

MATCH DU MOIS

HONDA CIVIC, MAZDA 3 ET TOYOTA COROLLA

Courez après moi!

Vexée d'avoir été doublée, en 2004, par une Mazda 3 très inspirée, la Civic enfle un manteau tout neuf, affine ses caractéristiques et revêt son châssis. Et la course-poursuite dans le segment des compactes est repartie! Un duel que la Corolla tentera, tant bien que mal, d'arbitrer.

Depuis quelque temps, Honda, Mazda et Toyota se disputent sans merci le titre de compacte la plus vendue au Québec. Lan dernier, la 3, dotée d'un style fort, de belles qualités routières et d'un prix attrayant, a pris la tête des ventes, devançant de (très) peu une Civic pourtant en fin de cycle. Le modèle d'entrée de Mazda mérite pleinement sa couronne. Et celle-ci suscite naturellement bien des convoitises chez ses concurrents, qui ne cessent de se renouveler.

Aujourd'hui, c'est Honda qui souhaite reprendre au Québec ce qu'il considère comme son dû. Et le constructeur riposte avec une nouvelle génération de Civic avec laquelle il entend montrer qu'il a retrouvé son audace et son inventivité d'autrefois. Outre son physique plus expressif, la nouvelle Civic entend notamment nous convaincre par ses qualités dynamiques (agrément de conduite retrouvé) et sa sécurité passive accrue.

Même si elle ne s'écoule pas au même rythme que les deux autres, la Corolla n'en occupe pas moins le troisième rang au chapitre des ventes au Québec. Celle que l'on surnommait autrefois « la petite pas possible » n'a pas le panache de ses deux rivales, c'est vrai, mais sa réputation de fiabilité et de durabilité en fait une valeur sûre dans cette catégorie bondée.

Mais qu'importe la gagnante de cette bataille : la victoire, elle aura peine à la savourer. D'ici quelques mois, Nissan (Sentra), DaimlerChrysler (Caliber), Hyundai (Elantra), Mitsubishi (Lancer) et Volkswagen (Golf) proposeront des compactes plus jeunes, et peut-être plus ambitieuses.

LES TROIS COMPACTES CROISENT LE FER

Elles ont les mêmes problèmes : comment faire du grand dans du petit? Et pour pas cher, si possible. La nouvelle Civic est-elle assez chevronnée pour se hisser en tête de sa catégorie? Première passe d'armes.

À vue de nez, la Toyota Corolla n'a pas grand-chose en commun avec l'agressive Mazda 3 et l'avant-gardiste Civic. Née il y a trois ans à peine, la Corolla évoque déjà une voiture d'un autre âge; classique pour les uns, anonyme pour les autres.

Si nous vous laissons seuls juges de l'esthétique extérieure de la Corolla, la présentation de son habitacle est unanimement décriée. En ce cas, l'austérité n'est pas un vain mot. Si les commandes sont de qualité et ergonomiques, la texture des plastiques est discutable et l'ambiance tristounette.

Avec son instrumentation sur deux étages, la Civic affiche immédiatement sa différence. Mais est-ce vraiment pour le mieux? Ses instruments à affichage numérique sont moins lisibles que les cadrans classiques, et la profondeur exagérée du tableau de bord rend les manœuvres de stationnement déroutantes au début. À cela s'ajoutent des essuie-glaces qui, par mauvais temps, doublent aisément la superficie des pi-

liers A, ce qui nuit considérablement à la visibilité, surtout dans les virages à gauche. Bref, malgré les multiples réglages disponibles (siège et colonne de direction), on met un peu de temps à se sentir à l'aise au volant de cette Honda. En revanche, accordons de bonnes notes au système de dégivrage, beaucoup plus efficace que l'ancien.

Devant l'anonymat de la Corolla et les excentricités de la Civic, la 3 oppose un habitacle plus flatteur, plus convivial. Les compteurs cerclés d'aluminium, l'éclairage rouge translucide des boutons et la baguette qui sépare les parties haute et basse du tableau de bord, tous sont du plus bel effet. Toutefois, si l'habitacle de la Mazda affiche une belle qualité, certains plastiques durs se rayent facilement, et on s'explique toujours mal pourquoi il faut appuyer sur une petite détente pour retirer la clé du contact.

La 3 n'a toutefois pas tout pour rendre heureux. Si elle offre le meilleur dégagement intérieur, elle ne fait preuve d'aucun talent particulier. La Civic, si. En dépit de ses dimensions extérieures très compactes, la Honda repose sur l'emplacement le plus long (2700 mm), en plus d'être la seule dont le plancher à l'arrière est parfaitement plat. Même son coffre offre plus de volume utilitaire que la 3, pas très gâtée dans ce domaine. En revanche, et c'est bien dommage, pour des considérations de poids, le dossier de la banquette arrière ne se fractionne pas. Il en va autrement des deux autres autos.

Bilan routier

Pour ce match, la 3 est débarquée avec son quatre cylindres de 2,3 litres qui, logiquement, offre les meilleures accélérations et les meilleures reprises, comme en font foi nos mesures chronométrées. Cependant, bien qu'elle soit plus la rapide, la 3 a trouvé à qui parler. En effet, malgré son déficit de cylindrée, le 1,8 litre de Honda n'a pas à rougir de la comparaison. Vif, brillant et étonnamment généreux, le moteur de la Civic dispose d'assez de souffle pour tenir la dragée haute à la 3 jusqu'à l'arrêt imbattable dans ces exercices. Son poids inférieur (pratiquement 100 kg) et surtout une boîte de vitesses manuelle à cinq rapports efficace et remarquablement étagée permettent à la Civic de faire des étincelles et de coller au train de la 3. Et mieux encore, ce 1,8 litre consomme beaucoup moins que le 2,3 litres.

Pendant que Civic et 3 s'envolent, la Corolla traîne la patte. Son moteur de 126 chevaux fait preuve d'une belle disponibilité, mais sa bonne volonté est tempérée (pour ne pas dire étouffée) par l'étagement long de sa boîte manuelle. La Toyota prend une douce revanche au chapitre de la consommation, avec une moyenne combinée de 7,5 l/100 km, ce qui lui assure non seulement une très bonne autonomie, mais aussi le meilleur bilan écologique.

La belle homogénéité de la Civic se reflète également dans son comportement routier. Agile, joueuse, elle compte sur un châssis rigide et sain. On lui reprochera l'assistance un peu trop marquée de sa direction (un peu vive aussi sur autoroute) qui ne permet pas de sentir correctement les pertes d'adhérence. Des pneumatiques de meilleure qualité gommieraient assurément ce défaut. Le même commentaire, à quelques nuances près, s'applique à la Corolla. Ses pneus, de véritables savonnets, ne permettent pas d'enrayer un sursaut chronique. Les glissades du train avant interviennent assez tôt, et se prolongent un peu trop. Quel contraste avec la 3! Malgré un embrayage et surtout une commande de boîte fermes, la Mazda est dotée d'une direction incisive et d'un train arrière franchement mobile qui, en cas de lever de pied en appui, aident l'auto à tourner. Cette orientation très dynamique ravira les amateurs de conduite, mais ne plaira pas à tous. Elle se paie par des suspensions vraiment dures et des bruits de roulement élevés. Sous ce rapport, la Civic et la Corolla, surtout, chouchoutent mieux leurs occupants. Elles sont non seulement plus confortables (la banquette de la 3 offre un soutien très ferme), mais aussi plus silencieuses.

Côté sécurité, la Civic s'immobilise le plus rapidement et ce, même si elle est dépourvue d'une aide au freinage d'urgence (seule la 3 offre ce dispositif). La Corolla ferme la marche, ce qui n'a rien d'étonnant. Privée de dispositif ABS et de disques à l'arrière, elle a des distances d'arrêt décevantes.



À elles seules, ces trois voitures représentent 25 % du marché des compactes au Québec.



Eric Lefrançois

Collaboration spéciale

Match du mois

	Honda Civic	Mazda 3	Toyota Corolla
Vie à bord (40 points)			
Accessoires/instrumentation	4,2	4,3	3,8
Espaces de rangement et polyvalence	4,1	4,2	3,9
Sièges (confort et position de conduite)	4	4,1	3,8
Ergonomie	4,2	4,1	4,3
Visibilité	3,9	4,2	4,2
Habitabilité	4,1	4,2	4,1
Coffre (accès, volume et modularité)	4,3	4,3	4,4
Qualité de finition et d'assemblage	4,2	4,1	3,8
Sous-total	33	33,5	32,3
Performances générales (35 points)			
Performances pures (reprises, accélérations)	4,3	4,4	4
Transmission (passage des rapports, souplesse, etc.)	4,2	4,1	4,2
Direction	4,2	4,3	4
Tenue de route	4,2	4,3	3,9
Confort de roulement	4,1	4,2	4,4
Agrément de conduite	4,2	4,3	3,7
Freinage	4,2	4,2	3,9
Sous-total	29,4	29,8	28,1
Budget et sécurité (25 points)			
Consommation — environnement	4,2	3,9	4,4
Valeur de revente	4,5	4,2	4,5
Garanties — réseau	4,2	4,5	4,3
Rapport qualité/accessoires/prix	4,3	4,1	3,9
Sécurité active et passive	4	3,8	3,8
Sous-total	21,2	20,5	20,9
Total général	83,6	83,8	81,3

Ce qu'il faut retenir

	Honda Civic	Mazda 3	Toyota Corolla
Fourchette de prix	16 800 à 21 800 \$	16 495 à 24 935 \$	15 7175 à 24 445 \$
Livree essayée	LX	GT	CE Special Edition
Prix du modèle essayé (options comprises)	20 300 \$	22 740 \$	18 855 \$
Frais de transport et de préparation	1225 \$	1195 \$	1060 \$
Marge bénéficiaire	7 %	7 %	6 %
Garantie de base	36 mois/ 60 000 km	36 mois/60 000 km	36 mois/60 000 km
CO₂ — base annuelle	5,2 kg	6,1 kg	4,9 kg
Valeur résiduelle au terme de 48 mois (1)	43 %	41 %	43 %
Lieu d'assemblage	Canada, États-Unis et Japon	Japon	Canada et États-Unis
Protection en cas d'impact places avant : en attente de conducteur—passager(2) classement		****_****	*****_*****
Pour en savoir plus	www.honda.ca	www.mazda.ca	www.toyota.ca

(1) Source : ALG. Le constructeur peut bonifier ce pourcentage.
 (2) Source NHTSA (* = faible, ***** = excellent)

La Corporation vous informe....

MONSIEUR PIERRE TREMBLAY
 LE NOUVEAU J.D. DODGE CHRYSLER JEEP
 1^{er} VICE-PRÉSIDENT DE LA CORPORATION

Automobile, découvertes et inventeurs

On doit à Léonard de Vinci l'invention de divers mécanismes, dont la bielle, entre 1490 et 1529.

En 1680, le Hollandais Christiaan Huygens a l'idée d'utiliser la poudre à canon pour mouvoir un piston dans un cylindre.

L'invention du moteur à vapeur est attribuée à un Français, Denis Papin, en 1688.

Le Français Nicolas-Joseph Cugnot fabrique un chariot mù par un moteur à vapeur, en 1769,

Le premier autobus à vapeur est construit en 1801 par l'Anglais Richard Trevichik.

En 1858, le Français Étienne Lenoir met au point un moteur à essence à trois temps pour l'auto, le bateau ou l'industrie. Il en construira en fait 500 en six ans.

(Source : www.cybersciences.com)

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

349\$*
 PAR MOIS
 PAS DE PREMIÈRE MENSUALITÉ, NI DE DÉPÔT DE GARANTIE.

L'ANTIDOTE DE LA CLAUSTROPHOBIE.

LaReponseEstB.com

50
 Mercedes-Benz
 (Cibler les 50 ans de la Civic)

* Mercedes-Benz Canada Inc., 2005. *Offre de location-vente basée sur une consommation de 10,5 litres/100 km. Reprise obligatoire par l'acheteur. Le crédit Mercedes-Benz est disponible à partir de 2005 \$ par mois pendant 36 mois. Obligations liées : 3,91 \$, hors de la norme réglementaire de 10,5 litres/100 km. La première mensualité (jusqu'à concurrence de 1 000 \$, taxes comprises) et le dépôt de garantie ne sont pas exigés. Taxe de transfert annuel de 1,74 \$ (hors taxes) et 10,00 \$ (hors taxes) (hors de la norme réglementaire de 10,5 litres/100 km). Le consommateur doit fournir un permis de conduire valide et un permis de conduire valide. L'assurance et l'entretien sont à la charge du client. Le consommateur doit être âgé de 19 ans ou plus. Les offres sont soumises à approbation.

Budget et sécurité

Dans sa livrée GT, la 3 est la plus chère du groupe (22 740 \$), mais la plus valorisante aussi. Elle est en effet la seule à offrir des essuie-glaces doublés d'un capteur de pluie (une exclusivité dans cette catégorie) et un ordinateur de bord. Deux éléments qui permettent à la 3 de compenser son prix plus élevé.

Même si elle fait l'impasse sur ces accessoires, la Civic propose, elle aussi, des exclusivités : des coussins latéraux pour les occupants des places avant et une paire de rideaux gonflables.

Ce match au sommet entre les trois compactes de l'heure se révèle très serré. Sans défaut majeur, pétrie de qualités, la 3 s'impose aux points grâce à ses places arrière généreuses, son comportement dynamique, son réseau de concessionnaires attentif et sa fiabilité aujourd'hui éprouvée. Mais la 3 peut se faire du souci : moderne, vivante et bien conçue, la Civic s'est révélée en plusieurs occasions la plus homogène de ce comparatif, et la victoire aurait très bien pu basculer dans son camp.

Quant à la Corolla, malgré d'indéniables atouts (confort et image de marque), elle pêche par ses options trop nombreuses, sa présentation vieillotte et son comportement routier peu inspiré.

La Mazda 3 s'impose dans ce match très serré

Eric Descaries et Jean-François Guay ont aussi collaboré à ce match.

VOS EXPERTS

André Bouchard
 Pascal Bouchard
 René Blais
 Michel Gauthier
 Gilles Gauthier
 Les Goyens
 Régis Goyens
 Antoine Goyens
 Philippe Leduc

L'ANNUAL DE L'AUTOMOBILE 2006

Le livre le plus complet sur le marché!

- L'opinion de deux experts pour chaque essai
- 1300 photos couleurs
- et plus encore!

REPORTAGES

Du concept

240 ESSAIS ROUTIERS

LES ÉDITIONS DE L'HOMME
www.edhomme.com

Les Éditions LA PRESSE

COMBLER

Suite de la C 1

L'ENTRETIEN

Un vrai « maniaque » de voiture s'occupe lui-même de l'entretien de son véhicule. À commencer par l'extérieur. C'est pour cette raison que les pulvérisateurs sont de plus en plus populaires. En plus d'améliorer la qualité du lavage, ils permettent d'économiser l'eau.

« Le prix des vaporisateurs (149,99 \$ à 749,99 \$) varie selon leur force et les équipements qui viennent avec l'appareil. Certaines pièces d'équipement peuvent cependant être achetées ultérieurement, puisqu'elles sont vendues séparément. Il existe des vaporisateurs électriques, alors que d'autres, plus puissants, fonctionnent à essence. »

Son véhicule bien lavé, il faut ensuite le faire briller. Les polisseuses sont toujours très populaires. La majorité des modèles doivent être branchés dans une prise électrique, mais certains fonctionnent à l'aide d'une pile rechargeable. En vente avec une brosse de six, sept ou huit pouces, leur prix va de 29,99 \$ à 79,99 \$.

« Les amateurs qui voient à l'entretien de leur véhicule seront sûrement heureux de recevoir des rampes pour

auto, des bancs d'atelier ou des sommiers roulants », lance M. Bédard

L'AUTO À LA MAISON

Encore cette année, les modèles réduits et les voitures de collection sauront sûrement charmer les amateurs de voitures. « Les gens aiment posséder les reproductions des autos qu'ils ont eues dans le passé ou celles qu'ils ont toujours rêvé de conduire, explique Gaëtan Dansereau de la boutique Passe-Temps 3000 du centre commercial Place Fleur-de-Lys. Les reproductions des voitures de la série NASCAR, de la F1, les véhicules de rallye, les voitures exotiques et les véhicules des séries et des films cultes sont aussi très recherchés. Leur coût va d'une quarantaine de dollars à plusieurs centaines pour une automobile de collection à tirage limité. »

Une nouveauté cette année qui saura sûrement plaire aux amateurs de voitures est la collection d'articles de cuisine et de salle de bain de la compagnie de modèles réduits Autoart. La gamme de produits offerts est à la fois large, impressionnante et originale. Quel « maniaque » d'auto n'aimerait pas posséder un ensemble de salière et poivrière fait en forme de piston ou une horloge montée sur un disque et son étrier ? Visibles dans le site de la compagnie (www.autoartmodels.com), beaucoup sont offerts pour moins de 100 \$. Certains sont aussi en vente chez Passe-Temps 3000.

Pour ceux qui aiment regarder et s'informer en même temps, voici deux incontournables : *L'Annuel de l'automobile 2005* des éditeurs Benoît Charette et Michel Crépeau et le DVD *Mes coups de cœur 2005* de Jacques Duval.



Horloge montée sur un disque de frein et son étrier

DES CADEAUX À MOINS DE 20 \$

Nul besoin de défoncer son budget ou de se ruiner afin de faire plaisir à l'as du volant. Il existe sur le marché une foule d'articles pratiques qui sont vendus moins de 20 \$. Parmi les plus intéressants, l'auteur de ces lignes a repéré chez Canadian Tire un manomètre électronique qui peut aussi servir de porteclefs. Pas cher (moins de 10 \$), il pourrait permettre à son propriétaire de réaliser des économies importantes, puisque des

pneus qui ne sont pas gonflés à la bonne pression s'usent plus rapidement et ils augmentent la consommation de carburant.

« Il existe aussi une foule de gadgets très pratiques, indique M. Bédard. Je pense à des systèmes de rangement, des supports à CD ou à téléphone cellulaire, des boussoles, des lampes de lecture qui se branchent dans l'allume-cigarettes, etc. »

Il est finalement possible d'afficher ses couleurs en portant des vêtements portant le logo et le nom de son constructeur préféré (produits Choppers). Depuis quelques semaines, Canadian Tire offre des T-shirt, des casquettes et des tuques identifiés à des constructeurs ou à des séries de course auto bien connues.

Vous n'avez toujours pas trouvé d'idées afin de combler l'amateur de voiture que vous chérissez ? Pourquoi vous casser la tête ? Un chèque cadeau échangeable contre de l'essence sera à coup sûr un présent fort prisé et très utile. Au prix où sont vendus les carburants, un tel cadeau vaut son pesant d'or... noir.



PHOTOS LE SOLEIL STEVE DESCHÊNES

Les modèles réduits et les voitures de collection sauront sûrement charmer les amateurs.



Ensemble de salière et poivrière en forme de piston

L'OFFENSIVE DE FIN D'ANNÉE DE A À Z

De l'Altima à la Z, vous serez transporté par Nissan

Altima | Armada | Frontier | Maxima | Murano | Pathfinder | Quest | Sentra | Titan | Xterra | X-Trail | 350Z

SENTRA 2006 édition spéciale

Location à partir de

177\$ par mois /60 mois*

Comptant initial de **1995\$**

Ville 8,4 L/100km
Route 6,1 L/100km**

ABONDAMMENT ÉQUIPÉE POUR ZÉRO \$

Climatiseur
Radio AM/FM 100 watts avec CD
Lève-glace et miroir électriques
Téléverrouillage des portières électrique
Siège du conducteur à 8 réglages
Essuie-glace à balayage intermittent
Montre numérique
Télécommande d'ouverture du coffre



Modèle SE-R illustré



Le tout compris de Nissan :

VERSEMENTS PAYÉS*

0\$ dépôt de sécurité

24 000 km par année inclus
Transport et pré-livraison inclus
Frais d'administration du concessionnaire inclus
Plein d'essence inclus
* Assistance-dépannage* incluse

ALTIMA 2006

Location à partir de

267\$ par mois /48 mois*

Comptant initial de **3995\$**



Modèle 3.5 SE avec aileron illustré

Boîte de vitesses automatique
Moteur de 175 chevaux
Dispositif de freinage antiblocage aux 4 roues
Téléverrouillage des portières électrique
Jantes de 16 po
Climatisation

Ville 10,0 L/100km
Route 7,3 L/100km**



NISSAN.CA 1 800 387-0122

OUVERT JUSQU'À 11 HEURES DE SEMAINE

*Offre de location disponible sur les modèles 2006 de la Sentra 1.8 édition spéciale (C4C006 AAO), Sentra SE-R avec aileron (C4B076 AAO), Altima 2.5S (C4B076 AEO), Altima 3.5SE avec aileron (C4B086 AAO). Mensualité de 177 \$ à 347 \$ à 267 \$ à 327 \$ pour les termes de 60/48/36/24 mois avec acompte ou échange équivalent de 1995 \$ à 3995 \$ à 2995 \$ à 2995 \$. Frais de transport et de pose/levage de 1114 \$ à 1114 \$ à 1120 \$ à 1120 \$ compris. Frais d'engagement RDPM de 48 \$ à 48 \$ requis à la livraison. Pour un temps limité, 0 \$ de dépôt de sécurité sur les modèles 2006 de la Sentra et Altima. Basé sur une allocation de 24 000 km par année avec 0,10 \$/km extra. Taxes, immatriculation, assurance et obligations au client incluses en plus. Offres disponibles uniquement chez les concessionnaires participants. Une seule concessionnaire participant pour tout le Canada. Les concessionnaires peuvent louer à prix réduit. Les modèles illustrés sont à titre indicatif. Certaines options selon les critères de méthodes d'essai approuvées par le Gouvernement du Canada. La consommation réelle de carburant de ce véhicule peut varier. Consultez le guide de consommation de carburant. **Mensualité, toutes taxes incluses, sont acquiescées pour vous par Nissan Canada et/ou le concessionnaire à la location de l'une mensuelle basé sur les termes ci-dessus mentionnés. Taxes incluses sans acompte au client devant un terme mensuel. Chez les concessionnaires participants. **Seuls les modèles Sentra, Altima et X-Trail 2006 sont admissibles au Programme pour diplômés. Les noms, logos, noms de produits, noms des concessionnaires et les logos de Nissan sont des marques de commerce déposées ou appartenant à Nissan North America, Inc. ou à ses filiales nord-américaines.

ÉCONOMIE

Chauffez maintenant, payez plus tard

La Régie étudie la hausse de 5,34% demandée par Hydro

HÉLÈNE BARIL
La Presse

■ Consommez l'électricité maintenant, payez plus tard. Les Québécois ont l'habitude de vivre à crédit, mais pas quand vient le temps de chauffer leur maison. C'est pourtant ce que leur propose Hydro-Québec pour l'année qui vient. La société d'État réclame une hausse de 5,34%. Une augmentation qu'elle veut appliquer dès le 1^{er} avril 2006, tout en facturant seulement 3%. Le reste de l'augmentation, soit 2,34%, sera facturé dans les années à venir, quand les hausses de tarifs demandées par Hydro seront moins importantes.

Comment? Prenons l'exemple de 2007. Si cette année-là la demande d'augmentation de tarifs atteint 2,5%, Hydro en profiterait pour récupérer 0,5%. Selon ce scénario, il resterait 1,84% à récupérer les sept années suivantes (2,34% moins 0,5%). Hydro plaide que cet étalement de l'augmentation évitera un choc tarifaire à sa clientèle, tout en permettant de récupérer les coûts élevés des nouveaux approvisionnements. La Régie de l'énergie commence aujourd'hui l'examen de cette demande de hausse des tarifs d'électricité, la quatrième depuis deux ans. Les audiences se termineront le 22 décembre et la décision de la Régie est attendue en février.

« BOMBE À RETARDEMENT »

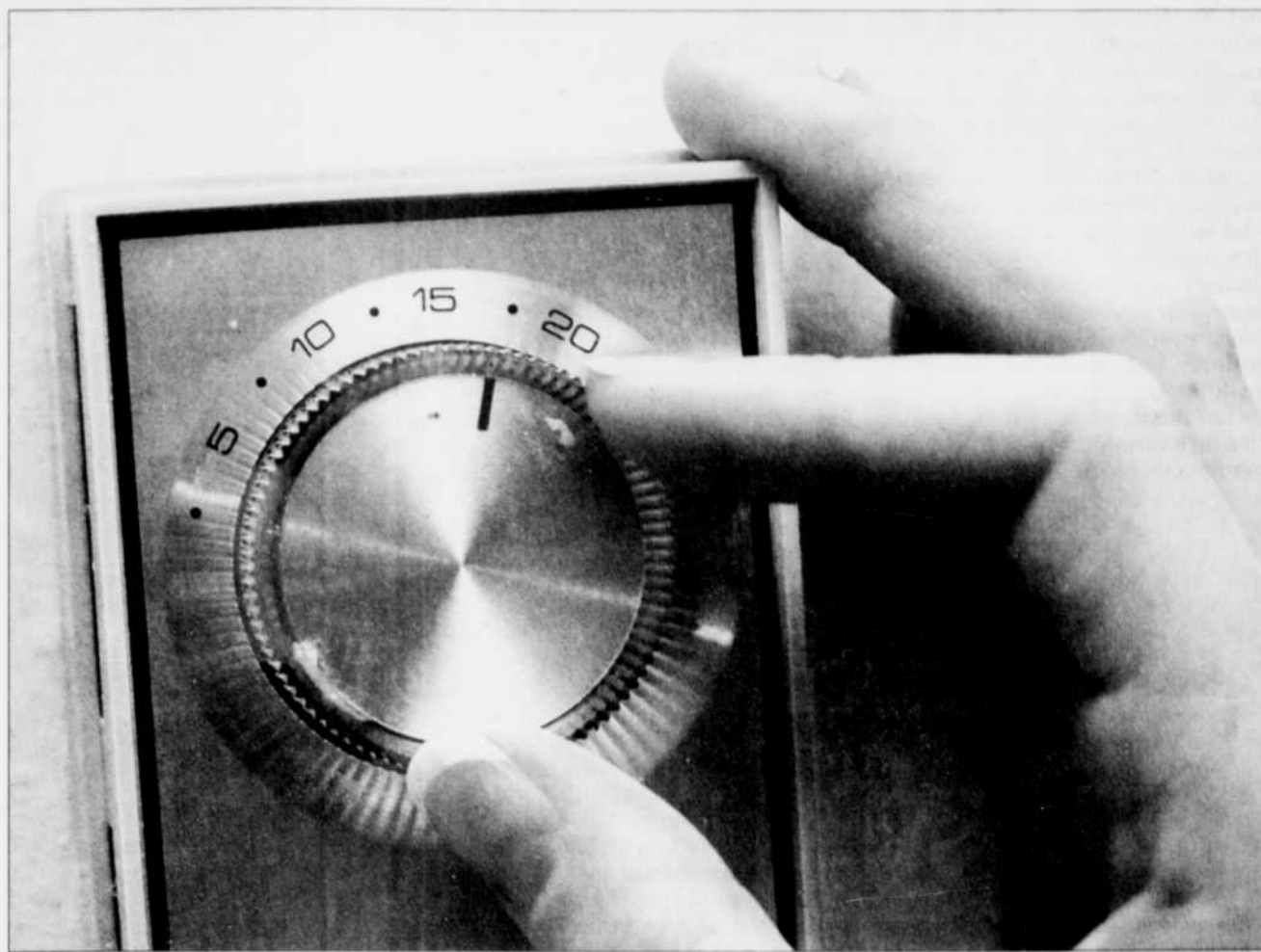
La proposition d'Hydro-Québec est qualifiée de « bombe à retardement » par le porte-parole québécois de la

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Richard Fahey.

Si, pour toutes sortes de raisons, les coûts d'approvisionnement continuent d'augmenter, les hausses à récupérer deviendront de plus en plus importantes, craint-il. Hydro veut d'ailleurs que les sommes qui lui seraient dues par les Québécois portent intérêt chaque année, ce qui gonflerait encore la facture future. « Ou bien Hydro a le courage d'augmenter ses tarifs de 5,34%, ou bien elle se contente de 3% et réduit son rendement en conséquence », dit Richard Fahey.

Pour Gaz Métro, qui est obligée de refilel l'augmentation du prix du gaz naturel chaque année à ses clients, le report de la hausse des tarifs d'électricité est un non-sens sur le plan économique.

Voir **CHAUFFEZ** en C 2 >



Hydro veut appliquer la politique du « voyagez maintenant, payez plus tard » à ses tarifs d'électricité.

LE QUÉBEC ET LA CONCURRENCE ASIATIQUE

La riposte s'organise

RICHARD DUPAUL
La Presse

■ Des milliers d'emplois disparus, des pertes financières, un avenir incertain... Le secteur manufacturier au Québec est, dans son ensemble, durement éprouvé par la concurrence asiatique.

Dans le vêtement, il faut parler d'une saignée: 25 000 emplois perdus au cours des 18 derniers mois, selon la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ), qui réclamait le mois dernier des quotas pour contrer les importations de la Chine. Du côté des fabricants de meubles, près de 3000 travailleurs ont été mis au chômage depuis 2002.

« Globalement, jusqu'à maintenant en 2005, c'est 34 900 emplois qui ont été éliminés dans les différentes industries québécoises. Certes, la force du dollar canadien y est pour beaucoup, le taux de change élevé rendant les produits domestiques moins attractifs sur les marchés de l'exportation.

« Mais la concurrence asiatique est aussi une cause majeure », insiste Joëlle Noreau, économiste au Mouvement Desjardins, surtout dans les industries du meuble, des vêtements et de l'électronique/électricité de base. Elle déplore une accélération des mises à pied cette année.

Mince consolation, c'est encore pire en Ontario: près de 45 000 emplois manufacturiers se sont envolés jusqu'ici en 2005. Surtout dans l'industrie automobile où les fabricants américains implantés dans la province résistent fort mal à l'assaut des Toyota, Honda et autres fabricants japonais.

Et pourtant...

Quand on se donne la peine de regarder derrière les débris laissés par le tsunami manufacturier asiatique, des PME québécoises — même dans les secteurs les plus vulnérables — se tiennent bien d'affaire. Encore mieux, certaines connaissent une fort belle croissance.

Comme le fabricant de luminaires Divcom, de Pointe-Claire (Montréal), qui a vu ses ventes passer de 1 million \$ à 25 millions \$ depuis six ans même si ses produits côtoient dans les magasins des « lampes » chinoises trois fois moins chères parfois. Dans toutes les régions du Québec, on dénicherait d'autres « résistants », des entrepreneurs en mesure d'inspirer la riposte... « La clé, c'est de se démarquer. En misant, par exemple, sur la qualité et l'innovation », affirme Jean-Michel Laurin, vice-président à la recherche aux Manufacturiers et exportateurs du Québec (MEQ).

L'économiste Jayson Meyers a d'ailleurs formulé à l'intention des manufacturiers canadiens une série de recommandations pour leur permettre de mieux se défendre contre l'invasion chinoise.

Les « armes » que toute bonne PME doit posséder incluent la spécialisation, une production sur mesure, une gestion dynamique des marques, l'innovation (avec de bons budgets en

recherche et développement), une production et un approvisionnement flexibles et efficaces.

Concrètement, on voit des fabricants de meubles conserver et acquérir de nouveaux clients avec une production de petits lots, adaptée aux besoins des clients et qui demande peu de temps à mettre en marche.

« Quand vous pouvez fournir des meubles rouges un jour, bleus le lendemain, ainsi de suite, tout ça en quantités différentes... c'est là qu'un fabricant peut se démarquer des Asiatiques qui ne peuvent pas faire pareil », explique M. Laurin.

D'ailleurs, l'une des grandes faiblesses des « importations » asiatiques découle du fait que celles-ci exigent, de la part des acheteurs, de commander longtemps à l'avance.

On doit tenir compte des délais d'expédition et, de plus en plus, des bouchons dans les ports. Et il faut en commander beaucoup. Une telle stratégie, qui nécessite de conserver des stocks importants, est coûteuse et risquée.

L'économiste Joëlle Noreau, qui a discuté de ces questions avec des entrepreneurs, ajoute que faire des affaires avec les Asiatiques comporte aussi des inconvénients parfois peu évidents à première vue.

Ceux-ci incluent des contraintes légales, un mauvais service après-vente, un système juridique complexe et même des frustrations causées par les fuseaux horaires peu commodes.

« Je connais des gens qui font affaires avec la Chine et qui sont obligés de faire deux journées dans une pour arriver à communiquer avec leurs fournisseurs chinois », affirme M^{me} Noreau. Quand il est midi ici, il est minuit là-bas.

Bref, la cause n'est pas perdue.

Au contraire, la Grande Muraille chinoise renferme plusieurs failles. Des PME arrivent à les exploiter.



Plutôt que de voir son usine mourir en raison de la concurrence chinoise Jean-Marc Gagnon a choisi de s'allier à la Chine et de miser davantage sur l'ingéniosité et la créativité pour maintenir sa position.

VÊTEMENTS ATTRACTION

Ingéniosité et créativité au menu

IAN BUSSIÈRES
Collaboration spéciale

LAC-DROLET — Oui, la concurrence asiatique a fait fondre de 225 à une centaine d'employés l'effectif de Vêtements Attraction mais la PME de Lac-Drolet, à la limite de la Beauce et du Granit, y fait face en misant davantage sur l'ingéniosité et la créa-

tivité que sur l'huile de bras.

« Face au défi de l'Asie, on paie maintenant nos employés pour ce qu'ils ont entre les deux oreilles plutôt que pour ce qu'ils ont dans les bras ! » lance d'entrée de jeu M. Jean-Marc Gagnon, propriétaire avec ses frères Simon et Gaétan de cette entreprise spécialisée

Voir **INGÉNIOSITÉ** en C 6 >

NORBOURG

Des employés sous haute surveillance

DENIS ARCAUD
La Presse

■ Dans l'atmosphère soupçonneuse qui régnait autour de Vincent Lacroix, un événement a fait basculer le Groupe Norbourg dans le monde glauque des caméras cachées, de la surveillance à distance et de la sécurité high tech.

Vers mars 2003, tandis que Vincent Lacroix était en vacances, quelqu'un est entré chez Norbourg, s'est dirigé vers le pupitre d'un employé du back-office, chargé de relayer par informatique des informations financières de Norbourg. L'intrusion a sûrement eu lieu un soir de semaine après les heures de bureau, par quelqu'un sachant quand arriver pour ne croiser personne, pensent des employés de l'époque rencontrés par *La Presse Affaires*.

« C'était sûrement un ancien employé, et j'ai mon idée de qui », a confié un ex-cadre.

L'intrus n'a volé qu'une chose: la tour de l'ordinateur de bureau de l'employé, David Cloutier, le beau-frère de Vincent Lacroix.

Cet événement, racontent plusieurs employés de l'époque, a eu un effet durable sur le président de Norbourg. « Quand Lacroix est revenu, il était en panique, il a accusé tout le monde » (parmi les cadres), raconte l'un d'eux.

M. Lacroix a ses défauts, mais il n'est pas homme à paniquer longtemps. Quelques jours plus tard, il avait l'ébauche d'un plan: il a contacté Rapide Investigation, une firme de sécurité établie depuis 35 ans, et a ordonné que soit rehaussée la sécurité informatique de la compagnie. Graduellement, il a aussi entrepris de transformer l'édifice en Forteresse Norbourg.

« Ça a l'air qu'il y avait des choses secrètes là-dedans (dans l'ordinateur volé), c'est là qu'ils ont commencé à barrer les portes, mettre des caméras cachées dans les corridors », a dit un autre ex-cadre, M. Cloutier, qui est le conjoint de la sœur de M. Lacroix, est arpenteur de formation, pas informaticien. Il n'avait pas de responsabilités décisionnelles chez Norbourg. (M. Cloutier n'a pas rappelé *La Presse*.)

Les données mises en mémoire sur son ordinateur ont quitté le bureau de Norbourg en même temps que la machine, puisqu'il n'y avait pas de serveur informatique central à l'époque du vol.

Après ce vol, les choses ont changé graduellement, mais radicalement.

À la fin, en août 2005, on avait installé cinq caméras visibles et une

douzaine d'autres, cachées dans des aires communes et des salles de réunions du siège social, mais pas dans les bureaux individuels. Tout comme un système de cartes d'accès par puce électronique.

Les besoins de sécurité de Norbourg étaient tels que le président de Rapide Investigation, Gilles Hubert, a fini par être engagé et inscrit sur la liste de paye des employés de Norbourg, où il travaillait à temps partiel, comme cadre responsable de la sécurité. Pour assurer une sécurité dans le domaine critique de l'informatique, un informaticien lié à Rapide Investigation a aussi vu son statut de consultant augmenté à celui d'employé, mais à temps complet.

L'informaticien, décrit par nos sources comme « sans quoi que ce soit à se reprocher », était tellement apprécié de Vincent Lacroix, que ce dernier l'a logé dans une vaste et luxueuse résidence avec piscine à Longueuil. La maison fait partie de l'actif personnel de M. Lacroix que Revenu Québec tente de mettre sous séquestre. L'informaticien a indiqué à *La Presse Affaires* être locataire dans la maison appartenant à M. Lacroix.

Une source estime que M. Lacroix a versé plus d'un million de dollars en

Lacroix a versé

1 million \$ à

Rapide Investigation

honoraires à Rapide Investigation, depuis 2003, pour diverses tâches. Le syndic chargé d'administrer la faillite des firmes du

Groupe Norbourg, Gilles Rémillard, de RSM Richter, dit pour sa part estimer à « plusieurs centaines de milliers de dollars » les montants versés à Rapide Investigation. Il dit ne pas avoir de chiffres définitifs. « Mais je peux déjà dire que ces versements seront révisés », dit-il. « Les compagnies ont des besoins légitimes en sécurité, mais si on constate qu'on voulait atteindre le niveau Fort Knox, la loi donne au syndic un pouvoir de révision. »

Pas de problème, répond le président de Rapide Investigation, Gilles Hubert, qui a confirmé sans hésitation sa relation d'affaires avec Norbourg. Il affirme que tout son travail est conforme aux normes et dûment docu-

Voir **EMPLOYÉS** en C 6 >

EMPLOYÉS

Suite de la C 5

menté. « Il a besoin de se lever de bonne heure et réviser tout ce qu'il voudra. »

EN MAUDIT

« Ça fait 38 ans que je suis dans ce métier, que j'ai un bureau, et je n'ai jamais parlé aux journalistes », a dit à *La Presse* M. Hubert. « Mais exceptionnellement, je vais vous dire quelque chose. Je peux vous dire que je suis « ben » en maudit de cette affaire. On va être dans la liste des créanciers, parce que des honoraires nous sont dus. On s'est fait avoir. » Sa firme demande 63 000 \$ et M. Hubert est aussi créancier personnellement, pour son salaire et ses avantages impayés, comme ex-employé.

Il n'a pas voulu donner de détails sur ses mandats, ni confirmer ou infirmer les revenus de sa firme auprès de Norbourg au fil du temps.

LES MAISONS AUSSI

Selon les ex-employés, des dispositifs de sécurité et de télésurveillance ont été installés non seulement dans les locaux de Norbourg, mais aussi dans la maison de M. Lacroix, à Candiac, et à sa résidence sur la rive du lac Memphrémagog.

Mais c'est l'installation des caméras au bureau qui a le plus fait jaser.

« Il y a eu un mouvement de panique (à la suite du vol) », raconte un ex-employé. Je suis venu travailler durant une fin de semaine, et j'ai vu un paquet de fils, et il y avait un gars qui posait des caméras, des affaires. J'ai dit c'est pourquoi? Le gars, ça avait l'air d'un gars de compagnie de sécurité secrète, et il ne voulait pas me parler.

J'ai insisté, j'ai dit je suis (cadre), je veux savoir ce qui se passe. Il a dit je peux pas vous répondre, monsieur. »

« Lundi, on voyait que le plafonnier avait été déplacé et il y avait plein de résidu par terre. »

Certains employés se demandent s'il y avait des micros, mais il semble que non. Les syndicats de RSM Richter, selon qui les caméras cachées ont été débranchées, affirment n'avoir vu aucun micro.

Des détecteurs de mouvement avec caméras étaient installés

La *Presse* a pu visiter récemment les locaux de Norbourg, dont le bureau de M. Lacroix, qui sont meublés et décorés sans excès aucun. Outre les cinq caméras globulaires évidentes, il y avait des détecteurs de mouvement dans lesquels de minicaméras sont cachées. Le minuscule orifice permet de voir dans les corridors et dans les salles de réunion.

UN FILM ?

« Je ne sais pas si c'était conservé dans un serveur ou sur des CD, dit un ex-cadre. Moi, à ces niveaux techniques-là, je suis vite dépassé. Mais si c'était archivé, il existe un film, quelque part, de toutes les visites officielles faites par les inspecteurs et les enquêteurs de l'Autorité des marchés financiers! » dit l'ex-employé en riant.

La réceptionniste pouvait voir les visiteurs arriver sur son écran d'ordinateur. Selon une source, le serveur informatique des caméras et d'autres moniteurs étaient dissimulés dans une petite pièce, mais *La Presse* n'a pu les trouver.

« Une fois, un cadre avait oublié sa puce, a raconté un ex-employé. Il ne pouvait pas entrer dans son bureau, alors il a fait appeler Gilles Hubert chez lui, qui lui a dit d'attendre une seconde, qu'il allait aller sur ordinateur et lui ouvrir... de chez lui. C'était vraiment high tech. »

« Il y a eu un mouvement de panique », raconte un ex-employé

INGÉNUIOSITÉ

Suite de la C 5

dans les vêtements récréo-touristiques et corporatifs.

« Près de 30 % de nos travailleurs œuvrent dans des secteurs autres que la production, comme par exemple le design, le service à la clientèle et l'administration, un pourcentage qui est appelé à augmenter s'il y a expansion », poursuit M. Gagnon.

RÉDUCTION

La grande majorité de la centaine d'emplois éliminés chez Attraction depuis 2000 étaient des postes de production, des tâches qui peuvent maintenant être réalisées en Chine par une main-d'œuvre qui gagne en moyenne 50 sous l'heure, travaille 12 heures par jour et de six à sept jours par semaine avec un jour de congé par mois et deux semaines de vacances par année.

« C'est sûr que nous avons moins d'employés maintenant, mais ceux-ci sont mieux rémunérés puisque les employés de bureau gagnent en moyenne entre 15 \$ et 20 \$ l'heure, alors qu'un employé de production est payé de 10 \$ à 11 \$ l'heure », précise M. Gagnon, qui habilite les travailleurs d'Hydro-Québec et ceux du groupe Rona à travers le Canada.

« If you can't beat them, join them », disent les Américains. C'est ce principe que Jean-Marc Gagnon a choisi d'appliquer pour faire face à la concurrence chinoise, qui en huit ans a fait disparaître 3600 emplois en Chaudière-Appalaches dans le domaine du textile et du vêtement.

Ainsi, le design des vêtements fabriqués par Attraction demeure fait au Québec, mais la fabrication est maintenant réalisée à 75 % par des manufacturiers chinois.

« Nous devons offrir un produit compétitif à nos clients si ne nous voulons pas les perdre. Notre force demeure le design, un aspect dans lequel les Chinois ne sont pas dominants, et les petites quantités puisque les clients qui veulent une vingtaine ou une trentaine de morceaux ne peuvent s'approvisionner eux-mêmes en Chine », explique M. Gagnon.

MARQUES DE COMMERCE

Depuis deux ans, Attraction gardait toutefois aussi une autre carte dans sa manche de façon à pouvoir se démarquer de ses concurrents chinois et de maintenir sa position sur les marchés nord-américains.

« Nous lançons nos deux premières marques de commerce, soit la ligne de vêtements de plein air Xplore Canada, dans la lignée des marques reconnues comme Patagonia et The North Face, et la ligne de t-shirts « Time To » avec un concept graphique portant sur la valeur du temps et destinée surtout au marché américain », explique M. Gagnon, pour qui cette initiative est un aspect important de l'avenir de la compagnie.

« En 2006, nous espérons que ces marques de commerce représentent 5 % de nos ventes et 10 % en 2007. éventuellement, ça pourrait même atteindre 50 % et une ligne Xplore U.S.A. pourrait s'ajouter à la ligne Xplore Canada », précise Jean-Marc Gagnon.

« Une marque de commerce raconte une histoire aux clients et les incite à y être fidèles. C'est une valeur ajoutée que n'amène pas la production de masse et c'est pour nous une façon de protéger notre entreprise face à la compétition asiatique », conclut l'homme d'affaires.

CHAUFFEZ

Suite de la C 5

« Tous les consommateurs devraient voir le vrai signal de prix de l'électricité, particulièrement le signal du prix à la marge, pour leur permettre de prendre les bonnes décisions d'utilisation des ressources », explique l'expert Joseph Doucet, qui défendra la position du distributeur de gaz devant la Régie.

Selon lui, la proposition d'Hydro ne ferait qu'empirer la situation actuelle, c'est-à-dire la surconsommation d'électricité liée à un prix plus bas que ceux en vigueur sur le marché.

C'est aussi l'avis du Groupe de recherche en macroécologie (GRAME). « Un des fondements d'une juste utilisation de l'énergie est la vérité des prix », explique son porte-parole Jean-François Lefebvre dans le mémoire déposé à la Régie. Le scénario d'Hydro « équivaut à faire payer plus tard pour des coûts encourus aujourd'hui, plutôt qu'à véritablement répartir les hausses tarifaires ».

Pour l'Union des consommateurs et les autres représentants des clients résidentiels d'Hydro, une hausse de 5,34 % n'est pas raisonnable, tout comme une hausse de 3 % tout de suite et une autre de 2,34 % étalée dans le temps, qui revient au même. « Une telle hausse constituerait un choc tarifaire important pour la clientèle intérieure, mais une véritable catastrophe pour les ménages à faible revenu ».

LA RÉGIE TRANCHE

Maintenant que ce n'est plus le gouvernement, mais la Régie qui approuve les hausses des tarifs d'électricité, la façon de procéder est simple. La division Distribution calcule ce qui lui en coûtera pour approvisionner sa clientèle en 2006-2007 et les revenus escomptés avec les tarifs actuels. La différence entre les deux chiffres, qui inclut un rendement d'environ 8 %, doit obligatoirement être comblée par une augmentation de tarifs.

Pour l'année 2006-2007, le calcul du coût du service moins les revenus escomptés équivaut à une augmentation moyenne de 5,34 % pour l'ensemble de la clientèle. C'est le coût élevé des nouveaux approvisionnements, estimé à 8,82 e le kilowattheure, qui justifie cette hausse, selon Hydro. Jusqu'à cette année, Hydro pouvait compter sur des approvisionnements à 2,79 e le kilowattheure, un prix fixé par le gouvernement pour une quantité fixe d'énergie, soit 165 térawattheures. Maintenant que la consommation totale du Québec a dépassé ce seuil et qu'Hydro-Québec ne produit plus assez d'énergie pour suffire à la demande, l'électricité est achetée par appel d'offres à un prix beaucoup plus élevé.

Une augmentation moyenne de 5,34 % ne signifie pas la même chose pour toutes les catégories de clients. Pour le client qui habite une maison unifamiliale chauffée à l'électricité, la hausse atteindrait 5,9 %.

DES DÉPENSES EN HAUSSE

Les coûts de fourniture du service d'électricité sont en forte augmentation.

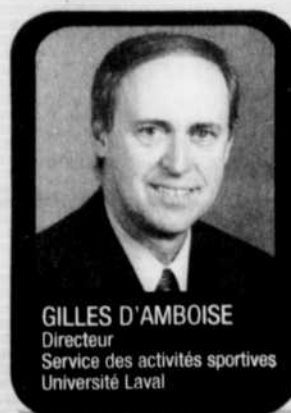
Le service fourni par Hydro-Québec comprend le coût de l'énergie, mais aussi le coût de fonctionnement de l'entreprise. Lorsqu'elle a mis fin au gel des tarifs en 2003, Hydro s'est engagée à geler ses coûts d'exploitation. Malgré tout, la masse salariale a crû de 6,9 % entre 2004 et 2006, indiquent les documents remis par Hydro à la Régie. À lui seul, le coût des avantages sociaux est passé de 83,5 millions \$ en 2004 à 167,5 millions \$ en 2006, une augmentation de 100 %. La Régie a l'intention de regarder de plus près les dépenses d'Hydro, à la plus grande satisfaction de la FCEI, qui dénonce depuis longtemps le laisser-aller à ce chapitre.

« Dans un environnement réglementé par un coût de service, le régulé n'a pas d'incitatif à réduire ses coûts, à faire des coupures dans son personnel ou à mener une lutte face à ses syndicats, puisque tous les coûts sont reflétés aux consommateurs vis-à-vis ses tarifs », déplore le porte-parole des PME dans le mémoire soumis à Régie.

Depuis 2003, les tarifs d'électricité ont augmenté trois fois, pour une hausse totale de 5,61 %.

Une hausse qui n'est pas jugée raisonnable

GALA DE L'ATHLÈTE DE L'ANNÉE



GILLES D'AMBOISE
Directeur
Service des activités sportives
Université Laval

MEMBRE DU COMITÉ HONORAIRE DE LA SOIRÉE MÉMORIS 2005 À TITRE DE BÂTISSEUR

La fièvre du sport

C'est avec un immense plaisir que j'ai été associé, au cours des 17 dernières années, à l'organisation du Gala de l'athlète, en tant qu'administrateur, dont trois à titre de président. Je suis très honoré d'avoir été invité par les membres de la Corporation du Gala à faire partie du comité honoraire de la Soirée Mémoris 2005 à titre de « bâtisseur ».

L'une des choses dont je suis le plus satisfait est que le Gala de l'athlète ait survécu dans les régions de Québec et de la Chaudière-Appalaches malgré certaines années difficiles. Je crois que l'un des éléments parmi les plus importants de la motivation d'un athlète est la reconnaissance de ses efforts par son milieu. Le Gala est une occasion unique et un temps fort de l'année sportive dans notre région qui témoigne de notre fierté et de notre admiration envers les athlètes, les entraîneurs, les officiels et les bénévoles.

De par mes fonctions à l'Université Laval, j'ai toujours été très actif sur la scène régionale. Que ce soit en tant qu'administrateur des Clubs de football et de natation Rouge et Or, de la Fondation de l'athlète d'excellence du Québec, l'Opération Nez rouge et l'Unité régionale de loisir et de sport de Québec, je me suis toujours efforcé à ce que nos athlètes puissent avoir accès, dans la région, à des infrastructures de qualité et les meilleures conditions d'entraînement possibles.

La cohabitation du sport de haut niveau avec le sport de participation est la base de l'émergence d'une véritable culture sportive au sein de la population. Je souhaite que tous les intervenants concernés travaillent ensemble pour appuyer le développement de l'élite sportive et encourager celles et ceux qui choisissent de demeurer actifs pour le plaisir et la « bonne forme physique ».

Partenaires médias



SOIRÉE MÉMORIS 2005

Mardi 13 décembre, 17 h
Le Capitole de Québec
Coût : 110 \$/personne
Réservation : (418) 833-5678

APPELS D'OFFRES

ACQUISITION DE NEUF (9) CAMIONNETTES 4 X 2 NEUVES, CABINE ALLONGÉE, MTC 4 080 KG MINIMUM - VQ-36232

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

Dépôt des soumissions : Au plus tard le 21 décembre 2005 à 14 h 15, date et heure de l'ouverture publique (2).

TRAVAUX DE SERRURERIE SUR TOUT LE TERRITOIRE DE LA VILLE DE QUÉBEC, POUR UNE PÉRIODE DE 36 MOIS VQ-36342

Description des travaux : Installer, réparer, assembler, modifier et relever des serrures incluant taillage et gérance des chartes de clés. L'entrepreneur devra être qualifié pour différents systèmes tels que « Schlage, Corbin, Yale, Weiser et DL » et « Medeco et Assa ».

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

Dépôt des soumissions : Au plus tard le 21 décembre 2005 à 14 h 15, date et heure de l'ouverture publique (2).

FOURNITURE ET LIVRAISON DE SULFATE D'ALUMINE LIQUIDE (ALUN) POUR TRAITEMENT DES EAUX POTABLES ET USEES VQ-36329

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

Dépôt des soumissions : Au plus tard le 16 janvier 2006 à 14 h 15, date et heure de l'ouverture publique (2).

ENTRETIEN DU RÉSEAU D'ÉCLAIRAGE PUBLIC SUR L'ENSEMBLE DU TERRITOIRE DE LA VILLE DE QUÉBEC - ANNÉES 2006-2007 VQ-35767

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

Dépôt des soumissions : Au plus tard le 21 décembre 2005 à 14 h 15, date et heure de l'ouverture publique (2).

AVIS AUX SOUMISSIONNAIRES

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

(2) Les soumissions seront reçues au Service des approvisionnements, 50, rue Marie-de-l'Incarnation, 2^e étage, Québec (Québec) G1N 3E7. Des garanties financières et d'autres exigences peuvent être indiquées dans les documents d'appel d'offres.

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

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

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

Le Service des approvisionnements (418) 641-6164.

Croissance de 6,9% de la masse salariale

Section de Québec
Le réseau des TI au Québec

Dîner-conférence | PERSPEC'YES

La gouvernance des grands projets de modernisation à Revenu Québec



Avec Denis Garon, sous-ministre adjoint et directeur général du traitement et des technologies, Revenu Québec

Le mercredi 7 décembre 2005

11h30 à 14h

Musée national des beaux-arts du Québec, Auditorium

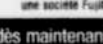
Coûts (taxes incluses)

Membre de la FIQ: 46\$

Non-membre: 80,52\$

Étudiant, membre de la FIQ: 28,76\$

Merci à notre partenaire!



une société Purolit

Inscrivez-vous dès maintenant!

(418) 684-0248

cdolbec@fiq-qc.org

www.fiq.qc.ca/francais/quebec

VÉHICULES

Les petites annonces du Soleil

844-4444

7 JOURS

Le forfait parfait

DANS L'OMBRE DE KARLA

Témoignage de Lynda Véronneau, ex-détenue: la vie en milieu carcéral, sa relation avec Karla Homolka

PAR CHRISTIANE DESJARDINS

OFFERT EN LIBRAIRIE

LES ÉDITIONS voix para//èles



Fonds communs de placement (revue hebdomadaire)

Main table containing fund performance data with columns for fund name, category, and performance metrics (e.g., 1M, 3M, 12M returns).

ACTUS FONDUS

Section providing news and updates regarding the fund industry, including regulatory changes and market trends.

Table listing 'FONDS MARCHÉS AUTOMATÉS' (Automated Market Funds) with their respective performance data.

Décès Avis

INDEX DES AVIS DE DÉCÈS

AUBERT, Jeanne Plante Québec autrefois Lévis	2 déc. 2005
BERTHIAUME-LECOMPTÉ, Louise Montréal	2 déc. 2005
BOURÉ, Yvonne (Bellavance) Sainte-Foy	3 déc. 2005
CLAVEY, Imelda Montmagny	3 déc. 2005
GÉLINAS, Marcel Scott-Jonction	1er déc. 2005
HARVEY, Bertrand La Malbaie	1er déc. 2005

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



Yvonne (Bellavance) Bouré
1912 - 2005

Elle est décédée à l'hôpital Laval, le 3 décembre 2005, à l'âge de 93 ans, est décédée dame Yvonne Bellavance, épouse de feu monsieur Jules H. Bouré. Elle demeurait à Sainte-Foy. Elle a été confiée au Complexe

LÉPINE CLOUTIER - LA SOUVENANCE
Le service religieux sera célébré le mardi 6 décembre 2005 à 14h, en l'église du Très-Saint-Sacrement, 1330, chemin Ste-Foy, Québec et de là au cimetière Belmont. La famille recevra les condoléances à l'église une heure avant la cérémonie.

Elle laisse dans le deuil ses enfants, gendres et belle-fille: Pierre (Sylvie Hamel), Diane (Michel Hainault) et Danielle (Pierre Mazvet); ses petits-enfants: Julie, Mathieu et Véronique; Guillaume et Alexandre; sa sœur Thérèse (feu Philippe Quéllette); ses beaux-frères et belles-sœurs: Carmen Coulombe (feu Charles Bellavance), Lorraine Lafontaine (feu Alphonse Bellavance), Odette Dumas (feu Joseph Bellavance), Rosée Bouré (feu Joseph Boucher) Gemma Bouré (feu Delphis Roy), Rachel Bouré (feu Martin Vaillancourt), Thérèse Bouré (Maurice Gagné), Paul Bouré (Françoise Blouin) ainsi que de nombreux neveux, nièces, parents et ami(e)s. Vos témoignages de sympathie peuvent se traduire par un don à la Société canadienne du cancer, 1040, av. Belvédère, bureau 214, Sillery (Québec) G1S 3G3, téléphone: (418) 683-8666. La direction des funérailles a été confiée à la maison

LÉPINE CLOUTIER LTÉE
975, Marguerite-Bourgeois, Québec
Renseignements: (418) 529-3371
télécopieur: (418) 529-9506
courriel: lc@lepinecloutier.com
site Internet: www.lepinecloutier.com



Bertrand Harvey
1917 - 2005

Il est décédé au Centre hospitalier St-Joseph de La Malbaie, le 1er décembre 2005, à l'âge de 88 ans, est décédé monsieur Bertrand Harvey, époux de dame Florida Simard. Il demeurait à La Malbaie. Selon ses volontés, il a été confié au

PARC COMMÉMORATIF LA SOUVENANCE
pour crémation. Le service religieux sera célébré, en présence des cendres, le jeudi 8 décembre 2005 à 11h, en l'église de La Malbaie et de là au cimetière La Malbaie. La famille recevra les condoléances à l'église, une heure avant la cérémonie.

Il laisse dans le deuil, outre son épouse, ses enfants: Myriam (Raymond Marcoux), Raymond, sa compagne (Min Lu Han), Claude-Bernard, Charles, Eric (sa conjointe Anny Laineuse); ses petits-enfants: Isabelle, Esther et Alix Marcoux, Elisabeth, Édouard et Agathe Harvey; son frère Lucien (Claire Boin); ses sœurs: Madeleine (feu Pierre Greco), Georgette (Léandre Falardeau); ses belles-sœurs: Jeanne-Ida (feu Jules Bradet), Rose-Aimée (feu François Harvey); plusieurs neveux, nièces et de nombreux ami(e)s.

Vos témoignages de sympathie peuvent se traduire par un don au Centre hospitalier St-Joseph de La Malbaie, 303, St-Etienne, La Malbaie (Québec) G5A 1T1, téléphone: (418) 665-1700. La direction des funérailles a été confiée à la maison funéraire

LÉPINE CLOUTIER LTÉE
138, rue Doucet, La Malbaie (Québec)
Pour renseignements: (418) 665-2455
télécopieur: (418) 665-6979
site Internet: www.lepinecloutier.com
courriel: lc@lepinecloutier.com



Jeanne Plante Aubert

Elle est décédée à Québec, le 2 décembre 2005, à l'âge de 96 ans, est décédée dame Jeanne Plante, épouse de feu Henri Aubert. Elle demeurait autrefois à Lévis. Elle laisse dans le deuil ses 2 fils: André (Pierrette Jean) et Fernand (Lucie Riopel); ses 4 petits-fils: Nicolas, François, Louis-Vincent, Olivier et leur compagne; ses 2 arrière-petites-filles: Malika et Béatrice; ses sœurs, son frère, sa belle-sœur et ses beaux-frères: Cécile (feu Gérard Bégin), Gilberte (Louis Hamel), Gisèle (Fernand Mc Master), Huguette et Raymond (Irène Gaudreault); ainsi que de nombreux neveux et nièces, autres parents et ami(e)s.

Nous adressons nos remerciements au personnel soignant du Centre hospitalier Saint-Sacrement Ltée pour la qualité des soins et des services reçus lors de son séjour. Merci également aux bénévoles du mouvement Albatros. Vos témoignages de sympathie peuvent se traduire par un don au Centre hospitalier Saint-Sacrement Ltée, 1165, chemin Sainte-Foy, Québec (Québec) G1S 2M8. La famille vous accueillera à la résidence

GILBERT & TURGEON LTÉE
58, avenue Bégin, Lévis
téléphone: (418) 837-4757
télécopieur: (418) 837-9317
courriel: gilbert@turgeon.qc.ca

le mardi 6 décembre à compter de 10h. Le service religieux sera célébré le même jour à 15h, en l'église Christ-Roi, 5515, rue Saint-Georges, Lévis.



Louise Berthiaume - Lecompte
1947 - 2005

Montréal, le 2 décembre 2005, à l'âge de 58 ans, est décédée madame Louise Berthiaume, épouse de Richard Lecompte. Outre son époux, elle laisse dans le deuil ses enfants Elisabeth, David, sa mère Jeanne Bastien, ses sœurs Diane, Aline, beaux-frères, belles-sœurs, neveux, nièces ainsi que de nombreux autres parents et ami(e)s. La famille recevra les condoléances au complexe funéraire

URGEL BOURGIE
745, Crémazie Est, Montréal
www.urgelbourg.com

Les funérailles auront lieu le mercredi 7 décembre 2005 à 14h, en l'église Saint-Elzéar, 16, boul. Saint-Elzéar Est, Vimont, Laval et de là au cimetière Saint-Elzéar. Heures des visites: le mardi 6 décembre de 14h à 17h et de 19h à 21h, mercredi à compter de 10h.



Imelda Clavet

Elle est décédée à l'Hôtel-Dieu de Montmagny, le 3 décembre 2005, à l'âge de 84 ans, est décédée dame Imelda Clavet. Elle demeurait à Montmagny. La famille recevra les condoléances à la

RÉSIDENCE FUNÉRAIRE BOULANGER
31, av. de la Fabrique, Montmagny
mardi, jour des funérailles, à compter de 12h. Le service religieux sera célébré le mardi 6 décembre à 14h, en l'église St-Thomas de Montmagny, suivi de l'inhumation au cimetière de Montmagny.

Elle laisse dans le deuil ses sœurs et sa belle-sœur: Berthe Clavet (feu Lionel Gaudreault), Yvette Clavet (feu Bertrand Bernier), Gaby Nadeau (feu Marcel Clavet) ainsi que plusieurs neveux, nièces, cousins, cousines.

Pour renseignements: (418) 248-1363 sans frais: 1-800-706-1363 pour l'envoi de messages de sympathie, télécopieur: (418) 248-9369 courriel: ruefboul@globetrotter.net



Marcel Gélinas
1958 - 2005

Il est décédé à sa résidence, le 1er décembre 2005, à l'âge de 47 ans, est décédé monsieur Marcel Gélinas, fils de dame Georgette Lapointe (feu Paul-Émile Gélinas). Il demeurait à Scott-Jonction. Il a été confié au Complexe

LÉPINE CLOUTIER - LA SOUVENANCE
Le service religieux sera célébré le mardi 6 décembre 2005 à 11h, en l'église St-Charles-Borromée, 135, 80e Rue Est, angle 1re Avenue, Charlesbourg et de là au Parc commémoratif La Souvenance. La famille recevra les condoléances à la sacristie une heure avant la cérémonie.

Il laisse dans le deuil, outre sa mère, son fils Maxime, la mère de son fils Élyse Drolet; ses frères et sœurs: Denis, Jean (Nancy Langlois), Georges (Anne-Marie Bernier), Roland (Christiane Simard), Michel (Marie-Christine Carrier) et Sylvie (Jean St-Onge) ainsi que plusieurs neveux, nièces, oncles, tantes, cousins, cousines et ami(e)s, en particulier Denise Gilbert.

Vos témoignages de sympathie peuvent se traduire par un don à la Fondation des maladies du cœur du Québec, 4715, av. des Replats, bureau 261, Québec (Québec) G2J 1B8, téléphone: (418) 682-6387. La direction des funérailles a été confiée à la maison funéraire

LÉPINE CLOUTIER LTÉE
715, rue de St-Vallier Est, Québec
Renseignements: (418) 529-3371
télécopieur: (418) 529-9506
courriel: lc@lepinecloutier.com
site Internet: www.lepinecloutier.com

Un souvenir pour les proches
Faites plastifier l'avis pour seulement 3 \$
3 \$ par copie, livré par envoi postal
686-3326, poste 2261
LE SOLEIL

765
MONUMENTS
DU MANUFACTURIER
THERIAULT & FILS
710, 1ère Ave. Québec, 524-1561

WALL STREET

Une bonne année 2006

PARIS (AFP) — Après une année 2005 remarquable pour les Bourses européennes, 2006 risque d'être plus profitable à Wall Street qu'à la zone euro où la Banque centrale européenne entame un resserrement monétaire dans une conjoncture économique maussade.

En Europe, les Bourses ont enregistré de belles performances en 2005, touchant des niveaux jamais atteints depuis 2002. Londres affiche une hausse de 14% depuis le début de l'année, Francfort 24%, Paris 21% et le DJ Eurostoxx 50, regroupant les 50 plus grandes capitalisations européennes, 18%.

À New York, la hausse a été nettement plus modeste: le Dow Jones gagne à peine 1% et le Nasdaq 4%.

L'explication à cet écart: le relèvement ininterrompu des taux de la Réserve fédérale américaine depuis juin 2004 à chacune de ses réunions (à peu près mensuelle), un dollar qui progresse face à l'euro et surtout un rattrapage depuis 18 mois des valeurs européennes, jugées peu chères par rapport à leurs consœurs américaines au vu de leurs résultats.

Mais « il faut que le marché américain redécoule en 2006 pour offrir un nouveau potentiel de hausse à l'Europe », a estimé Jean-Paul Pierret, directeur de la recherche actions chez Natexis Bleichroeder.

Les obstacles à une progression de Wall Street ont été levés, selon lui, puisque la Fed devrait interrompre sa politique de resserrement monétaire.

Cascades fête ses 20 ans en France

MICHEL DOLBEC
Presse canadienne

■ PARIS — La société Cascades a célébré en fin de semaine à La Rochette, en Savoie, le 20^e anniversaire de sa première implantation en France.

L'événement a été souligné à la salle des fêtes de cette petite ville de 3000 habitants, en présence des frères Lemaire, des directeurs et des salariés, actuels ou anciens, de l'entreprise.

C'est à La Rochette que l'aventure internationale de Cascades a commencé en 1985. Cette année-là, les frères Lemaire, réalisant ce qui restera peut-être un de leurs meilleurs coups, rachètent une usine au bord de la faillite, contre la somme symbolique de un franc, des allègements fiscaux et des investissements d'environ 40 millions de francs.

« On regardait tout et n'importe quoi à l'époque, se souvient Laurent Lemaire, responsable des activités de Cascades en Europe. On fonçait. On faisait repartir des usines. On n'avait peur de rien. » Sollicité par le gestionnaire chargé de trouver un repreneur pour l'usine en faillite, Bernard Lemaire

1,3 milliard de transactions électroniques chez Desjardins

PIERRE CHAMPAGNE
Le Soleil

Les membres des caisses populaires Desjardins ont effectué plus de 1,3 milliard de transactions au moyen des guichets automatiques, de terminaux au point de vente et des Services Accès D Internet et Téléphone en 2004: aujourd'hui ce sont plus de 89,8% des transactions de nos membres qui sont réalisées en mode virtuel.

M^{me} Liliane Laverdière, première vice-présidente de la région de l'Est de la Fédération des caisses de Québec a profité d'une cérémonie lors du dévoilement d'un nouveau guichet automatique spécialisé dans le retrait de devises étrangères, à la caisse populaire de Sainte-Foy, pour donner ces chiffres.

M^{me} Laverdière a aussi précisé qu'il y a plus de 1,2 million d'utilisateurs des services Accès D internet et téléphone; que plus de 90 000 entreprises utilisent Accès D affaires au Québec; que plus de 16 000 entreprises canadiennes utilisent les services de paie et de ressources humaines Desjardins. En

fin, M^{me} Laverdière a dit qu'il y a 3,6 millions d'utilisateurs de cartes de débit et 3,2 millions de détenteurs de cartes de crédit Visa Desjardins.

Pour faire leurs transactions en mode électronique, les membres peuvent compter sur quelque 3000 guichets automatiques et 43 000 terminaux aux points de vente. De même le site financier www.desjardins.com, est le plus visité au Québec et le troisième au Canada.

M^{me} Laverdière a ajouté que Desjardins est non seulement un leader technologique au Québec, mais qu'il se démarque même sur la scène nord-américaine pour la qualité de sa prestation de service. En effet, ses centres de contact avec la clientèle reçoivent, au printemps 2005, la très convoitée certification COPC. Desjardins est ainsi devenue la première institution financière en Amérique du Nord à obtenir cette reconnaissance soulignant l'excellence, jusque-là attribuée à peine à 50 centres de contact avec la clientèle à travers le monde.

Les détaillants canadiens s'attendent à des consommateurs prudents pour Noël

■ TORONTO (PC) — Noël approche à grands pas, mais les détaillants ne savent pas encore si la neige et les décorations des centres commerciaux suffiront à stimuler la consommation chez les Canadiens.

Le temps des Fêtes de Noël est sans conteste la période de consommation la plus intense de l'année, mais certains signes indiquent que les Canadiens font preuve de prudence, après avoir dû s'ajuster à l'escalade des prix de l'énergie, cet automne.

La Baie d'Hudson, la plus importante chaîne de magasins à rayons au pays, est l'un des nombreux détaillants canadiens à attribuer aux coûts élevés de l'essence le ralentissement de la consommation au cours de son plus récent trimestre.

Jacques Dostie, de la firme Ernst & Young, n'entrevoit pas d'augmentation substantielle des ventes au détail cette année au Canada. Dans une récente étude, cette firme anticipait une modeste hausse de 5 à 6% des dépenses du temps des Fêtes auprès des commerces de détail.

L'an dernier, les dépenses des Fêtes de fin d'année se chiffraient à 50 milliards \$ — un montant moins de 5% plus élevé qu'en 2003, selon le rapport.

En ce qui concerne les prévisions, la consommation devrait être plus élevée que la moyenne nationale à Vancouver et Calgary, tandis que les consommateurs de Montréal et Toronto feront probablement preuve de la plus grande frugalité.

D'autres observateurs s'attendent à ce que les prix élevés de l'essence stimulent les affaires des détaillants en ligne. « Nous nous attendons à connaître notre meilleure saison des Fêtes », affirme Sarah Jane Gunter, gérante

des marchés canadiens pour Amazon.ca. Vous pouvez magasiner dans le confort de votre foyer. Vous n'avez même pas besoin de monter dans votre auto et d'aller faire la file au centre commercial. Vous pouvez simplement rester assis en pyjama, le samedi matin, et faire tout votre magasinage de Noël. »

En fait, grâce en bonne partie à ses ventes de livres en ligne, Noël est arrivé plus tôt cette année pour la plus grande chaîne de librairies canadiennes, Indigo Books & Music Inc., qui déclarait le mois dernier un bénéfice de 1,1 million \$ au deuxième trimestre. L'entreprise avait enregistré une perte de 7,8 millions \$ un an plus tôt. Les ventes par Internet ont augmenté de 40,3%.

CONFIANT

Mais Peter Woolford, vice-président pour le Conseil canadien du commerce de détail, est confiant que les consommateurs ne délaisseront pas les marchands plus traditionnels. Son organisme prédit qu'on assistera à une augmentation des ventes par rapport à celles de l'année précédente.

Selon une étude menée pour le Conseil par la firme POLLARA, les Canadiens devraient dépenser en moyenne 1357 \$ chacun en cadeaux et autres biens et services pour les Fêtes de fin d'année. L'an dernier, toujours selon le Conseil, les intentions de dépenses se chiffraient à 991 \$ par personne.

« Vous avez soif de justice ? »

Faites comme moi: donnez, chaque mois, par solidarité.

Luc Picard, comédien

Développement et Paix

1-888-234-8533
www.devp.org

VIE AU TRAVAIL

Ces collègues du bout du monde

GENEVIÈVE BERTRAND
Collaboration spéciale

Dans la salle de conférence, des gestionnaires appellent en Inde, où des ingénieurs à plus de 10 fuseaux horaires de différence arrivent dans le pays du Gange. Grâce à sa main-d'œuvre à rabais, les sous-traitants asiatiques ont foisonné ces dernières années et ce, en dépit des journées interminables que cela occasionne pour les gestionnaires d'ici.

«Quand nous les appelons, ils dorment, et quand ils nous appellent, nous dormons. Ça prend parfois trois jours ouvrables pour réussir à se joindre!» résume Vincent Sabourin, professeur à l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal (UQAM).

«Le décalage horaire — une différence de 12 heures — rend notre planification plus complexe; nous travaillons le soir pour pouvoir parler à nos sous-traitants le matin. Nous avons déjà fait des appels conférences à minuit, mais c'est une situation qu'on essaie d'éviter», indique Jeffrey Casselman, président et chef de la direction de meubles Shermag.

«Le quart de notre chiffre d'affaires provient de l'Asie, principalement de sous-traitants en Chine», poursuit M. Casselman. Cette sous-traitance s'explique par la vigueur du dollar canadien qui a affecté la rentabilité de Shermag; il a dû licencier quelque 400 travailleurs depuis deux ans. L'entreprise de Sherbrooke compte à présent 1900 employés.

Shermag est loin d'être la seule. Quelque 830 000 emplois — agents de télémarketing et comptables jusqu'aux ingénieurs informatiques et chefs de la technologie — seront transférés à l'étranger d'ici la fin de 2005, et environ 3,4 millions d'emplois quitteront l'Amérique du Nord au cours de la prochaine décennie, prévoit la firme Forrester Research.

Si la semaine de 80 heures au cours du boom des «.com» faisait partie de l'horaire des *workaholics* des technologies de l'information à la fin des années 1990, la sous-traitance outre-mer nécessite quant à elle un cycle de 24 heures, sept jours par semaine.

Plusieurs cas d'épuisement professionnel sont à prévoir si la sous-traitance outre-mer est mal gérée et que les gestionnaires doivent faire des heures de travail nocturnes, alors que sommeillent la plupart des travailleurs nord-américains, estiment des experts du domaine des affaires. Mais ce n'est pas la seule contrainte avec des collègues à l'étranger.

«L'outil du téléphone est relativement difficile, car le face-à-face n'est pas là. On ne se fie qu'à la voix, tandis que le contact en personne permet d'affiner le message et voir ce qui ne va pas, indique Olivier Irrmann, professeur de management à HEC Montréal, spécialisé en communication et relations interculturelles. Les gens se parlent aussi dans une deuxième langue, qui n'est souvent pas la langue maternelle de ni l'un ni l'autre. La manière de convaincre devient alors plus difficile.»

«La crédibilité se communique différemment dans les cultures étrangères; parler fort pour convaincre, laisser la personne terminer son argument ou bien l'interrompre et parler beaucoup. Dans beaucoup de langues asiatiques, on présente d'abord le contexte, on dresse un portrait général et, à la toute fin, on annonce le point principal. Ainsi, nous avons l'impression que les interlocuteurs asiatiques ne sont pas précis dans leur discours et qu'ils tournent autour du pot. C'est une source très importante d'incompréhension dans les négociations.»

«Les opérations 24 heures par jour sont intéressantes si elles sont maîtrisées; les problèmes de coordination peuvent être très coûteux en temps si l'on doit toujours corriger des erreurs. Si ces opérations outre-mer requièrent énormément de communication orale ou de contrôle, le coût réel est de beaucoup supérieur au coût de production. Et s'y rendre pour surveiller un projet nécessite un voyage de 15 heures en avion et ensuite peut-être cinq heures de route», affirme M. Irrmann.

Selon une étude publiée en avril par Deloitte Consulting, 62 % des gestionnaires interviewés provenant de 25 grandes entreprises ont indiqué que la sous-traitance à l'étranger requerrait plus de gestion qu'ils ne l'avaient imaginé. Et plus de la moitié n'ont pas pu libérer assez de superviseurs pour surveiller les projets à l'étranger.

Avec la mondialisation, les employés voient leurs heures de travail s'allonger, la sécurité d'emploi diminuer en raison de l'exportation de leur gain-pain et leur niveau de stress grimper. «Avec la prolifération des multinationales, les gens se sont habitués à rester très tard au travail ou arriver très tôt. Mais quand l'effort demandé est toujours du même côté, ça peut générer un stress», dit M. Irrmann.

Le rendement de la sous-traitance ne tient souvent pas compte de l'impact humain sur la gestion. «Les PME, qui n'ont pas de représentants en Asie, ont tendance à sous-estimer le coût de contrôle sur place ainsi que le coût en temps et en fatigue», conclut-il.

VOTRE EMPLOI

Le sentiment d'appartenance, vous l'avez?

FLORENT FRANCOEUR
CRHA

Tous, nous appartenons à une famille, à un milieu, à une société... Cette appartenance, dont nous sommes fiers, nous est nécessaire pour être heureux, bien dans notre peau.

Ce sentiment d'appartenance s'accompagne à tous les coups d'une notion de partage : valeurs, coutumes, religion, langue et même... cuisine. Nous salivons tous déjà, en cette période de l'Avent, à la perspective de déguster la tourtière, la dinde, la bûche de Noël à la manière d'antan.

Qui ne s'est pas déjà senti orphelin lors d'un long séjour à l'étranger? C'est qu'en fait l'appartenance à un groupe nous donne une identité sociale qui peut être facilement fragilisée par toute rupture de l'environnement. Ce sentiment d'exclusion est généralement suivi d'un désir profond — et naturel — de se conformer soit au pays d'accueil, soit au nouveau groupe. Il en va de même au travail.

L'APPARTENANCE AU MILIEU DE TRAVAIL

Avez-vous le sentiment de faire partie intégrante de votre entreprise?

Avez-vous le désir de vous investir dans votre milieu de travail? Êtes-vous plutôt réticent à l'idée de vous conformer à une culture d'entreprise? Adhérez-vous aux valeurs de votre organisation?

Peut-être que non... Il y a cependant plusieurs avantages à s'impliquer dans son milieu de travail, à cultiver le sentiment d'appartenance. Évidemment, on peut se contenter d'en reporter toute la responsabilité sur son employeur, en se disant qu'il doit faire ce qu'il faut pour intégrer et conserver ses employés. Nous pensons au contraire qu'une grande part de responsabilité dépend de l'attitude de chacun et de ses efforts d'intégration.

COMMENT FAIRE ?

Le sentiment d'appartenance, ça se construit et ça s'alimente. Attention! On ne parle pas ici d'embrigadement, mais d'intégration à l'équipe. Il ne s'agit donc pas d'être un collaborateur passif, mais bien de se prendre en charge.

Il faut interagir avec les personnes, avoir le désir de s'engager davantage, de donner le meilleur de soi-même, en un mot de s'identifier avec enthousiasme au groupe dont on fait partie. Et cela pas seulement pour le plus grand bien de l'entreprise, mais

surtout pour se sentir heureux...

Il s'agit de favoriser le travail d'équipe, de partager ses idées, de cultiver les relations interpersonnelles, de participer aux réunions professionnelles ou sociales, de s'impliquer dans l'organisation d'activités, etc. Et votre insertion dans un milieu n'empêche nullement de demeurer vous-même. Au contraire, connaissant vos affinités, vous prendrez conscience de vos différences et vous apprendrez à les estimer.

DE MULTIPLES AVANTAGES

Développer un sentiment d'appartenance à son organisation est d'abord un antidote à la solitude, à l'isolement dans son groupe de travail; cela engendre quasi automatiquement une meilleure qualité de vie et une plus grande motivation à l'égard de son travail.

La plupart du temps, les relations avec les collègues de travail s'en trouvent améliorées. Une ouverture à l'influence mutuelle permet aussi la création de liens qui pourront être utiles pour l'avenir. Partageant des valeurs, vous pourrez adhérer aux objectifs communs de l'équipe; vous découvrirez ce qui lie entre eux les membres de votre groupe professionnel et vous sentirez peu à peu que vous en faites partie, ce qui sera une grande source d'énergie.

Finalement, à travers les initiatives que vous prendrez, vous apprendrez énormément sur vous, ce qui vous donnera l'occasion d'évoluer à la fois professionnellement et personnellement.

En fin de compte, en cultivant votre sentiment d'appartenance à votre organisation, vous vous rendrez compte que c'est vous que vous servez en premier. Vous vous sentirez mieux dans votre peau, content d'aller travailler le matin, à l'aise parmi vos collègues de travail, sûr de vous, stimulé par les défis de votre tâche et fier de pouvoir les relever. En un mot, vous vous sentirez en famille. Et rappelez-vous qu'il est toujours plus intéressant de travailler dans un endroit agréable, même à moindre salaire, que dans une entreprise où l'on n'est pas heureux.

Dès demain, vous retrouverez le texte de cet article dans le Portail de l'Ordre : www.orhri.org.

Florent Francoeur, CRHA, est président-directeur général de l'Ordre des CRHA et CRIA du Québec.



Ordre des
CRHA et CRIA
du Québec

Voyagez léger. Partez avec votre bureau.



BlackBerry 7250^{MC}

49,99\$*

(avec un contrat de 3 ans)



BlackBerry 7520^{MC}

à la puissance MIKE^{MC}

99,99\$*

(avec un contrat de 3 ans)



Treo^{MC} 650 de Palm^{MC}

299,99\$

(avec un contrat de 3 ans)



Audiovox^{MC} 6600

349,99\$

(avec un contrat de 3 ans)



UTStarcom^{MC} 6700

399,99\$

(avec un contrat de 3 ans)

Vos Affaires en évolution^{MC}. Visitez telusmobilité.com/affaires

TELUS
mobilité^{MC}

BOUTIQUES TELUS MOBILITÉ
ET DÉTAILLANTS AUTORISÉS

Solutions Affaires
TELUS Mobilité
1 888 940-2617
wtsc@centr.telus.com

QUÉBEC

Galerie de la Capitale

Place Fleur-de-Lys

Place Laurier

Centre-ville

443, rue de la Couronne

Expert-Cell Télécom

730, rue Saint-Jean

(418) 780-1740

Expert-Cell Télécom

5237, boul. Wilfrid-Hamel

(418) 877-2221

F.M. Électroniques

41, rue Saint-Vallier Est

(418) 521-2210

Normand Nadeau

Communication

909, boul. Pierre-Bertrand Sud,

local 100

(418) 687-4777

Radio-Onix

550, rue Miras

(418) 527-6600

Baie-Comeau

Boutique Satcom

Centre régional Manicouagan

600, boul. Laféche

(418) 589-9099

Beauport

Cité Sans-Fil

Promenades Beauport

3333, rue du Carrefour, porte 1

(418) 821-0008

DOT Électronique

371, boul. Armand-Paris

(418) 666-9007

Charlesbourg

F.M. Électroniques

Carrefour Charlesbourg

8500, boul. Henri-Bourassa

(418) 623-8036

Donnacona

Électronique Émond, La Source

Place Donnacona

325, rue de l'Église

(418) 285-4535

Chicoutimi

Place du Royaume

Communications Télésignal inc.

1660, boul. Saint-Paul,

local 116

(418) 549-9817

Lévis

Kiosque Normand Nadeau

Communication

Galerie Chagnon

1200, boul. Alphonse-Desjardins

(418) 838-3338

Montmagny

Michel Proulx Meubles

80, boul. Taché Ouest

(418) 248-2102

Stereo Plus L. Chabot

4, boul. Taché Ouest

(418) 248-2220

Sainte-Foy

Place Sainte-Foy

Boulevard Sans-Fil

Plaza Lefebvre

2750, ch. Sainte-Foy, local 107

(418) 554-1708

Proxi Telecom inc.

1995, rue Jean-Talon Sud,

local 102

(418) 688-6533

Saint-Georges

Kiosque Normand Nadeau

Carrefour Saint-Georges

8685, boul. Lacroix

(418) 227-3242

Sainte-Marie de Beauce

Les Galeries de la Chaudière

Kiosque Normand Nadeau

(418) 386-3333

Normand Nadeau

Communication

Dumoulin Électronique

& Informatique

500, boul. Vachon Nord

(418) 387-3242

Sept-Îles

Groupe Conseil Micro-Expert

Kiosque Place de Ville

770, boul. Laurs

(418) 966-9565