAI 654-9292

PLYMOUTH BREEZE 1999, 27 063 km, tout équipé, PINTREND AUTO 833-8655 ext 505

SUNFIRE 1996, noire, décapotable, manuelle, 111 000 km, tout équipé, jamais sorti l'hiver, fait voir, 79005, 831-7655, 576-2224

SUNFIRE 2000, 60 000 km, 2 portes, automatique, air, CD, 11 995
Auto Daniel Parenteau 835-0554

TOYOTA TERCEL 1999, 58 000 km, 2 portes, manuelle, 1995
MÉTIVIER TOYOTA 837-4701

BUICK LESABRE LTD 1998, 52 000 km, tout équipé, 13 995
AUTO MARTIN RATTÉ 822-3359

BUICK CENTURY 2001, tout équipé, V6, 70 000 km, manuelle, 14 995, 695 sem.
CARTIER PONTIAC BUICK 847-6000

BUICK PARK AVENUE 98, 99 091 km, 4 portes, automatique, air, CD, 14 995
Germain Autos 990-8800-337-2226

CADILLAC CATERA 97, 4 portes, 94 000 km, équipée, impeccable, 8 pneus état neuf, freins refaits, 13 705, 654-9362

TOYOTA TERCEL 1999, 58 000 km, 2 portes, manuelle, gris, 1995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL EX 1998, 4 portes, automatique, air, CD, 14 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

BUICK LESABRE LTD 1998, 52 000 km, tout équipé, 13 995
AUTO MARTIN RATTÉ 822-3359

BUICK CENTURY 2001, tout équipé, V6, 70 000 km, manuelle, 14 995, 695 sem.
CARTIER PONTIAC BUICK 847-6000

BUICK PARK AVENUE 98, 99 091 km, 4 portes, automatique, air, CD, 14 995
Germain Autos 990-8800-337-2226

CADILLAC CATERA 97, 4 portes, 94 000 km, équipée, impeccable, 8 pneus état neuf, freins refaits, 13 705, 654-9362

TOYOTA TERCEL 1999, 58 000 km, 2 portes, manuelle, gris, 1995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL EX 1998, 4 portes, automatique, air, CD, 14 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

HONDA CIVIC DX 2001, 62 000 km, allégon, mag, 12 995, 60 sem.
AUTO P.J.S. 661-3222

HONDA CIVIC SI 2001, 70 000 km, manuelle, 14 995, 695 sem.
AUTO P.J.S. 661-3222

HONDA CIVIC EX G 2000, 39 234 km, manuelle, air, CD, électrique, Acura Optima 622-8180

HONDA ACCORD EXR 99, 129 000 km, 2 portes, automatique, garantie, 1995
CARTIER PONTIAC BUICK 847-6000

CADILLAC CATERA 97, 4 portes, 94 000 km, équipée, impeccable, 8 pneus état neuf, freins refaits, 13 705, 654-9362

TOYOTA TERCEL 1999, 58 000 km, 2 portes, manuelle, gris, 1995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL EX 1998, 4 portes, automatique, air, CD, 14 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

PONTIAC GRAND AM 2000, 45 130 km, bleu, 4 portes, automatique, air, 12 995
Germain Autos 990-8800-337-2226

PONTIAC GRAND AM 2001, 63 201 km, bleu, automatique, air, 13 995
Germain Autos 990-8800-337-2226

PONTIAC GRAND AM 2000, 25 372 km, 4 portes, automatique, air, 13 995
Germain Autos 990-8800-337-2226

PONTIAC GRAND AM 2000, 54 850 km, gris, pale, air, CD, 12 995
Germain Autos 990-8800-337-2226

PONTIAC GRAND AM 2002, SPECIAL, 16 995
CLOUTIER PONTIAC BUICK 833-3201

PONTIAC GRAND AM 2000, seulement 18 000 km, rouge, LAURIER PONTIAC BUICK 659-6420

PONTIAC GRAND AM 2000, 62 000 km, automatique, garantie, 94955
Auto Real Parent 529-1323

HYUNDAI TIBURON SE 1998, 81 000 km, tout équipé, AUTO MARTIN RATTÉ 822-3359

HYUNDAI TIBURON 2000, 71 000 km, 2 portes, automatique, 625 sem.
AUTO P.J.S. 661-3222

HYUNDAI TIBURON 2000, 46 000 km, automatique, A.C. équipée, toit, 13 4505, Carette Autos (418) 427-3767

HYUNDAI TIBURON SE 2000, 85 600 km, tout équipé, LEVIKO HYUNDAI 833-7140

ACURA 9.3 SE 2000, 56 000 km, automatique, bleu
Acura Optima 622-8180

ATTENTION TP CRUISER 2002, amende ban, équipée, pneus, air, climatiseur, Chevrolet, 1995, 29500
Chevrolet, 1995, 29500

AUDI A6 1999 FAMILIALE, 115000 km, automatique, 29500
Jacques Rivard 626-7777, 286-3930

AUDI TT Cabrio, 6 vit., 225hp, noir, balance de garantie 3 ans, 11 000 km, 43 500\$, Forteresse, Auto 455-4634

AUDI A4 2002, 30 000 km, gris, manuelle
Acura Optima 622-8180

BMW 328i 1999, 46 000 km, 4 portes, automatique, tout équipé, air, climatiseur, Chevrolet, 1995, 29500
Chevrolet, 1995, 29500

BMW 328i 1999, 46 000 km, 4 portes, automatique, tout équipé, air, climatiseur, Chevrolet, 1995, 29500
Chevrolet, 1995, 29500

BMW 328i 1999, 46 000 km, 4 portes, automatique, tout équipé, air, climatiseur, Chevrolet, 1995, 29500
Chevrolet, 1995, 29500

BMW 328i 1999, 46 000 km, 4 portes, automatique, tout équipé, air, climatiseur, Chevrolet, 1995, 29500
Chevrolet, 1995, 29500

BMW 328i 1999, 46 000 km, 4 portes, automatique, tout équipé, air, climatiseur, Chevrolet, 1995, 29500
Chevrolet, 1995, 29500

BMW 328i 1999, 46 000 km, 4 portes, automatique, tout équipé, air, climatiseur, Chevrolet, 1995, 29500
Chevrolet, 1995, 29500



Impala 2003
Démonstrateur PDSF 35-485\$
Spécial 28 200\$

MARLIN CHEVROLET-OLDSMOBILE INC.
688-1212

2145, Jean-Talon Sud, Sainte-Foy (Québec) Service ouvert 7 sur 7

NISSAN SENTRA XE 1998, 4 portes, automatique, garantie Nissan, ROBERGE NISSAN 822-1475

NISSAN ALTIMA GXE 96, 76 000 km, automatique, air, CD, 11 995
Auto Daniel Parenteau 835-0554

NISSAN SENTRA, choix de 99 manuelle & automatique, ROBERGE NISSAN 822-1475

NISSAN SENTRA 98, 109 000 km, 4 portes, manuelle, impeccable, 1995
www.gestionlac.com 836-2916

NISSAN SENTRA XE 98, 20 L, 2 portes, automatique, garantie, ROBERGE NISSAN 822-1475

OLDS ALERO 2001, 44 850 km, 4 portes, automatique, air, CD, 11 995
Germain Autos 990-8800-337-2226

OLDS REGENCY 94, 104 246 km, vert, 4 portes, 6, automatique, 9995
Germain Autos 990-8800-337-2226

PLUSIEURS ELANTRA 99 et 2000, 100 km, tous garantis, impeccable, STE-FOY HYUNDAI 654-9292

PLYMOUTH BREEZE 1999, 27 063 km, tout équipé, PINTREND AUTO 833-8655 ext 505

SUNFIRE 1996, noire, décapotable, manuelle, 111 000 km, tout équipé, jamais sorti l'hiver, fait voir, 79005, 831-7655, 576-2224

TOYOTA TERCEL 1999, 58 000 km, 2 portes, manuelle, gris, 1995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL EX 1998, 4 portes, automatique, air, CD, 14 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

TOYOTA TERCEL 1999, 4 portes, automatique, garantie, 11 995
Acura Optima 622-8180

PONTIAC GRAND AM 2000, 45 130 km, bleu, 4 portes, automatique, air, 12 995
Germain Autos 990-8800-337-2226

PONTIAC GRAND AM 2001, 63 201 km, bleu, automatique, air, 13 995
Germain Autos 990-8800-337-2226

PONTIAC GRAND AM 2000, 25 372 km, 4 portes, automatique, air, 13 995
Germain Autos 990-8800-337-2226

PONTIAC GRAND AM 2000, 54 850 km, gris, pale, air, CD, 12 995
Germain Autos 990-8800-337-2226

PONTIAC GRAND AM 2002, SPECIAL, 16 995
CLOUTIER PONTIAC BUICK 833-3201

ACURA 9.3 SE 2000, 56 000 km, automatique, bleu
Acura Optima 622-8180

ATTENTION TP CRUISER 2002, amende ban, équipée, pneus, air, climatiseur, Chevrolet, 1995, 29500
Chevrolet, 1995, 29500

AUDI A6 1999 FAMILIALE, 115000 km, automatique, 29500
Jacques Rivard 626-7777, 286-3930

AUDI TT Cabrio, 6 vit., 225hp, noir, balance de garantie 3 ans, 11 000 km, 43 500\$, Forteresse, Auto 455-4634

AUDI A4 2002, 30 000 km, gris, manuelle
Acura Optima 622-8180

RETOURNEZ LES AUTRES
RETOURNEZ LES AUTRES
RETOURNEZ LES AUTRES
RETOURNEZ LES AUTRES
RETOURNEZ LES AUTRES

948-988

VÉHICULES

SUPERMARCHÉ DE LAUTO
Voitures de 17 000 \$ et plus

NISSAN MAXIMA ES 99, 69 000km

NISSAN MAXIMA GXE 98

NISSAN MAXIMA GLE 63000km

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

NISSAN MAXIMA GXE 2001

DOUG CARAVAN 1992, 7 passagers

RAYMOND MERCIER AUTO 622-9600

FORD AEROSTAR SPORT 1994

FORD WINDSTAR GL 1995

FORD WINDSTAR 96

GMC S-15 King Cab 1990

JIMMY 4x4 87, magis, automatique

MAZDA MPV 1992, 150 000 km

PLYMOUTH GRAND VOYAGER LE 92

PLYMOUTH VOYAGER 1991

PLYMOUTH VOYAGER 1998

PLYMOUTH VOYAGER 95

VOYAGER SE 1993, 3.3L, 97 000 km

PONTIAC TRANS SPORT 1996

PONTIAC PICK-UP 1989, 2 roues

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

PONTIAC VENTURE 1999

CHEVROLET VENTURE 2000

PINTENDRE AUTOS 833-8655 ext 505

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET ASTRO 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET TRACKER 2000

CHEVROLET VENTURE LS 2000

STE-FOY HYUNDAI 651-2756

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET BLAZER LS 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

CHEVROLET VENTURE 2000

PONTIAC MONTANA 1999

LAURIER PONTIAC BUICK 659-6420

PONTIAC MONTANA 1999

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

PONTIAC MONTANA 2000

FORD WINDSTAR 2000

FORD Explorer Sport 2001

FORD Explorer Sport 2001

FORD CLUB WAGON 6-350 2002

FORD RANGER 4x4 2000

GMC SI 4x4 2000

GMC YUKON SLT 1999

PINTENDRE AUTOS 833-8655 ext 505

GMC SIERRA (1300) 2000

GMC JIMMY 2000

GMC SAFARI SLT 2001

GMC SIERRA 2000 ET 2001

GMC SIERRA SLE 1999

GMC JIMMY 2000

GMC SAFARI 2001

GMC SIERRA 2000

GMC YUKON XL 2001

GMC SONOMA 4x4, KING CAB

GMC ENVOY 2000

GMC SIERRA 2000

GMC YUKON XL 2001

GMC SONOMA 4x4, KING CAB

GMC ENVOY 2000

GMC SIERRA 2000

GMC YUKON XL 2001

GMC SONOMA 4x4, KING CAB

GMC ENVOY 2000

GMC SIERRA 2000

GMC YUKON XL 2001

GMC SONOMA 4x4, KING CAB

GMC ENVOY 2000

GMC SIERRA 2000

GMC YUKON XL 2001

GMC SONOMA 4x4, KING CAB

GMC ENVOY 2000

GMC SIERRA 2000

GMC YUKON XL 2001

Décès & Avis



Danielle Poulin
1958 - 2003

À l'hôpital de l'Enfant-Jésus de Québec, le vendredi 18 juillet 2003, à l'âge de 44 ans et 11 mois, est décédée Mme Danielle Poulin, conjointe de M. Gaston Roy. Elle demeurait à Saint-Georges de Beauce. La famille vous accueillera au

CENTRE FUNÉRAIRE GÉRALD CLOUTIER
12525, boul. Lacroix, Saint-Georges de Beauce
lundi de 13h30 à 16h30 et de 19h à 22h ainsi que mardi de 10h30 à 13h45. Le service religieux sera célébré le mardi 22 juillet à 14h, en l'église St-Georges (1890, 1re Avenue Ouest, Saint-Georges) et de là au Parc commémoratif Chaudière-Appalaches.

Elle laisse dans le deuil, outre son conjoint Gaston Roy, ses fils: Frédéric (Francesca Drouin) et Stéphane (Cindy Bolduc); sa mère dame Gisèle Lachance (feu Rodolphe Poulin, Jules Lachance); sa sœur Lili Poulin (Édouard Préfontaine); ses frères: Robert Poulin (Michelle Coude) et Pierrôt Poulin; son ex-conjoint Renald Roy; son beau-père M. Bernadin Roy (feu Joséphine Carrier); ses beaux-frères et belles-sœurs, ainsi que ses neveux et nièces, cousins et cousines et autres parents et ami(e)s.

CENTRE FUNÉRAIRE GÉRALD CLOUTIER
Saint-Georges de Beauce
téléphone: (418) 228-1995
télécopieur: (418) 227-8571
courriel: cloutier@globetrotter.net
site Internet: www.geraldcloutier.com

730
In Memoriam

765
Monuments

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

NOUS SOMMES LÀ...

Services aux personnes atteintes de cancer et à leur famille

- Soutien affectif (individuel ou en groupe)
- Transport
- Pansements, perruques et prothèses mammaires
- Accessoires pour personnes laryngectomisées ou colostomisées
- Hébergement à la Maison de la Société
- Documentation

Société canadienne du cancer  Canadian Cancer Society

1040, avenue Belvédère, bureau 214
Sillery (Québec) G1S 3G3

Téléphone : (418) 683-8666

Don en ligne :
www.quebec.cancer.ca

Une pensée pour ceux qui restent.



**COOPÉRATIVE
FUNÉRAIRE
DE LANSE**

Services complets pour funérailles

- Location de cercueil
- Crémation
- Exposition des cendres
- Liturgie de la parole
- Pré-arrangements
- Comptant ou versement sans intérêts

**PRIX CONVENABLES
2 FOYERS FUNÉRAIRES
ENTREPRISE
QUÉBÉCOISE**

Service jour et nuit
525-6044

Québec
280, 8e Rue, Québec

Charlesbourg
7335, boul. Henri-Bourassa

BUREAU D'AFFAIRES
280, 8e Rue, Québec, G1N 2N9

Des avantages sociaux contre des vacances

Un troc qu'on voit de plus en plus dans les entreprises

JACINTHE TREMBLAY
La Presse

■ Dans plusieurs grandes entreprises, la flexibilité a remplacé le mur à mur en matière d'avantages sociaux. La formule, née aux États-Unis il y a une trentaine d'années, gagne en popularité depuis cinq ans. Elle a particulièrement la cote dans les institutions financières et l'industrie pharmaceutique.

Julie revient d'une semaine de vacances dans les Caraïbes. Jusque-là, rien de bien original. Ce qui l'est un peu plus, c'est que Julie doit cette semaine de répit à un troc, effectué lors de la mise en place du programme d'avantages sociaux de la Banque de développement du Canada, en janvier dernier.

Julie a alors décidé de réduire sa couverture d'assurances dentaires pour bénéficier, à la place, d'une semaine de vacances supplémentaire. Elle n'a rien perdu au change puisqu'elle continue de bénéficier de la protection accrue de son conjoint pour ses visites chez le dentiste.

« Nous avons introduit un programme d'avantages sociaux flexibles pour être plus concurrentiels sur le marché. Nous voulons attirer et garder les meilleurs employés et un tel programme est un des éléments pour y parvenir », explique Jean Benoît, le responsable de la rémunération et des avantages sociaux à la BDC.

En vertu de ce programme, chaque employé dispose d'un montant qu'il peut répartir à sa guise entre différents éléments : l'assurance-maladie (incluant les soins dentaires et oculaires), l'assurance-vie et l'assurance-invalidité longue durée. Il choisit alors entre différents niveaux de protection, en prenant en compte son statut familial, entre autres. S'il reste des dollars, une fois ses besoins satisfaits, il peut alors choisir de les investir dans quatre options : un compte santé, un régime d'épargne-placement des employés, des journées de vacances et de l'argent en espèces.

Dans le cas des vacances, il est aussi possible de réduire ses journées de vacances en échange d'une protection accrue en assurance-maladie, par exemple.

Selon Lucie Paquet, conseillère en avantages sociaux de la firme de consultants en ressources humaines de Hewitt & associés, le programme de la BDC est un des plus flexibles parmi les programmes existants sur le marché. « Il offre plusieurs combinaisons possibles et plusieurs choix dans chacune des catégories », dit-elle.

En fait, un seul autre choix est en vigueur dans certaines entreprises. « Il donne la possibilité de placer les dollars excédentaires dans un compte personnel où les employés peuvent puiser pour certaines dépenses prévues par le programme tels l'embauche d'un planificateur financier ou l'abonnement à un centre de conditionnement physique », explique Lucie Paquet.

Les employés peuvent modifier leurs choix annuellement, à la date d'anniversaire de l'entrée en vigueur du programme.

FIN DU PATERNALISME

François Picard est responsable de l'administration des régimes d'assu-

rances collectives chez Morneau-Sobeco. Selon lui, la progression des programmes d'avantages sociaux flexibles dénote du désir des employeurs de mettre fin au paternalisme dans leurs relations avec leurs employés, en leur reconnaissant le droit de choisir ce qui est le mieux pour eux. Il correspond également à un ajustement aux changements sociaux des dernières décennies.

« Les programmes traditionnels ont été conçus à l'époque des pères pourvoyeurs ayant à leur charge une conjointe et des enfants. Ils ont donc visé à satisfaire les besoins de groupes de travailleurs dominés par ce modèle. Avec les familles éclatées et la présence de plus en plus grande des femmes sur le marché du travail, il faut revoir les programmes », explique-t-il.

Les programmes flexibles permettent, entre autres, de répartir les protections entre les conjoints et même entre les ex-conjoints et leurs nouveaux conjoints.

Un autre facteur a amené la popularité des « flex » : ils permettent de contrôler la hausse des coûts pour les employeurs. Jean-Guy Gauthier, de Morneau-Sobeco, a collaboré à la conception et à la mise en place d'une quarantaine de programmes. Il précise leurs avantages pour les employeurs. « Les programmes sont élaborés à partir d'une enveloppe fixe déterminée par l'employeur. Devant les hausses de coût de 10 % par année des assurances collectives, un choix simple serait de réduire les protections ou de hausser la part des employés. Les programmes flexibles introduisent plusieurs variables entre ces deux options », dit-il.

Car tous les employés ne se retrouvent pas avec des dollars excédentaires pour prendre leurs vacances. « Les programmes flexibles offrent plus de choix, mais ils ne proposent pas plus d'avantages », précise Jean-Guy Gauthier. En effet, certains doivent décaisser pour s'offrir la protection qui correspond à leurs besoins. « Il a été démontré que les employés sont disposés à payer plus de leur poche plutôt que de perdre des avantages », assure Jean-Guy Gauthier.

Chose certaine, le taux de satisfaction des entreprises à l'égard des « flex » est élevé. Selon un sondage mené l'automne dernier par Hewitt & associés, 94 % des entreprises qui offrent de tels programmes jugent qu'elles peuvent ainsi répondre aux attentes de leurs employés et même les dépasser. De plus, 71 % d'entre elles ont dit avoir atteint leurs objectifs en matière de contrôle des coûts.

La BDC a aussi sondé les cœurs des son personnel. C'est à 97 % que les employés qui ont participé à un mini-sondage ont qualifié de bon, très bon ou excellent le nouveau programme.

À la banque, 93 % des employés se



Certains n'hésitent pas à troquer les soins dentaires contre des vacances.

retrouvent avec des dollars excédentaires qu'ils ont investis comme suit : épargne-placement (41 %), argent en espèces (36 %), compte santé (35 %) et vacances (27 %).

LIMITES

La flexibilité a, malgré tout, certaines limites. Ainsi, à la BDC, le maximum de jours de vacances échangeables est de cinq. « Nous tenons à ce que nos employés prennent un minimum de trois semaines de vacances. Ce repos est aussi une question de santé », précise Jean Benoît.

Autre contrainte, il n'est pas possible de passer de la protection minimum en soins dentaires à la couverture maximum. Ce qui pourrait être tentant, par exemple, pour un employé qui découvre que son fils devra avoir besoin de broches. « Le passage d'une couverture à une autre doit se faire progressivement », dit Jean-Guy Gauthier. Contrainte plus générale : le programme fonctionne pour de grands groupes de plus de 1000 employés.

COMMUNICATIONS

Selon Jean-Guy Gauthier, la clé du succès dans l'implantation d'un tel changement est la communication. « Il faut expliquer aux employés l'éventail des choix et leurs conséquences, notamment les incidences fiscales. Il faut aussi combattre un vieux préjugé voulant qu'on ait besoin d'énormément d'assurances. Ce n'est pas toujours le cas », dit-il.

Pour mener ce travail de communication, Morneau-Sobeco propose des outils d'information, de simulation et d'inscription au programme via In-

ternet. « Il y a quelques années, un des grands freins à la progression des « flex » était la complexité. L'utilisation d'Internet permet de faire connaître le programme mais également de voir, immédiatement, les résultats des différents choix », dit François Picard. L'inscription en ligne permet aussi de réduire les erreurs, qui atteignaient jusqu'à 40 % à l'ère papier.

François Picard note également que le Web permet à deux conjoints qui bénéficient de « flex » dans chacune de leur entreprise de faire leurs simulations ensemble, à la maison.

NON SYNDIQUÉS

Jusqu'à maintenant, ces programmes demeurent l'apanage des milieux non syndiqués. « Dans les syndicats, les choix de couverture sont faits collectivement. Dans les plus grands groupements, comme les fédérations, des variantes peuvent cependant être déterminées par chaque syndicat », précise Hélène Boileau, conseillère syndicale à la CSN.

Même si les « flex » sont pratiquement inexistantes dans les groupes syndiqués, les avantages sociaux y sont, eux, plus répandus. Une étude de Statistique Canada, réalisée en 1999, révélait en effet que les travailleurs syndiqués étaient presque deux fois plus susceptibles de bénéficier de régimes d'assurance-maladie complémentaire, d'assurances de soins dentaires, d'assurance-vie ou invalidité, que les non-syndiqués. Ainsi, 84 % des travailleurs syndiqués disposaient d'un programme d'assurance-maladie complémentaire, contre 45 % chez les travailleurs non syndiqués.

À surveiller: les résultats des sociétés

NEW YORK (Reuters)—L'évolution des marchés d'actions américains risque fort d'être dictée dans les jours qui viennent par les résultats des sociétés, selon que ceux-ci viendront ou non renforcer les espoirs de reprise économique.

Après une forte reprise des cours à Wall Street, les résultats déjà publiés ces derniers temps ont amené les investisseurs à reprendre contact avec la réalité.

C'est cette semaine que, pour le trimestre, sera la plus chargée en résul-

tats, et bon nombre d'analystes craignent que ces derniers ne suffisent pas à pousser le marché.

Rares sont ceux qui contestent la réalité d'une amélioration des bénéfices des entreprises et l'on note aussi que, dans une certaine mesure, les anticipations affichées pour le troisième trimestre sont un peu plus encourageantes depuis quelques semaines.

Néanmoins, les résultats d'ensemble des sociétés américaines pour le trimestre à fin juin risquent de décevoir et leurs dirigeants n'abandonnent pas vraiment le second semestre avec un optimisme débordant.

De bons résultats pour le deuxième trimestre et une stabilisation de l'économie risquent de ne pas suffire pour provoquer une nouvelle ascension des cours, vu l'ampleur de la hausse intervenue au printemps, affirme Peter Gottlieb, le président de Gottlieb Investment Management Corp.

« Les investisseurs sont amenés à réaliser que les bénéfices pourraient n'être pas aussi bons qu'on l'avait espéré et que la hausse de la Bourse pourrait avoir été prématurée », déclare ce professionnel.

Les statistiques des indicateurs avancés, des biens durables, des ventes de logements dans le neuf et dans l'ancien ont de bonnes chances de retenir l'attention des investisseurs à

l'affût de signes d'amélioration de l'économie, mais ce sont néanmoins les résultats de sociétés qui occuperont le devant de la scène.

C'est pendant cette semaine que les communiqués de sociétés seront le plus nombreux, avec la présentation des résultats du tiers environ des valeurs entrant dans la composition de l'indice boursier Standard & Poor's 500. Vendredi soir, environ les deux tiers d'entre elles auront publié leurs chiffres.

On attend en particulier au cours des cinq jours à venir les communiqués de grands noms de l'industrie comme 3M, Merck, Boeing, Eastman Kodak, SBC Communications et International Paper.

S'y ajouteront, parmi les grandes technologiques, des groupes tels que Texas Instruments, Sun Microsystems, Veritas Software, JDS Uniphase et Qualcomm.

On s'attend généralement à ce que les bénéfices trimestriels opérationnels des 500 premières entreprises des États-Unis aient augmenté de 6,9 % par rapport à l'an dernier. Selon la société spécialisée Thomson First Call, sur les 158 entreprises du S&P 500 qui ont déjà publié leurs chiffres, 66 % ont fait mieux que ce que l'on attendait.

Toutefois, comme le souligne Todd Clark, chez Wells Fargo Securities, il y a eu aussi de mauvaises nouvelles, no-

tamment les résultats décevants d'International Business Machines et du finlandais Nokia, et la nouvelle série de licenciements chez Boeing.

« Nous avons eu une exagération de la hausse, pensant que la croissance économique serait plutôt vigoureuse et maintenant, nous sommes confrontés à des commentaires bien plus mesurés des entreprises », souligne-t-il.

« Les valorisations correspondent d'assez près à la perfection, ajoutent-il, et il est évident que nous ne sommes pas à la perfection. »

Depuis le début de l'année, le S&P 500 a monté d'environ 13 %, le Dow Jones des industrielles de 10 % et le Nasdaq Composite de 28 %, mais, au cours de la semaine écoulée, le Dow n'a progressé que de 0,75 % tandis que le Nasdaq et S&P 500 perdaient respectivement 1,47 et 0,48 %.

« Nous allons avoir de bons résultats, mais je crois que les prévisions seront relativement peu brillantes, et cela devrait se traduire par une stabilisation du marché », prévoit Jeff Kleintop, chez PNC Advisors.

Ce stratège observe en effet que les entreprises ne veulent pas se montrer trop optimistes dans leurs prévisions, à la fois de crainte de poursuites judiciaires si ces prévisions ne se vérifiaient pas et également en raison de l'intérêt qu'il y a à ne pas placer la barre très haut.

AVIS DE CLÔTURE D'INVENTAIRE
(Avis dans le journal C.C.Q., art. 795)

Avis est par les présentes donné que, à la suite du décès de Hélène Singer, en son vivant domiciliée au 3445, avenue Dumas, app. 106, Québec (Québec) G1L 4S4 survenu le 24 mars 2003, un inventaire des biens de la défunte a été fait par les liquidateurs successoraux, M. André Singer et Mme Odette Singer, le 16 juillet 2003, devant Me Caroline Robichaud, notaire, ayant son domicile professionnel au 12650, Duhamel (Québec) G2A 3N9, conformément à la loi.

Cet inventaire peut être consulté par les intéressés à l'étude de Me Caroline Robichaud, notaire, sise au 12650, Duhamel, Québec (Québec) G2A 3N9. Donné ce 16 juillet 2003 André Singer, liquidateur Odette Singer, liquidateur

7 JOURS
le forfait parfait!

VÉHICULES

Les petites annonces du Soleil
844-4444

AUDI

Suite de la C 3

et la hauteur de caisse, ou encore le GPS (toujours aussi incomplet au Canada) peuvent se régler en un clin d'œil. Plus étonnant sur une voiture de ce niveau, l'AS ne bénéficie pas des petites attentions qui sont pourtant offertes dans des segments moins exclusifs. Ainsi, par exemple, l'aide au stationnement figure au rayon des options, tout comme le volant chauffant (de série sur une Maxima) et le contrôle de pression des pneus. Pour les obtenir, il faut ressortir le porte-monnaie.

MACHINE À VOYAGER

L'AS en condensé : imperturbable et souveraine. Pourtant, son V8 de 4,2 litres est empreint de discrétion (les gains enregistrés en misant sur l'aluminium ne sont pas aussi spectaculair-



Le V8 de 4,2 litres gagne quelques chevaux par rapport à la génération précédente l'année dernière.

LE POUR ET LE CONTRE

Nous aimons

- La présentation et les nombreux accessoires
- Le châssis dynamisé
- Le confort souverain

Nous aimons moins

- Le coût des réparations à la suite d'un accrochage
- L'ergonomie imparfaite
- Transmission peu réactive

res qu'on veut nous le laisser croire), et la transmission automatique enfle mollement et parfois avec une certaine confusion ses six rapports, même en adoptant le mode Sport. Sur le plan mécanique, il ne lui manque qu'un moteur de douze cylindres pour être en mesure de rivaliser avec ses compatriotes, ce qui ne devrait pas tarder.

À défaut de panache, l'AS procure une conduite feutrée et sûre. Étrangement, au volant, cette allemande ne paraît pas ses 5181 mm de long et son poids de près de deux tonnes. Nous aurions pu croire que la AS manquerait d'air sur les parcours sinueux ou urbains. Loin de là. Sa direction à pignon et crémaillère est en effet d'une grande précision, et son assistance, bien dosée, lui assure d'une agilité qu'on ne lui suspectait pas. Cela dit, bien que cette Audi s'inscrive avec une certaine aisance dans les virages, elle nous fait tout de même sentir que nous sommes aux commandes d'un véhicule assez lourd. À ce sujet, conservez votre méfiance naturelle d'automobiliste, car l'AS a, elle aussi, ses limites, même s'il est pratiquement impossible de déclencher son

CE QU'IL FAUT RETENIR

- Marque : Audi
- Modèle : A8
- Version essayée : L
- Prix de base : 97 750 \$
- Prix du modèle essayé : 104 100 \$
- Lieu d'assemblage : Allemagne
- Garantie de base : 4 ans/80 000 km (assistance routière comprise)
- Gaz à effet de serre (tonnes) : non disponible (nouveau modèle)
- Chez les concessionnaires : maintenant
- Site Internet : www.audicanada.ca (site bilingue)
- Concurrentes à considérer : BMW Série 7, Jaguar XJ8, Mercedes Classe S

système de stabilité électronique sur une chaussée sèche.

Équipée de série d'une suspension pneumatique, la AS permet, par l'entremise de la molette MMI, de régler le degré d'amortissement, voire même de surélever le véhicule de 25 mm pour franchir un trottoir un peu haut. Adorable. Qui plus est, sans l'intervention du conducteur cette fois, cette même suspension s'abaisse de 25 mm au-delà de 120 km/h afin de favoriser la tenue de route et d'accroître l'efficacité aérodynamique. Mais cela ne l'empêche pas, à faible allure, d'avoir maille à partir avec les saignées qui cisailent la chaussée. Quel que soit le rythme adopté par son chauffeur, la quiétude règne à bord. Et le freinage ? Puissant, facile à moduler, bref irréprochable!

Coûtant près de 100 000 \$, la AS ne parvient pas à redéfinir les critères



Bois précieux, aluminium, cuir et plastiques de très haute qualité tapissent un habitacle classique et élégant.

d'une berline de prestige. Exclusive, confortable et raffinée, l'AS l'est. Mais il y a un prix à tout cela, et les réparations qui s'imposent à la suite d'un accident (châssis et carrosserie

en aluminium abîmés) risquent d'être aussi onéreuses que longues (peu d'ateliers se spécialisent dans ce domaine). Mais vous avez de l'argent n'est-ce pas ?

QUAND ON SE COMPARE...

	Audi A8L	Jaguar XJ Vanden Plas
Prix du modèle de base	97 450 \$	96 000 \$
Moteur/cylindrée	V8 4,2litres	V8 4,2litres
Puissance/Couple	330 ch/317 li-pi	294ch/303 li-pi
Transmission	Auto. 6 rapports	Auto. 6 rapports
Poids (kg)	1995	1725
Empattement/Longueur (mm)	3075/5181	3033/5090
Largeur/Hauteur (mm)	1894/1455	1860/1448
Volume du coffre (L)	500	470

TABLEAU LE SOLEIL

ÉCONOMIE

DOMAINE DU RIDGE

Un jeune et gros vignoble

JACQUES BENOÎT

La Presse

■ Encore bien jeune (les premiers pieds de vigne y ont été plantés en 1996), le Domaine du Ridge, à Saint-Armand, s'est rapidement hissé parmi les plus importantes propriétés viticoles du Québec.

Déjà, en effet, ce domaine compte 45 acres de vignes (soit 18 hectares), ce qui est énorme pour une exploitation québécoise.

Située tout près du Vermont, « à un kilomètre à vol d'oiseau de l'Orpailleur » — le plus connu et le plus grand domaine viticole du Québec —, sur le chemin Ridge, dans une région de toute beauté, l'entreprise a planté 12 000 pieds additionnels cette année.

Résultat, elle est arrivée « au chiffre magique de 50 000 pieds », selon le mot de son président du conseil Jean Simard, par ailleurs vice-président du cabinet de relations publiques Hill & Knowlton Ducharme Perron.

Pour l'instant, seulement la moitié des pieds sont en production. Mais, ajoute-t-il, « à partir du moment où les 50 000 seront en production, on arrivera à un chiffre d'affaires de un million \$ ».

Tout cela commença plutôt modestement, en 1996, sur la ferme de Denis Paradis, par la plantation de 2500 pieds de Seyval, une variété hybride à raisins blancs très cultivée au Québec.

D'autres plantations suivirent, à une bonne cadence : 5000 autres pieds de Seyval en 1997, « 5000 à 6000 plants de Maréchal Foch en 1999 », etc. Le Maréchal Foch étant, lui, une variété à raisins rouges.

« On s'est rendu compte qu'on pouvait faire du rouge. Les Québécois aiment le rouge », raconte Viviane Crevier, la femme de Denis Paradis.

Aujourd'hui, sur la ferme de Denis Paradis, grande de 125 acres, on compte 20 acres de vignes.

Tout cela étant jugé insuffisant à ses yeux, ce dernier fit l'acquisition, en 1998, d'une propriété voisine.

Couvrant 85 acres, dont 25 ont été plantés de vignes, cette propriété est devenue, pour ainsi dire, le quartier

général du domaine : les bureaux occupent la très belle maison de briques, de style loyaliste, vieille d'environ 150 ans ; un chai, où sont les cuves de vinification d'acier inoxydable, a été construit derrière ; une remise a été transformée en point de vente, etc. Le tout d'une parfaite propreté, comme il se doit, et de bon goût.

Résultat : on se croirait dans un petit domaine viticole *boutique winery*, disent-ils d'Australie ou de Californie!

Puis, en 2001, des investisseurs réunis dans une Société de placements dans l'entreprise québécoise (SPEQ) prirent une participation dans le Domaine du Ridge.

En bref : Denis Paradis et sa famille demeurent seuls propriétaires de la ferme initiale, tout en s'étant engagés, par contrat, à vendre leurs raisins au Domaine du Ridge pour les 15 prochaines années ; alors que le Domaine lui-même — ce qui comprend la deuxième ferme — a pour actionnaire principal le même Denis Paradis, à hauteur de 60%, la portion restante (40%) appartenant à la SPEQ.

Pourquoi une SPEQ ? « Il fallait aller chercher du capital pour passer du stade artisanal au stade commercial », explique Jean Simard.

Celle-ci réunit, à une première ronde, en 2001, 150 000 \$, par tranches d'au minimum 10 000 \$ (pour un avantage fiscal de 8500 \$). La deuxième ronde, encore en cours, devrait rapporter à la propriété 180 000 \$.

Tout cela mis ensemble, c'est 1,2 million \$ qui aura été investi, sous peu, dans l'entreprise.

« Après la deuxième ronde, on sera une vingtaine d'investisseurs. Il y a quelque chose qui les attire dans le vignoble, dit Jean Simard. J'en ai un qui

travaille dans une très grande entreprise et qui a toujours rêvé d'avoir un vignoble, mais qui a réalisé que c'était une grosse bouchée à avaler ! Il nous dit toujours : « Ne m'oubliez pas quand vous allez planter ! », et il vient travailler. Un autre est dans la haute technologie — les logiciels — et est amateur de vin. »

Il faut noter, enfin, que Denis Paradis, nommé secrétaire parlementaire à Ottawa en 2001, puis secrétaire d'État l'an passé, a cessé de s'en occuper, comme l'exigeaient ses nouvelles fonctions, et que le Domaine s'est alors doté d'un conseil d'administration pour prendre le relais.

LES VINS

« La vigne, c'est comme un enfant », raconte Jean Simard visiblement heureux dans ce cadre enchanteur.

Car, explique-t-il, c'est seulement peu à peu qu'elle en arrive à s'exprimer et à donner ce qu'elle est en mesure de donner.

Elle a un an quand on la plante, puis, à sa deuxième année, « on s'arrange pour qu'elle ne produise pas, on fait une taille sévère, dans le sens restrictif », signale Viviane Crevier, afin qu'elle puisse bien s'enraciner.

À sa troisième année de vie (à sa troisième feuille, dit-on en France), on fait en sorte qu'elle produise peu, soit dans les 30% de sa capacité. Puis, à 60% l'année suivante, et, enfin, « à 100% en pleine production, mais raisonnée » à sa cinquième année, note M^{me} Crevier.

Ceci, naturellement, afin d'éviter que la vigne produise trop, auquel cas les raisins — et les vins par la suite — manquent de saveurs.

Le premier vin de la propriété fut le Blanc de Seyval 1999 Le Vent d'Ouest, lequel est encore son principal produit, puisqu'il représente environ 60% de la production. (On trouve en ce moment le 2001 dans 24 succursales de la SAQ, 928 523, 13,55 \$.)

Suivit le Rosé 2000 Champs de Florence, du nom de la fille des Crevier-Paradis et de la parcelle où fut planté



Viviane Crevier et son mari Denis Paradis exploitent le Domaine du Ridge.

du Maréchal Foch en 1999. (À la SAQ, Domaine du Ridge 2002 Champs de Florence, 741 702, 13 \$.)

Quant au rouge, sa production est petite (15%) et il n'est pas commercialisé par la SAQ pour l'instant.

Tous les vins sont vinifiés sous la direction de l'œnologue Jean Berthelot, autrefois de la SAQ.

« On a déjà vendu 80% de nos vins ici et 20% à la SAQ. Et, là, c'est l'inverse, raconte Viviane Crevier. Et je trouve ça extraordinaire. Ici, c'est une vitri-

ne. Mais les gens qui veulent du vin vont à la SAQ. »

La production, enfin, fera un bond de géant cette année. De 9000 litres (ou 1000 caisses de bouteilles de 750 millilitres), elle passera à 21 000 litres (2333 caisses) cette année.

Le Domaine du Ridge, qui a en ce moment 11 personnes à son service, dont sept dans le vignoble, n'est pas encore rentable. Mais cela viendra, assure Jean Simard. « La rentabilité, c'est pour 2005-2006 », dit-il.

Les ordinateurs se vendent comme jamais

MATTHIEU DEMEESTERE
Agence France-Presse

NEW YORK — Les ventes mondiales d'ordinateurs, profitant de la multiplication d'offres promotionnelles et de la vogue du sans-fil, ont connu au 2^e trimestre 2003 un taux de croissance jamais observé depuis près de trois ans, selon deux études publiées cette semaine.

Les livraisons de PC de bureau, portables et serveurs équipés de processeurs Intel ont augmenté de 10% sur avril-juin par rapport à la même période de 2002, atteignant 32,8 millions d'unités, selon l'enquête trimestrielle de Gartner Dataquest.

Un autre institut spécialisé, IDC, avec une méthode comptable légè-

ment différente, a calculé une progression de 7,6% à 33,2 millions d'appareils, dépassant elle aussi les prévisions de plus de trois points de pourcentage.

Le marché mondial des ordinateurs n'avait pas connu une telle progression depuis le 3^e trimestre 2000, selon les deux instituts.

« Grâce à des pratiques tarifaires agressives, les États-Unis (36% du marché mondial) ont dépassé les prévisions avec une croissance de 8,1%, a précisé IDC. « La demande grand public semble avoir mené la tendance, mais les administrations ont été plus résistantes que prévu », a souligné l'institut.

Selon Gartner, les achats du secteur éducatif américain ont dopé le

marché, alors que dans les magasins, « les ordinateurs portables continuent de se vendre comme des petits pains ».

La vogue du Wi-Fi (wireless fidelity), technologie à base d'ondes radio permettant aux portables d'être connectés sans fil à Internet dans un certain périmètre, a désormais traversé l'Atlantique pour se développer en Europe.

Partout dans le monde les ordinateurs se sont mieux vendus cette année qu'au printemps 2002, à l'exception de l'Asie-Pacifique, indiquent les deux instituts. Mais dans cette zone l'épidémie de pneumonie atypique a finalement eu un impact limité.

Le numéro un mondial des microprocesseurs, Intel, qui a annoncé mardi de solides résultats, s'est d'ailleurs

réjoui des « ventes records » enregistrées en Asie-Pacifique.

« Globalement, le trimestre s'avère légèrement meilleur que prévu, la tendance étant menée par une bonne demande pour nos produits destinés aux ordinateurs », a déclaré Craig Barrett, le pdg d'Intel.

Selon Charles Smulders, analyste chez Gartner, « l'industrie des ordinateurs personnels a été plus performante que prévu, ce qui suggère que les conditions du marché sont en train de s'améliorer ».

« Cependant, une amélioration durable dépendra des conditions économiques et de leur effet sur le redressement du secteur. Notre récente enquête sur les dépenses en technologies de l'information confirme que les

entreprises américaines ont toujours des budgets serrés », a-t-il ajouté.

Que ce soit IBM ou Microsoft, pas un seul grand nom du secteur ne s'est risqué cette semaine, en présentant ses chiffres du trimestre, à prédire un rebond de ces dépenses en équipement informatique.

La situation du groupe IBM, sanctionné par la Bourse au lendemain de ses résultats, tendrait même à assombrir les espoirs de reprise des ventes d'ordinateurs personnels.

La division Personal Systems Group de « Big Blue », qui englobe les PC, a vu son chiffre d'affaires reculer de 3% par rapport au 2^e trimestre 2002, à 2,7 milliards de dollars. Une fois de plus ce sont les services qui ont tiré l'activité d'IBM vers le haut.

Quand Canadian Tire et Sears rêvent aux services bancaires

Dans la foulée de ING Direct et de Loblaws

NANCY CARR
Presse canadienne

■ TORONTO — Les faibles taux d'intérêt, les frais de service élevés facturés par les banques, mais surtout la frustration ressentie par les consommateurs poussent de plus en plus de Canadiens à se tourner vers des solutions de rechange pour éviter de faire affaire avec les grandes banques.

Dans la foulée d'ING Direct et du service financier Choix du Président offert par Loblaw en collaboration avec la CIBC, voilà que Sears Canada et Canadian Tire tentent à leur tour une percée dans le secteur bancaire en ouvrant des succursales.

«J'en ai marre de payer des frais de service à chaque transaction», dit l'avocat torontois Fraser Hughes, qui a ouvert un compte bancaire dans une succursale Choix du Président, il y a quatre ans déjà.

«Chez les autres grandes banques, les gens paient d'importants frais de transaction, bénéficiant de faibles taux d'intérêt dans le compte d'épargne et paient de gros montants d'intérêt sur les marges de crédit.»

Le service financier Choix du Président de Loblaw compte 1,1 million de clients depuis son lancement en 1998. Il s'agit en fait d'un partenariat avec la CIBC et MasterCard qui ne

facture aucuns frais bancaires, offre des taux d'intérêt supérieurs à ceux offerts par les grandes banques en plus de proposer des services téléphoniques et d'accès à Internet. En ouvrant un compte, les consommateurs accumulent par surcroît des crédits applicables contre la facture d'épicerie chez Loblaws.

La néerlandaise ING Direct, présente au pays depuis le milieu des années 90, compte pour sa part 750 000 clients au Canada. Les changements à la loi fédérale en 1999 et 2001 ont grandement encouragé la venue de concurrents étrangers dans le secteur bancaire en plus d'ouvrir la porte à des géants tels Canadian Tire et Sears Canada.

COUCHE-TARD

La chaîne de dépanneurs Alimentation Couche-Tard jongle aussi avec l'idée de se lancer dans les services

financiers. Sears Canada et Canadian Tire affirment qu'ils ont l'intention de n'utiliser les services financiers que pour gérer les activités liées aux services de MasterCard, mais l'offre de services pourrait évoluer rapidement.

«Nous ne prévoyons pas offrir une gamme complète de services financiers à court terme, mais nous pourrions considérer de le faire à plus long terme», confie Kim Daynard, porte-parole de Sears Canada.

Scott Bonikowsky, de Canadian Tire, ajoute pour sa part qu'offrir davantage de services financiers «demeure toujours une possibilité».

PAS PRÉOCCUPÉES PAR LES NOUVEAUX ARRIVANTS

Les grandes banques ne seraient toutefois pas trop préoccupées par l'arrivée de nouveaux concurrents, selon Glorienne Stromberg, une observatrice de la scène financière canadienne. «Les grandes banques sont plus intéressées par les gros clients que par les petits consommateurs. Les banques sont intéressées par la gestion de fortune et cherchent des transactions qui génèrent d'importants frais de service.»

Quoi qu'il en soit, beaucoup de Canadiens choisissent encore de faire affaire avec les grandes banques malgré le fait que ces dernières facturent des frais de service élevés.

FAIBLE HAUSSE DU COÛT DE LA VIE

Une preuve que l'économie a ralenti

OTTAWA (PC) — Un autre élément viendra prouver cette semaine que la Banque du Canada a pris une décision judicieuse la semaine dernière en abaissant son taux directeur.

Les données sur l'inflation pour le mois de juin seront divulguées demain et selon les analystes, les chiffres démontreront que le prix des biens de consommation a augmenté, mais à un rythme plus lent que celui observé depuis le début de l'année, un signe évident que l'économie tourne au ralenti.

«L'économie se détériore rapidement et de façon significative», commente Rick Egelton, économiste en chef à la Banque de Montréal.

«Et les raisons de cet affaiblissement sont hors de contrôle.»

Personne n'était étonné jeudi dernier lorsque les dirigeants de la Banque du Canada ont souligné que la croissance de l'économie au pays ne dépasserait probablement pas 2% cette année et qu'elle ne serait que de 3% en 2004.

«Le Canada est durement affecté par la pneumonie atypique, la maladie de la vache folle et la flambée du dollar», explique Gillian Manning, économiste à la Banque TD.

La Banque du Canada a également indiqué que l'inflation de base, qui fait exception du prix de certaines denrées et de certains prix de l'énergie considérés plus volatiles, va chuter à 1,5% d'ici le début de l'année prochaine.

Il s'agit d'un niveau beaucoup moins élevé que les 3,4% enregistrés en février. Idéalement, la Banque du Canada préfère que l'inflation se maintienne à 2% car un tel niveau représente un juste milieu et signifie que l'économie est en santé.

Les experts s'attendent à ce que les données sur l'inflation qui seront dévoilées demain révèlent une inflation de base de l'ordre de 2,3% pour juin et un niveau d'inflation global de 2,8% alors qu'il était de 2,9% en mai.

«Ce n'est pas une grosse chute, mais cela marque un ralentissement de l'économie», estime Rick Egelton.

Des crédits applicables à la facture d'épicerie chez Loblaws

Du jamais vu !!!

Venture 2003 **275\$***

- Air climatisé
- Lecteur CD
- Vitres teintées
- Et beaucoup plus...

40 en stock

0 dépôt surprise

Garantie de 5 ans 100 000 km incluse

835-1171
89, rte Kennedy, Lévis
www.citadellechev.gmcanada.com

Citadelle
CHEVROLET OLDSMOBILE CADILLAC LTÉE

*Location 48 mois, 20 000 km par année. 1000\$ comptant ou échange équivalent. Rabais GM inclus. Taxes en sus.

RINFRET VOLKSWAGEN

5355, boul. de la Rive-Sud, Lévis 833-2133

Jetta GLS 2003

A partir de **329\$**/mois**

- Moteur 2 litres
- Freins à disques aux 4 roues avec ABS
- Garantie pare-chocs à pare-chocs de 4 ans ou 80 000 km
- Vitres électriques
- Sièges chauffants
- Air climatisé

0\$ comptant
Transport et préparation inclus

Mags gratuits*

Les roues d'origine remplacées par des mags.

Location 48 mois, 20 000 km/année, 12¢ le kilomètre excédentaire, taxes en sus. Se termine le 31 juillet 2003. Photo à titre indicatif.

Êtes-vous fait pour Volkswagen?

Langlois Volkswagen
www.langloisvw.com

GOLF CL 252\$ mois*
0\$ comptant

Êtes-vous fait pour Volkswagen?

*Offre s'applique à une Golf CL 2003 de base, 5 vitesses, neuve, en stock. Photo à titre indicatif seulement. Compte de 18 Transport inclus. Frais de préparation (PDS), frais d'inscription au RCPM (jusqu'à 48\$), frais administratifs et droits sur les permis inclus en sus. Droits de sécurité 2003, immobilisation, assurances et taxes en sus. 12¢ du km après 80 000 km. Sujet à l'approbation du crédit Volkswagen Finance, une division de Citadelle VW Canada Inc. Offre en vigueur jusqu'au 4 août 2003. L'offre peut être annulée en tout temps, sans préavis. Garantie limitée. Voir catalogue ou les particulars.

8000, boul. Ste-Anne, L'Ange-Gardien, [418] 822-0671 Sans frais 1 877-822-0671

FESTIVAL D'ÉTÉ NISSAN



Altima 2.5S 2003

Location à partir de

269\$
/MOIS†

Comptant initial de **3495\$**
(transport et préparation compris)

Achat à partir de

23 798\$*
PDSF

POUR UN TEMPS TRÈS LIMITÉ:

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ À LA LOCATION
PAIEMENT PENDANT 90 JOURS** À L'ACHAT

- Radio AM/FM stéréo 100 watts avec lecteur CD
- Siège du conducteur à 8 réglages
- Freins à disque aux 4 roues
- Moteur 2.5L de 175 chevaux
- Climatiseur
- Lève-glaces et verrouillage des portières électriques
- Pneus toutes saisons de 16 po
- Dossier arrière rabattable 60/40
- Système antidémarrage
- Et beaucoup plus!

Et pour **20\$** de plus/mois†

obtenez: **Boîte automatique 4 rapports**



*Location de 48 mois pour l'Altima 2.5S 2003 avec boîte de vitesses manuelle (T4R058 AA00). †Location de 289\$ par mois pour 48 mois pour l'Altima 2.5S 2003 avec boîte automatique 4 rapports (T4R073 AE00). Pour les deux offres de location, acompte ou échange équivalent de 3495\$. Limite de 24 000 km par année avec 0,10 \$/km extra. Premier versement équivalent à un versement mensuel, toutes taxes comprises, requis à la livraison. Pour un temps limité, 0\$ de dépôt de sécurité. Assurance routière 24 h. Taxes, immatriculation, assurances, obligations sur pneus neuf. Frais d'enregistrement RCPM et frais de concessionnaire en sus sur toutes les offres de location ou d'achat. Sur approbation du crédit. Offre d'une durée limitée. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer à prix marché. **PDSF de l'Altima 2.5S à boîte manuelle (T4R058 AA00). †L'offre d'acompte pendant 90 jours s'applique sur les modèles Altima 2003 pour les financements à l'achat et par les services NCF uniquement. Aucun intérêt pour les premiers 90 jours à partir de la date de prise de possession du véhicule par l'acheteur. Après 90 jours, il doit payer mensuellement le capital et les intérêts selon les termes prévus au contrat. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Le modèle illustré est à titre indicatif seulement. Nissan, le logo Nissan, la signature «Découvrez» et le nom du modèle Nissan sont des marques de commerce Nissan.