

LE MENSUEL DE

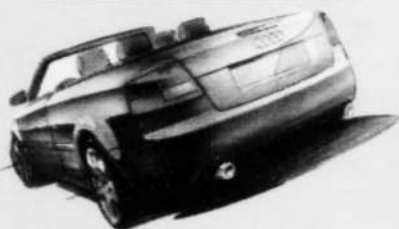
JUILLET 2002



> JEEP GRAND CHEROKEE

De la brousse
à la ville

Pages 2 et 4



> BERTRAND GODIN

Comment
dessiner une
voiture

Page 8



> FEMMES ET MOTO

Du siège arrière...
au guidon

Pages 11 et 12

L'AUTO

Le Nouvelliste
LEADER DE L'INFORMATION REGIONALE



LE GRAND CRU DE L'AUTO D'OCCASION

Notre dossier en pages 13 et 14

Tradition
VOLVO

ACHAT > VENTE > LOCATION

LES NOUVEAUX MODÈLES DANS UN NOUVEL ENVIRONNEMENT

CABRIOLET C70

D'UNE MAIN DE MAÎTRE, LES INGÉNIEURS DE VOLVO ONT ÉCARTÉ LE CONVENTIONNEL POUR RÉALISER UN BEAU RÊVE : UN MODÈLE À LA FOIS CLASSIQUE, LUXUEUX ET DYNAMIQUE.

LE PERFORMANT CABRIOLET C70 QU'ILS ONT CRÉÉ PORTE L'ART DE LA CONSTRUCTION D'AUTOMOBILES À DE NOUVEAUX SOMMETS DE STYLE ET D'ÉLÉGANCE.



VOLVO
pour la vie

300, RUE VACHON, CAP-DE-LA-MADELEINE (819) 691.3025

RÉVOLVOLUTION LA NOUVELLE VOLVO C70 REVOLUTION.CA



Complètement rénové il y a quatre ans, le Grand Cherokee n'a conservé de l'ancien que 127 pièces et le nom.

De la brousse à la ville

Le Grand Cherokee a encore bien des kilomètres à parcourir

ÉRIC LEFRANÇOIS

(collaboration spéciale)

Complètement rénové il y a quatre ans, le Grand Cherokee n'a conservé de l'ancien que 127 pièces et le nom. Tout nouveau, tout beau à l'époque, le Grand Cherokee recrute maintenant ses admirateurs dans les sentiers les plus impraticables, là où il s'exprime le mieux. Mais le plus doué des tout-terrain masque de plus en plus en mal ses rides en matière de comportement routier. De la brousse à la ville, le Grand Cherokee a encore beaucoup de kilomètres à parcourir...

Avec ses contours arrondis, le Grand Cherokee se démarque encore aujourd'hui des autres utilitaires, plus carrés, plus massifs et, curieusement, plus aérodynamiques aussi. Dans sa version Overland, la plus coûteuse et la plus richement équipée jamais produite, on reconnaît ce Jeep à ses immenses jantes nickelées de 17 pouces ainsi qu'à ses carénages avant et arrière de conception unique.

Bien présenté, l'habitacle du Grand Cherokee Overland est de plus généreusement équipé, les options au catalogue sont plutôt rares. En fait, il n'y en a que deux qui retiennent notre attention: un pédalier à réglage électrique et un dispositif de contrôle de la pression d'air dans les pneus. Avec la climatisation électronique, les glaces électriques, la sellerie de cuir (ou cuirette?), les appliques de bois de séquoia nouveaux, le changeur de 10 disques compacts, les essuie-gla-



Malgré quelques fautes d'ergonomie, le tableau de bord massif et l'élégance des instruments font plaisir à voir.

ces qui s'activent dès qu'une goutte de pluie atteint le pare-brise et les rideaux gonflables latéraux, on est loin du tout-terrain pur et dur.

Même si la marche est haute pour y accéder, l'habitacle

du Grand Cherokee est impeccablement meublé.

Malgré quelques fautes d'ergonomie, le tableau de bord massif et l'élégance des instruments font plaisir à voir. Son intérieur paraît même plus haut de gamme que celui d'un Discovery (Land Rover) ou d'une Mercedes Classe M grâce à une finition presque sans faille.

Tout invitants qu'ils soient et même s'ils bénéficient de réglages électriques, les sièges avant n'en sont pas moins inconfortables. Manque de profondeur de l'assise, faible maintien latéral, ces baquets n'invitent pas à de longues randonnées. Les occupants des places arrière, eux, ne trouveront rien à redire. En effet, depuis sa dernière refonte, l'habitabilité du Grand Cherokee a progressé, surtout aux places arrière, point faible des générations précédentes. La roue de secours loge désormais sous le plancher du coffre, et n'encombre plus ce dernier. Le volume de chargement grandit encore grâce à la banquette rabattable en deux parties asymétriques.

Très facile à manipuler, celle-ci dégage un plancher totalement plat, mais pénalisé par un seuil d'accès un peu trop haut.

En revanche, il est bon de mentionner que l'ouverture de la lunette arrière, indépendamment du hayon, permet de charger rapidement le coffre de petits objets. ●

Voir autre texte en page 4

Célébrez l'été avec l'équipe Toyota

Taux
d'intérêt
à partir de

0.9%



Choisissez les meilleurs!

Trois-Rivières  TOYOTA

5110, boulevard Jean-XXIII

(819) 374-5323

www.troisrivierestoyota.com

1079613



Le Nouvelliste Jeudi 18 juillet 2002

3A

TOUJOURS
LE PLUS BAS PRIX,
JE VOUS LE GARANTIS.

Denys Diamond
Directeur général des ventes



PARTEZ EN
VACANCES EN TOUTE
SÉCURITÉ

LOUEZ
à compter de

359\$

/ par mois

pour 48 mois
(mod. 28C)

DODGE CARAVAN 2002
LE VÉHICULE LE PLUS VENDU AU CANADA

GRANDE LIQUIDATION

Chrysler Neon 2002

tous nos modèles en stock au
prix coûtant

0%
financement
60 mois

OU

rabais jusqu'à
4 200\$

climatiser
lecteur CD
inclus



PT Cruiser
tout équipée

LOUEZ à compter de
359\$

/ par mois pour 48 mois

0\$
comptant

(mod. 27E)



Jean-Guy Crépeau
Président



Marc Despins
Directeur ventes
véhicules usagés



François Chaussé
Conseiller aux ventes



Julien Leclerc
Conseiller aux ventes



Claude Jauron
Conseiller aux ventes



Normand Richard
Conseiller aux ventes



Jacques Rocheleau
Conseiller aux ventes



Lucie Bacon
Secrétaire aux ventes



Marc-André Lanneville
Directeur commercial

5/100 Pour votre tranquillité d'esprit, tous les modèles Chrysler, Dodge et Jeep 2002 offrent une garantie de 5 ans/100 000 km sur le groupe motopropulseur et une assistance routière de 5 ans/100 000 km**.



Bernier
Crépeau
DODGE CHRYSLER JEEP

www.berniercrepeau.com
voir détails chez Bernier Crépeau CINQ ÉTOILE

3100, boulevard Saint-Jean, Trois-Rivières-Ouest

(819) 377-3077

OUVERT TOUS LES SOIRS JUSQU'À 21 h

Chouette la bouette!

ÉRIC LEFRANÇOIS

(collaboration spéciale)

Il aime la boue, mais il n'y va quasiment jamais. D'après les statistiques, le Grand Cherokee pose en effet rarement ses roues sur la terre, préférant le plus souvent servir de moyen de transport pour le match de soccer local ou pour faire le beau sur les avenues des quartiers chics. Bien que le comportement routier de ce Jeep devienne au fil des ans plus sûr, le Grand Cherokee n'en demeure pas moins un véhicule délicat à conduire. Son poids de près de deux tonnes et, surtout, son centre de gravité assez élevé se ressentent à la conduite. Les éléments suspenseurs restent souples et entraînent du roulis dans les virages ce qui nuit au confort. Pis encore, les mouvements de caisse sont peu contenus. La direction souvent floue sur les 4x4, surprend ici par sa précision et son court rayon de braquage permet au conducteur de ce Jeep de passer de la brousse à la ville sans la moindre appréhension. À part quelques points durs dans l'assistance, la direction apparaît à vitesse de croisière surassistée.

Le moteur est une version Haut Rendement (High Output) du tout récent V8 à simple arbre à cames en tête de 4,7 litres qui délivre ici 265 chevaux et 330 li-pi de couple. Pour y parvenir, les motoristes de Jeep ont procédé à plusieurs transformations dont une augmentation du taux de compression.

Concrètement, cela veut dire 15% plus de puissance et 12% plus de couple que le 4,7 «régulier». Puissante et extrêmement généreuse en couple, cette mécanique permet au Grand Cherokee de figurer parmi les utilitaires les plus rapides du marché et - mauvaise nouvelle pour les pétroliers - est nettement plus économique que le 5,9 litres autrefois proposé, même si elle exige qu'on l'abreuve en essence super.

La transmission automatique, la seule disponible, enfile sans hésitation ses quatre rapports, et procure une vraie sérénité de conduite. Et pour améliorer la réponse à vive allure, un bouton de surmultiplication permet de limiter la boîte aux trois premiers rapports. Capable de solides accélérations, ce Grand Cherokee n'est cependant pas aussi prompt quand vient le temps de s'immobiliser. Malgré la rassurante fermeté de la pédale, le système de freinage manque cruellement de mordant lors d'un arrêt d'urgence. Même si aujourd'hui le Grand Cherokee affiche plus que jamais de bonnes prédispositions routières, il demeure toujours aussi à l'aise sur les chemins escarpés. D'ailleurs, son boîtier de transfert Quadra-Drive gère avec brio les conditions d'adhérence et transmet le couple roue par roue. Affiché à plus de 50 000 \$, le Grand Cherokee Overland justifie le prix qu'il commande par son plus gros moteur et, surtout, son équipement enrichi. En revanche, sa fiabilité demeure encore problématique. ●

SURVOL TECHNIQUE > JEEP GRAND CHEROKEE

Moteur	8 cylindres en V, SACT, 4,7 litres
Puissance	235 chevaux à 4 800 tr/mn.
Couple	325 li-pi à 3 600 tr/mn.
Transmission de série	Automatique à quatre rapports
Transmission optionnelle	Aucune
Mode	Quatre roues motrices
Poids (kg)	1 979
Rapport poids-puissance	8,42
Accélération 0-100 Km/h (s.)	8,03
Consommation moyenne (l/100 km)	16,9
Capacité du réservoir d'essence (litres)	78
Essence recommandée	Super
Direction	à billes
Rayon de braquage (mètres)	11,4
Suspension avant/arrière	essieu rigide/essieu rigide
Freins avant/arrière	disques/disques (ABS de série)
Pneus	235/65R17

Un service avant et après-vente sans reproche!

GARANTIE SATISFACTION

Plus de 100 véhicules prêts pour livraison immédiate

TAUX DE FINANCEMENT **4,8%** à compter de



Le véhicule le plus économique de sa catégorie



Berline ou Coupé Civic DX 2002

À partir de **198\$*** par mois

Incluant 96 000 km
0\$ comptant disponible
Transport et préparation inclus sur la location seulement

À partir de **15 900\$****

- Moteur 1,7 litre à SACT et 16 soupapes
- Coussins gonflables avant gauche et droit à 2 phases (SRS)
- Antivol immobilisateur
- Radio AM/FM stéréo/4 haut-parleurs

0\$

dépôt de sécurité, comptant disponible

Seulement **4 CIVIC SiR 2002** en stock
Performance incroyable, 160 chevaux



La **ZONE** de **L'USAGÉE**

6,95% ACHAT

MUSTANG 2000 31 000 km 17 995\$ > 16 995\$	COUGAR 1999 57 000 km 17 995\$ > 15 995\$	TOYOTA TERCEL 1998 4 portes 10 995\$ > 9995\$
BREEZE 1998 49 000 km 9995\$ > 9495\$	GOLF GTi VR 1998 76 000 km 16 995\$ > 15 995\$	NEW JETTA GLS 2000 42 000 km 19 995\$
CHEVROLET VENTURE 1999 40 000 km 15 995\$ > 14 995\$	MONTANA 1999 64 000 km 18 495\$ > 16 995\$	CARAVAN 1997 78 000 km 12 995\$ > 12 295\$
PRELUDE 2001 30 000 km 29 995\$ > 29 295\$	CIVIC Si-G 2000 53 000 km 18 495\$ > 17 995\$	CIVIC DX 2000 COUPÉ 2 portes 57 000 km 14 995\$ > 13 995\$
CIVIC Si 1999 71 000 km, garantie 160 000 km 16 995\$ > 15 995\$	CIVIC CX 1999 74 000 km 11 995\$ > 10 995\$	CIVIC LX 1999 36 000 km, #22374A, garantie 160 000 km 13 995\$ > 12 995\$
CIVIC Si 1999 #22528A 14 995\$ > 13 995\$	CIVIC EX-G 1998 #U2054 14 995\$ > 14 295\$	CIVIC Si 1998 Automatique #U2091 16 495\$ > 15 495\$

* Paiement hebdomadaire basé sur prêt de 60 mois à 6,95%. Les paiements incluent les taxes avec 0\$ comptant.

Plus de 70 véhicules en stock inspectés CAA Québec et garantis.

Financement Location sur place 2^e chance au crédit

NOUS RACHETONS VOS LOCATIONS PEU IMPORTE LA MARQUE

TROIS RIVIÈRES Honda

3115, boul. Saint-Jean
Trois-Rivières-Ouest
377-7500

www.troisriviereshonda.com



Un orchestre sous votre capot

RENÉ FAGNAN

(collaboration spéciale)

Le silencieux de votre voiture étouffe les bruits du moteur, générés par la combustion explosive du mélange air/essence qui pénètre dans les cylindres.

Ces explosions, qui surviennent plusieurs centaines de fois par seconde, créent un bruit terrible ainsi que des gaz brûlés qui circulent dans des tuyaux situés sous votre voiture avant d'être filtrés par le silencieux: une sorte de grosse boîte métallique fixée tout à l'arrière de votre véhicule.

L'ennui est qu'un silencieux d'origine ne survit pas très longtemps à nos hivers et aux tonnes de sel qu'on déverse sur les routes. Il rouille rapidement et des trous laissent vite entendre un grondement sourd digne des plus gros stock-cars! «Un silencieux ordinaire en acier standard ne dure que trois ou quatre ans, pas vraiment plus, explique Benoît Labossière, de CAMO Tuning, à Lachine. Si vous choisissez de le remplacer par un modèle fabriqué en acier galvanisé de haute qualité, vous serez alors tranquille pour à peu près 15 ans.»

Vous pouvez opter pour un silencieux ordinaire ou un de type sport qui améliore, dans certaines circonstances, les performances.

La plupart des échappements sport sont très résistants. Les grandes marques, comme Remus, Dynamax, Bosal et Vibrant, font habituellement sous-traiter leurs produits dans des pays où l'acier ne coûte pas trop cher à produire, comme au Japon ou en Corée du Sud. «Il est pas mal difficile de s'assurer de la qualité d'un silencieux, poursuit M. Labossière. Il faut scruter les soudures, la finition, la qualité du chrome ou du polissage en général. Si on constate que c'est fabriqué à la hâte, vaut mieux choisir un autre modèle.»

Il faut être vigilant, car il y a du piratage... «Il existe sur le marché des copies parfaites de silencieux. Ils portent l'estampe d'une grande marque et sont même livrés dans des boîtes d'origine. Mais ils ne sont pas fabriqués par la véritable compagnie et sont faits d'acier de mauvaise qualité. En regardant attentivement, on peut constater certains défauts de fabrication», explique Stéphane Trahan, de Trac Racing à Laval.

Vous voulez que votre nouvel échappement possède une belle sonorité? Méfiez-vous qu'il ne soit pas trop musical! «En gros, la loi interdit les silencieux parfaitement droits, des *straight pipes*, c'est-à-dire qu'à l'intérieur, on ne retrouve aucun tuyau en forme de S qui atténue fortement le bruit, explique Labossière. Habituellement, le policier qui vous suspecte va insérer une broche dans l'embout du silencieux et si elle pénètre en ligne droite, cela signifie que c'est un tuyau droit et qu'il est trop bruyant. Disons que la loi est assez stricte au Québec sur ce point.»

Il vaut donc mieux acheter un silencieux légal



IMAGE-MÉDIA MAURICIE: PATRICK BEAUCHAMP

Vous voulez que votre nouvel échappement possède une belle sonorité? Méfiez-vous qu'il ne soit pas trop musical!

dont l'intérieur est fait d'un tuyau perforé, courbé à plusieurs reprises et entouré d'une laine fibreuse qui absorbe efficacement le bruit.

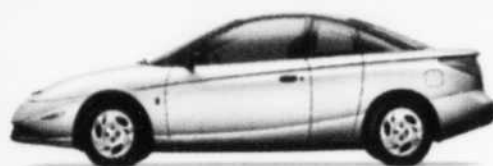
L'embout, le petit tuyau de sortie des gaz du silencieux, peut être simple ou double, en métal poli ou chromé. «Il existe de nombreuses différences entre les sortes d'acier employés, leur traitement et leur épaisseur, poursuit M. Labossière. Un acier d'excellente qualité, qui durera 15 ans, coûte plus cher. De plus, si certaines parties du silencieux sont chromées, comme l'embout, cela augmente le prix de vente.»

Et il n'y a pas que le silencieux qui rouille à la longue; il y a aussi toute la tuyauterie métallique qui relie le catalyseur, obligatoire car il brûle en bonne partie des émanations polluantes, au silencieux. Habituellement, ces bouts de tuyaux sont fabriqués en acier ordinaire, mais vous pouvez aussi les faire remplacer par des sections faites d'acier galvanisé. Évidemment, cela coûte plus cher. «Le prix moyen pour un silencieux universel, qui s'adapte à n'importe quelle voiture, oscille entre 180 \$ et 400 \$. La différence de prix s'explique par la forme du silencieux, le modèle, les matériaux employés et le nombre d'embouts de sortie des gaz», commente notre spécialiste.

«Toutefois, un système complet, comprenant le silencieux et toute la tuyauterie en acier galvanisé coûtera entre 1200 \$ et 2000 \$, mais va durer beaucoup plus longtemps. C'est installé pour plusieurs années.» ●

BESOIN D'UNE NOUVELLE VOITURE?

LE SOLDE SANS TRACAS DE SATURN



Saturn Coupé 3 portes SCI 2002

14 765\$ ou Location Partis sans payer
/mois/48 mois
05 comptant

Prix d'achat comptant.
Transport en sus (750\$)

* Transmission manuelle * Deux sacs gonflables à l'avant * Banquette arrière à dossiers rabattables divisés 60/40 * Radio AM/FM stéréo avec lecteur de disques compacts * Panneaux de polymère



Saturn SL 2002 4 portes

12 245\$

Prix d'achat comptant. Transport en sus (750\$)

ou Location Partis sans payer
/mois/48 mois
05 comptant

* Transmission manuelle * Deux sacs gonflables à l'avant * Banquette arrière à dossiers rabattables divisés 60/40 * Panneaux de polymère

Saturn intermédiaire L100 2002 Groupe valeur sûre

21 300\$ ou Location Partis sans payer
/mois/48 mois
05 comptant

Prix d'achat comptant.
Transport et taxe d'accise en sus (930\$)

* Transmission automatique * Climatisation * Lève-glaces et verrouillage électriques * Téléderrailage * Radio AM/FM stéréo avec lecteur de disques compacts * Béquet arrière et roues en alliage * Panneaux de polymère

Louez une SL avec transmission automatique et climatisation pour 325\$/mois de plus

ou
14 570\$ Prix d'achat comptant.
Transport et taxe d'accise en sus (800\$)

LOUEZ UNE VOITURE DE LA SÉRIE S
OU DE LA SÉRIE L 2002 ET PARTEZ SANS PAYER

0\$

Comptant

0\$

Dépot de sécurité

0\$

Premier paiement de location fait par Saturn

Chaque Saturn 2002 comprend une garantie limitée de 5 ans ou 100 000 km sur le groupe propulseur. Nos offres de location comprennent les frais de transport, la préparation à la route et la taxe d'accise, lorsque cela s'applique.

Achetez en ligne à saturncanada.com ou appelez au 1 888-SATURN. Ces offres sont d'une durée limitée et ne peuvent être jumelées. Elles s'appliquent aux nouveaux modèles Saturn 2002 en inventaire. Le prix d'achat inclut un crédit de livraison et ne peut être jumelé à aucun autre programme incluant d'achat ou de location. L'immatriculation, l'assurance et les taxes ne sont pas incluses. Le transport et la taxe d'accise ne sont pas inclus dans le prix d'achat comptant. Pendant la durée du bail, le kilométrage qui vous est alloué est de 80 000 km et chaque kilomètre supplémentaire ne vous coûtera que 12 cents. L'offre de location est soumise à l'approbation de crédit. Les détaillants peuvent fixer un prix ou des modalités moindres. Une commande ou un échange de véhicules entre détaillants peut être requis. Voyez votre détaillant Saturn pour plus de détails.

Saturn Isuzu de Trois-Rivières
6275, rue Corbeil, Trois-Rivières-Ouest
371-3113
(Angle autoroute 55 et boul. Jean-XXIII)

L'ÉTÉ en SENTRA

SENTRA XE 2002

199\$ /MOIS*
0\$ dépôt de sécurité
Transport et préparation inclus !

- Siège du conducteur à 8 réglages
- Moteur 1,8 L de 126 chevaux
- Pneus toutes saisons 14 po
- Barres stabilisatrices avant et arrière
- Coussins gonflables
- Dossier arrière rabattable 60/40
- Radio AM/FM stéréo
100 watts avec lecteur CD

CLIMATISEUR INCLUS

1,8%

**FINANCEMENT À L'ACHAT ET
AUCUN VERSEMENT AVANT 90 JOURS !****

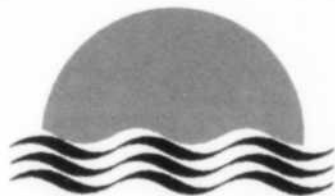
Pour un temps limité, SENTRA ÉDITION ST !

- Jantes en alliage
- Béquet arrière
- Tuyau d'échappement à embout chromé
- Emblème « ST »

219\$ /MOIS***



Location de 48 mois pour la Sentra XE 2002 - Option Plus - (C4LG52 BK00). Acompte ou échange équivalent de 2595 \$. Limite de 19 500 km par année avec 0,10 \$/km extra. Premier versement équivalent à un versement mensuel (toutes taxes incluses) requis à la livraison. Assistance routière 24 h. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Sur approbation du crédit. ** Offre de financement à 1,8 % pour 36 mois et aucun versement avant 90 jours, valable sur les modèles Sentra XE et GXE 2002 seulement. Aucun intérêt ne sera calculé sur les 60 premiers jours suivant la date de livraison. Après 60 jours, le calcul des intérêts débute et l'acheteur remboursera le capital et les intérêts mensuellement jusqu'à la fin du contrat. Exemple de financement : 20 000 \$ à 1,8 % par année équivaut à 571,11 \$ par mois pendant 36 mois. Frais de financement de 559,85 \$ pour une obligation totale de financement de 20 559,85 \$. Offre d'une durée limitée. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Le modèle illustré est à titre indicatif seulement. Le logo NISSAN est une marque de commerce de Nissan.



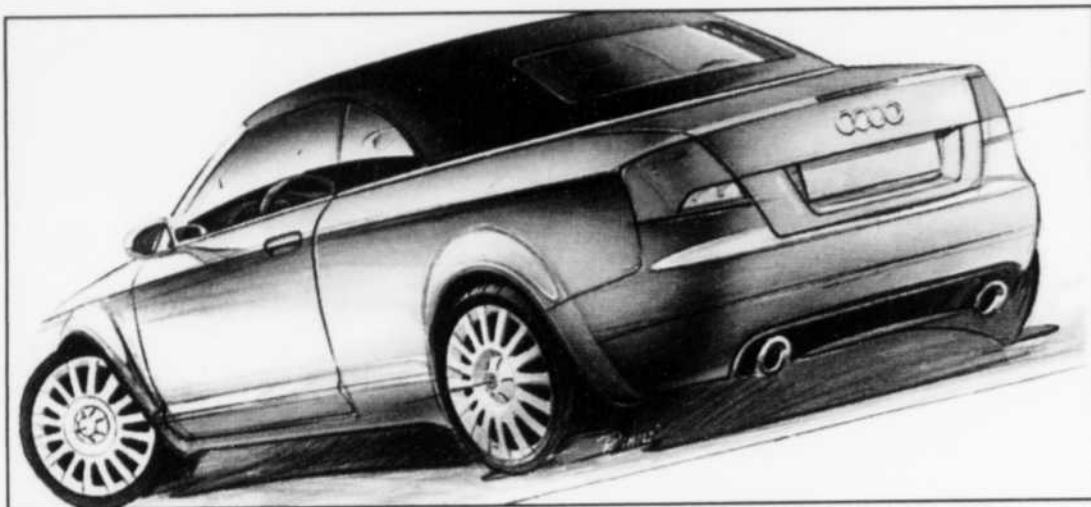
**Trois-Rivières
NISSAN**



4104, boul Royal, Trois-Rivières-Ouest (près du Carrefour Trois-Rivières-Ouest)
Visitez notre site Internet : www.troisrivieresnissan.com

379-2611

S'il te plaît, dessine-moi une auto...



La Audi, sortie de l'imaginaire du designer.

BERTRAND GODIN

(collaboration spéciale)

Quand j'ai rencontré, il y a quelques mois, un des designers en chef de Audi, le Québécois Dany Garand, j'avoue que j'ai pris, en quelques minutes, un cours accéléré de design automobile. Pour Dany Garand, la conception et le design d'une nouvelle automobile, c'est la quintessence du travail. D'une simple idée, de quelques ébauches, on tirera un nouveau modèle qui sera ensuite produit en quelques milliers, et souvent plusieurs millions, d'exemplaires. Mais de l'idée du designer à la commercialisation finale, plusieurs années se sont écoulées et surtout, plusieurs étapes préparatoires ont dû être menées à bien. Dany Garand est un homme étonnant. Originaire de Sherbrooke, il est un jour tombé en amour avec une Lotus Esprit, aperçue dans le stationnement du centre hospitalier. De cette rencontre fortuite avec une voiture au design exceptionnel est née une véritable vocation. Depuis ce temps, sa carrière a pris une direction bien précise qui l'a mené à diriger un des plus importants projets de design de voiture haut de gamme après avoir séjourné chez différents fabricants.

Et depuis quatre ans, il travaille et coordonne la conception d'un modèle haut de gamme chez Audi qui devrait être officiellement présenté au public au Mondial de l'auto, à Paris, en septembre prochain. Et anecdote intéressante, au fil des ans, il a fini par s'acheter la Lotus tant désirée qui a fait le tour du monde avec lui.

Mais toute cette formation ne sert pas qu'à garnir les murs de diplôme. Le design d'une automobile est un véritable travail d'équipe de longue haleine et dont le designer en chef est l'inspiration et l'amiral. Avant même de toucher à un crayon, le designer doit s'assurer de maîtriser les caractéristiques de la marque pour laquelle il travaille.

À partir de ces grands traits, le designer s'entourera de plus jeunes designers qui produiront par centaines des croquis de la nouvelle voiture imaginaire. Suivra une séance de remue-méninges, où chacun des croquis sera soigneusement étudié et d'où on tirera un profil possible du nouveau modèle.

Et c'est ici que se termine la pure partie créatrice. Car la suite des événements sera dictée par les contraintes techniques, les exigences de production et les besoins de rentabilité du fabricant. Lorsque le croquis quasi final est complété, il est temps de passer à l'étape de la modélisation. Bien entendu,

certain logiciels informatiques, comme le système CATIA d'IBM par exemple, peuvent faciliter la tâche. Du modèle dessiné, on entre alors dans une autre dimension, la troisième. Une maquette miniature permettra d'évaluer la faisabilité de certains nouveaux éléments de design. Mais c'est l'étape de la maquette grandeur nature, d'abord dessinée puis sculptée, qui scellera la destinée du nouveau modèle. La technique du nuage de point, un procédé bien connu des designers industriels, permet de reproduire avec une grande précision des modèles dessinés.







La maquette grand format permet de voir si les courbes conçues sont réalistes, si les proportions sont efficaces et si l'aérodynamisme respectera les normes de l'entreprise. On glissera même cette forme grandeur nature dans une soufflerie afin d'en évaluer les performances. Tous les tests sont concluants, le look est efficace (on a procédé au même genre d'analyse pour le design intérieur, mais je vous épargnerai les détails), il est maintenant temps de penser à la production. Étape facile croyez-vous? Détrompez-vous, car ce n'est là que le début du casse-tête.

Le designer aura son mot à dire à toutes les étapes. Parce que c'est lui qui, en relation avec les ingénieurs, déterminera les matériaux utilisés et qui sera appelé, le cas échéant, à modifier le design pour le rendre applicable. Il devra donc apprendre les limites de chacun des matériaux, concevoir des outils qui faciliteront la fabrication et envisager des solutions de rechange.

Il faut aussi évaluer les différentes étapes et possibilité de fabrication. Le moulage, le pressage, l'extrusion, sont tous des procédés utilisés dans la manipulation de l'aluminium, mais tous ont leur limite. Certaines pièces, simples en apparence, ont pourtant demandé une étude complète avant leur réalisation. L'aile avant de la Honda S2000, qui offre une courbure unique, est souvent citée en exemple comme une réussite exceptionnelle d'usinage.

À la carrosserie, il faut ensuite greffer les éléments mécaniques, qui eux aussi ont été adaptés pour s'intégrer dans le nouveau module, et souvent mettre eux aussi à profit des nouvelles technologies. Ce n'est qu'à ce moment que débiteront officiellement les tests sur route. Les prototypes dont il est ici question sont plutôt tenus ultrasecrets pour éviter l'espionnage de la concurrence. La durée moyenne de toute l'opération: quatre ans environ. Honda l'a d'ailleurs prouvé en sortant, aux quatre ans, une nouvelle Civic. ●

Pour son **SOLDE D'ÉTÉ**
FORMULE PONTIAC BUICK GMC
vous offre plus de 100 véhicules
à prix incroyables!

 Century 16 en inventaire! à partir de 23 395\$*	 ENVOY 8 en inventaire! à partir de 39 995\$*
 Sunfire 30 en inventaire! à partir de 11 498\$* OU 169\$ par mois location 48 mois* 91 DÉPÔT DE SÉCURITÉ PREMIER PAIEMENT GRATUIT	 KOBALT 15 en inventaire! à partir de 24 828\$* OU 358\$ par mois location 48 mois*
 vibe 2003 2 en inventaire!	 SIERRA 2500 HD 4 en inventaire!

Le Nouvelliste Jeudi 18 juillet 2002

FORMULE de votre satisfaction

2595, rue St-Olivier, Trois-Rivières (près du rond-point)
Vente et service: **370-2000**
<http://www.formule.qc.ca>

* détails chez Formule Pontiac Buick GMC.

Guy Beausnesne Président
Stéphane Boisvert Directeur des ventes
Gino Allegrini Directeur adjoint département des ventes
Éric Beausnesne Directeur des parcs
François Laffleur Directeur commercial
Christyne Levesque Directrice commercial
Martin Beausnesne Conseiller
Claude Cossette Conseiller
Sylvain Demers Conseiller
Éric Déziel Lavergne Conseiller
Nicolas Gauthier Conseiller
Christian Labranche Conseiller
Louis Richard Conseiller
Keith Thompson Conseiller

La Lancer à l'avant-plan

ÉRIC LEFRANÇOIS

(collaboration spéciale)

Forte du succès remporté actuellement aux États-Unis (ailleurs dans le monde, c'est une autre histoire), Mitsubishi s'appête à poser ses roues au Canada. Au programme, huit nouveaux modèles dont la Lancer, une compacte, sur qui Mitsubishi fonde beaucoup d'espoir.

Connaissez-vous Mitsubishi? Peut-être avez-vous à la maison un magnétoscope qui porte le même nom? Non, alors un téléphone portable peut-être? Qu'importe, l'idée ici est de vous rappeler que cette firme japonaise construit également des automobiles et que celles-ci seront dans 10 salles d'exposition à travers la Belle Province et ce, dès la fin du mois de septembre.

Et, comme la mémoire est une faculté qui oublie, peut-être même en avez-vous déjà croisé une (ou conduit une, qui sait?) sur nos routes, à l'époque où Mitsubishi diffusait chez nous quelques-uns de ses produits (Colt, Talon, 2000 GTX, Stealth, etc.) par l'entremise de Chrysler?

La direction canadienne de Mitsubishi soutient qu'au Québec, la Lancer, le modèle d'entrée de gamme, sera le plus prisé. «La Lancer représentera à mon avis environ 55%



Uniquement offerte sous la forme d'une berline, la Lancer de Mitsubishi se déclinera en trois versions: ES, LS et O-Z Rally.

des immatriculations de Mitsubishi au Québec», estime Randy Sears, président et directeur général de Mitsubishi au Canada.

Pour s'assurer de plaire, la Lancer se déclinera, comme aux États-Unis, en trois livrées: ES, LS et O-Z Rally. Des différences? La livrée ES, pour une, sera «allégée» au Canada de plusieurs accessoires qui, aux États-Unis, sont proposés sans frais supplémentaires. Ainsi, le climatiseur, le régulateur de vitesse et certains accessoires électriques (glaces et

verrouillage) se trouvent, pour nous, tous inscrits au catalogue des options. Même si la Lancer entreprendra sa tournée canadienne dans moins de 120 jours, la direction du constructeur nippon ne peut, à ce stade-ci, que spéculer sur la livrée la plus susceptible de remporter du succès sur nos terres. Toutefois si, comme le prétend Randy Sears, «le marché

Voir LANCER en page 10



298 \$* / mois

298 \$* / mois

Coups de cœur garantis.

21 700 \$** Offre de financement de 5,8 %†

L'Acura 1.7EL: nouveau moteur 1,7 litre VTEC • freins à disque aux 4 roues avec ABS • climatiseur • groupe électrique • radio AM/FM avec lecteur CD • roues en alliage et tellement plus...

24 000 \$**

La nouvelle Acura RSX: moteur 2,0 litres i-VTEC de 160 chevaux • freins à disque aux 4 roues • roues de 15 po • groupe électrique • climatiseur automatique • radio AM/FM avec lecteur CD • système d'entrée sans clé et tellement plus...

*Offre de location-bail d'une durée limitée, par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. S.A.C. seulement. Tarif mensuel de location-bail d'une durée de 48 mois établi pour l'Acura 1.7EL (modèle ES3562L) et l'Acura RSX (modèle DC5362PB) 2002 neuves. Total des paiements de 16 954 \$ et 18 954 \$ respectivement. Un acompte de 2 650 \$ pour la 1.7EL et de 4 650 \$ pour la RSX, un dépôt de garantie et un premier versement sont requis. Option 0\$ comptant aussi offerte. Les modèles offerts peuvent différer des photographies. Allocation de 24 000 km par année (frais de 0,12 \$ par kilomètre supplémentaire). Transport et préparation inclus, taxes, immatriculation et assurance en sus. À la fin du bail, vous pouvez retourner le véhicule au concessionnaire ou l'acheter pour une valeur résiduelle prédéterminée.

**P.D.S.E. de 21 700 \$ pour l'Acura 1.7EL (modèle ES3562L) et de 24 000 \$ pour l'Acura RSX (modèle DC5362PB) 2002 neuves. Transport et préparation (900 \$), taxes, immatriculation et assurance en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. Garantie Acura limitée de 5 ans/100 000 km. Les modèles offerts peuvent différer des photographies. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Les deux premiers services d'entretien sont compris. Assistance routière 24 heures Acura.

†Financement à l'achat de 5,8% S.A.C. pour la 1.7EL, seulement. Du 1^{er} au 31 juillet 2002. Un acompte pourrait être exigé.

ACURA votre concessionnaire fiable

7050, boul. Jean-XXIII, Trois-Rivières-Ouest

Téléphone : (819) 377-7050

INTERNET : www.troisrivieresacura.com

ACURA

Trois-Rivières
ACURA

LANCER

Suite de la page 9

canadien ne diffère guère du marché américain», il y a fort à parier que la O-Z Rally, la plus coûteuse et la plus flamboyante de la famille Lancer, sera la livrée la plus courue. Qu'est-ce qu'une Lancer O-Z Rally? Une berline vitaminée censée jouer des portières avec les actuelles Neon R/T, Sentra SE-R et autres compactes du même genre? Non, il s'agit plutôt d'un banal exercice de style. En fait, seuls quelques artifices purement esthétiques (roues en alliage, carénages remodelés, bas de caisse évasés et aileron posée sur le couvercle de la malle) permettent de différencier cette Lancer des autres membres de la famille. À l'intérieur, même approche: instrumentation couchée sur fond blanc, appliques d'aluminium brossé et tapis protecteurs tatoués. Techniquement? Rien. En effet, à l'exception d'une distribution de masse un brin plus avantageuse, la O-Z Rallye n'a rien à mettre sous le pied droit des sportifs.

C'EST SPACIEUX DERRIÈRE

Les concepteurs de Mitsubishi ne mentent en rien lorsqu'ils affirment que la Lancer est une des berlines les plus spacieuses de sa catégorie. Conducteur et passagers accéderont tous facilement à leur place et le seul maître à bord n'aura aucun mal à trouver une position de conduite idéale, surtout que chaque livrée propose un réglage vertical de l'assise et une colonne de direction inclinable.

Pour ce qui est du tableau de bord implanté assez bas, ce qui concourt à une excellente visibilité vers l'avant, on doit reconnaître qu'il intègre une instrumentation vraiment complète, compte-tours compris. Les principales commandes se trouvent toutes positionnées dans l'environnement du conducteur et les espaces de rangement sont en nombre suffisant, à défaut d'être tous réellement pratiques.

Dans un tout autre rayon, il convient de noter qu'en dépit de l'angle d'ouverture assez étroit des portières, l'accès à la banquette arrière se veut aisé, et on y trouve amplement de dégagement pour la tête et les jambes. Même si la Lancer est dotée de trois ceintures de sécurité à l'arrière (mais de seulement deux appui-tête), seulement deux occupants trouveront plaisir à y voyager. ●

Le plaisir ne se trouve pas sous le capot

ÉRIC LEFRANÇOIS

(collaboration spéciale)

Aux États-Unis, Mitsubishi jouit d'un capital de sympathie enviable auprès des jeunes acheteurs qui la perçoivent comme une marque jeune, branchée et sportive. À la regarder, on voit bien que la Lancer O-Z Rally correspond parfaitement à cette image. Mais, à la conduire, il apparaît évident qu'elle a l'air, mais pas la chanson. Alors que les fanatiques de zone rouge, de mécaniques qui chantent, de suspensions de bois, de volant Momo et d'échappement assourdissants passent leur chemin, cette Mitsubishi n'est pas pour eux. Avant d'aller plus loin, attardons-nous un instant à la mécanique. En soulevant le capot de la Lancer, vous découvrirez un moteur quatre cylindres 2 litres de 120 chevaux. Modeste comme cavalerie, vous ne trouvez pas? Non, alors sachez qu'à cylindrée égale, le moteur d'une Aerio (Suzuki) délivre 21 chevaux de plus. Même si la puissance affichée entache sérieusement les prétentions «sportives» de cette auto, reste que l'étagement assez court de la boîte de vitesse manuelle et la générosité du couple permet à la Lancer de se défendre honorablement au chapitre des accélérations, à défaut de se re-



Les 120 chevaux délivrés par le moteur de 2 litres paraissent bien insuffisants pour permettre à cette compacte de jouer dans la cour des Sentra SE-R, Neon R/T et autres compactes survitaminées.

trouver parmi les ténors de la catégorie.

Dynamiquement parlant, la Lancer a peu à offrir. La direction transmet peu d'indications sur l'emplacement des roues directrices, le sous-virage (train avant qui cherche à tirer tout droit) apparaît aussitôt qu'on cherche à tutoyer les limites de l'auto et les pneumatiques mettent peu de temps à nous faire sentir qu'ils manquent de caoutchouc. Et comme un malheur ne vient jamais seul, le système de freinage manque de dents lors d'une situation d'urgence et, curieusement, ne se double pas d'un dispositif antiblocage (seule la version LS y a droit). Conséquence: les distances d'arrêt sont plutôt longues. À défaut de nous en mettre plein la vue au rayon des performances,

cette Mitsubishi a le mérite de se révéler particulièrement confortable.

À la lumière de ce premier contact, la Lancer O-Z Rally déçoit plus qu'elle n'enthousiasme. Son titre de sportive est manifestement usurpé. Toutefois, malgré ses prestations dynamiques assez fades, peu en rapport avec l'image qu'elle souhaite véhiculer, la Lancer n'est pas une mauvaise auto pour autant. Seulement voilà, dans une catégorie aussi disputée, cette nouvelle venue manque d'arguments. En d'autres mots, les amateurs d'adrénaline et de poussées musclées verront dans cette Mitsubishi une pâle esquisse d'une sportive, mais parions qu'ils se réconcilieront avec la marque, si ses dirigeants canadiens donnent le feu vert à la commercialisation de l'Evo VIII. ●

RADIATEURS MR 1995 INC.

VENTE ET RÉPARATION de
RADIATEURS POUR AUTOS ET CAMIONS

- INDUSTRIEL - COMMERCIAL - RÉSIDENTIEL

Vente et réparation de
réservoirs à essence
et carters d'huile

SERVICE DE LIVRAISON
AUX GARAGES
CLIMATISEURS

GARANTIE À VIE
DISPONIBLE

374-1797



469, rue Bertrand, Cap-de-la-Madeleine (parc industriel)
(en arrière de la polyvalente)

1070615

CE QU'IL FAUT RETENIR

Marque	Mitsubishi
Modèle	Lancer
Fourchette de Prix	16 000\$ à 23 000\$
Prix du modèle essayé	23 000\$
Lieu d'assemblage	Japon
Garantie de base	3 ans/60 000 km (assistance routière comprise)
Visible chez les concessionnaires	à la fin septembre
Site Internet	www.mitsubishicars.ca (site bilingue)
Concurrentes	Ford Focus, Honda Civic, Mazda Protegé

> NOUS AIMONS

Le dégagement aux places arrière
Le faible niveau sonore dans l'habitacle
La présentation intérieure agréable

> NOUS AIMONS MOINS

Le moteur qui manque d'entrain
L'étiquette sportive peu convaincante
Le volume du coffre

AUTOMOBILE

Du siège arrière... au guidon

La moto se conjugue maintenant au féminin

ISABELLE PION

La Tribune

La moto, une histoire de gars? Plus maintenant! Ce loisir se conjugue désormais au féminin: les femmes motocyclistes envahissent les routes et s'adonnent, elles aussi, à ce plaisir.

Autrefois pratiquement absentes de la clientèle (constituée du journalier en passant par l'homme d'affaires) des commerces de motos, les femmes représentent aujourd'hui environ six à sept pour cent de la clientèle de Motos Thibault de Sherbrooke, ouvert depuis 1944. «Depuis cinq ans à peu près, ç'a toujours augmenté. Surtout depuis que les cours sont devenus obligatoires...», explique Marcel Thibault, le propriétaire du commerce.

Et qui sont ces femmes? «Elles ont ridé à l'arrière et elles veulent conduire leur propre moto», répond-il. Lorsqu'elles désirent en faire l'acquisition, le vendeur leur conseille alors un modèle en fonction de leur inexpérience. Il arrive parfois, cependant, que certaines d'entre elles décident de retourner sur le siège arrière!

PAS DE GAZ DANS LES VEINES

Les femmes viennent de Mars et les hommes de Vénus, semble-t-il. En moto également? «La femme a besoin d'être

rassurée, elle a moins de gaz dans les veines», soutient M. Thibault. Mais, dit-il, n'importe qui peut conduire une moto!

À l'école de conduite Tecnic, le nombre d'inscriptions féminines reflète également cette augmentation. «Avant, j'avais juste des gars inscrits. Aujourd'hui, souvent les groupes sont répartis moitié-moitié», explique Jocelyne Couture, secrétaire et ancienne monitrice de voiture à cette école. Tout comme Marcel Thibault, elle admet que bien des femmes se lassent d'être assises à l'arrière et préfèrent le volant. L'école reçoit environ 500 inscriptions par année d'hommes et de femmes.

Le nombre d'échecs aux examens de conduite est cependant supérieur chez les femmes. Seraient-elles de mauvaises conductrices? Pas du tout. «Souvent, la moto est très lourde et la femme va l'échapper, ce qui entraîne automatiquement un échec. C'est donc strictement une question d'ordre physique», explique Frédéric D'Auteuil, responsable des communications à la Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ). Dans la province, on recensait 86 256 motos immatriculées en 2000, alors que ce chiffre se situait à 66 000 en 1995. La SAAQ ne différencie cependant pas les hommes des femmes quant au nombre de propriétaires.

Voir GUIDON en page 12



Impliquée au sein de trois organismes de motocyclisme, Thérèse Ménard organisait, le 2 juin dernier, une journée réservée exclusivement aux femmes motocyclistes.

8800, boulevard des Hêtres (Sortie 220 de l'autoroute 55) Shawinigan

MAURICIE NISSAN le no 1 près de chez vous



Le no1 des prix

Le no1 des prix

Le no1 des prix

Le no1 des prix

Le no1 des prix

Le no1 des prix

Le no1 du service

Le no1 du service

Le no1 du service

Le no1 du service

Le no1 du service

Le no1 du service

Achetez une
SENTRA XE 2002
et obtenez

1^{er} paiement dans **90** jours sans frais

au taux de **3,8%** /60 mois

La photo peut différer



Location* **199\$** /MOIS
Terme 48 mois

SENTRA XE 2002

MAURICIE NISSAN
SHAWINIGAN

t é l é p h o n e : 5 3 9 - 6 4 3 3

Le Nouvelliste Jeudi 18 juillet 2002

11A

* Location de 48 mois pour la Sentra XE 2002 « Option Plus » et la Sentra édition ST (C41G52 BK00). Accepte ou échange équivalent de 2595 \$. Limite de 19 500 km par année avec 0,10 \$/km extra. Premier versement équivalent à un versement mensuel (toutes taxes incluses) requis à la livraison. Assistance routière 24 h. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Sur approbation du crédit. ** Offre de financement à 1,8 % jusqu'à 36 mois et aucun versement avant 90 jours (sur les termes jusqu'à 60 mois) valable sur les modèles Sentra XE et GXE 2002 seulement. Aucun intérêt ne sera calculé sur les 90 premiers jours suivant la date de livraison. Après 90 jours, le calcul des intérêts débute et l'acheteur rembourse le capital et les intérêts mensuellement jusqu'à la fin du contrat. Exemple de financement : 20 000 \$, à 1,8 % par année, équivaut à 571,11 \$ par mois pendant 36 mois. Frais de financement de 559,85 \$ pour une obligation totale de financement de 20 559,85 \$. Offre d'une durée limitée. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Le modèle illustré est à titre indicatif seulement. Le logo NISSAN est une marque de commerce de Nissan.

Une pionnière à sa façon

Lysanne Gallant: 23 ans de «cheval mécanique»

ISABELLE PION

La Tribune

Sur sa vieille Honda 900 1981, la metteur en scène Lysanne Gallant porte son histoire. D'une période «d'insoutenable légèreté» qui a caractérisé sa jeunesse jusqu'à aujourd'hui, où elle se dit moins gailarde, sa moto est demeurée un incontournable. «Au début, c'était la nécessité, parce que j'étais une jeune maman qui habitait la campagne et c'était un moyen de transport qui ne coûtait pas cher d'essence. C'était un mélange de plaisir et de nécessité», raconte Lysanne Gallant. C'était l'époque où elle grimpeait sur son «cheval mécanique» en robe, où elle ne portait pas de casque protecteur. L'époque, aussi, où la vieille Honda 360 qu'elle enfourchait devait être stationnée dans le haut d'une côte pour pouvoir repartir.

À ses yeux, la moto était en quelque sorte le prolongement de l'équitation, autre loisir auquel elle s'adonnait. Un autre moyen de transport qui se conjugait naturellement au plaisir.

Pour Lysanne Gallant, cet engin à moteur a toujours rimé avec évasion et nature. «Il y avait le côté wild, être près de la nature que j'allais chercher. Ça fait partie de moi... c'est un incontournable», dit-elle, ajoutant qu'elle se considérait comme une *easy rider*. L'amour de la nature, la metteur en scène le vit au quotidien à sa résidence de North Hatley. Derrière sa maison, là où l'étalement urbain n'a pas encore réussi à s'étendre, se cachent les collines verdoyantes semblant sorties tout droit d'un magnifique tableau.

Assise par terre, brin d'herbe à la bouche, elle raconte que sa moto se révèle un outil de découverte. «J'explore beaucoup en moto. Je ne refais pas les mêmes routes. Tu découvres des trésors en moto! Je peux



Lysanne Gallant, en selle sur sa vieille Honda 900 de 1981.

aller dans des routes cahoteuses... J'ai un côté cross-country!» Il n'y a pas que les chemins sinueux de North Hatley loin des regards qu'elle aime visiter; les lacs perdus sont autant de destinations qu'elle recherche. Elle confie adorer les chemins «où ça monte, ça descend, où ça tourne». Les montagnes blanches aux États-Unis ou Cape Cod, par exemple, sont des décors parfaits à sillonner en moto, croit-elle. Les balades sont aussi de belles occasions de faire du camping.

Une pionnière, Lysanne Gallant? Sans aucun doute. «Ç'a pris deux ans avant que je rencontre une autre femme en moto. C'était au New Hampshire. C'était vraiment un moment historique», lance-t-elle, ajoutant qu'elles sont restées là, à se regarder, surprises de ne pas être seule.

En 23 ans de route, un seul accident sans gravité est survenu. Elle était alors accompagnée de son fils Joseph et se rendait en Gaspésie. Même si «faire de la vitesse» n'est pas l'objectif visé, elle confesse excéder les limites de vitesse. Et elle concède avoir déjà roulé sur la voie d'accotement «pour s'en sortir», alors qu'elle était prisonnière dans la circulation! «Rouler à 120 kilomètres à l'heure, en moto, ce n'est pas beaucoup!», assure-t-elle. Et celle-ci dit s'être assagiée avec le temps...

Autre délice: initier les gens à ce pur plaisir. Bourlinguer avec eux, dans un premier temps, mais aussi leur apprendre à conduire. Elle a d'ailleurs fait plusieurs adeptes: sa soeur Claudine et son fils Joseph, notamment, qui s'affaire à remonter la vieille moto de sa mère! ●

GUIDON Suite de la page 11

LES BABY-BOOMERS AU GUIDON

Selon Jocelyne Couture, l'engouement pour la moto s'explique notamment par le phénomène des baby-boomers. Beaucoup d'entre eux ont fait de la moto dans le passé et l'heure de la retraite ayant sonné, ils retournent à leurs anciennes amours.

Ceux-ci constituent une bonne partie de la clientèle de Tecnic. Il arrive même que des couples âgés de 65 ans viennent ensemble suivre les cours.

En 2001, la Fédération motocycliste du Québec (FMQ) comptait environ 1500 femmes, soit un peu plus de 13 % de sa clientèle. Pour la secrétaire du conseil d'administration, Thérèse Ménard, il est clair que les femmes motocyclistes sont davantage plus acceptées qu'auparavant.

Même si, encore aujourd'hui, «un gars est fier d'avoir sa blonde sur sa moto», croit-elle. Au dire de la Sherbrookeoise, la pléiade de modèles offerts sur le marché encourage également les femmes à pratiquer ce loisir, puisque celles-ci ont davantage de facilité à dénicher une moto qui leur convient.

Mme Ménard s'implique également au sein du Regroupement des associations motocyclistes des Cantons-de-l'Est et de l'Association motocycliste de Sherbrooke. Selon elle, il existe sept associations de motocyclistes fédérées à la FMQ, et c'est sans compter celles qui n'y sont pas liées.

«La balade, c'est toujours ça le but principal. Et de regrouper les adeptes du motocyclisme», indique-t-elle.

Le 2 juin dernier, elle organisait d'ailleurs une randonnée... pour femmes exclusivement. Les dames, qui ont laissé leur conjoint à la maison pour l'occasion, se sont rendues au lac Bromme malgré la température froide cette journée-là. «Il y a même des hommes qui nous ont dit qu'on était pas mal plus braves qu'eux!»

Thérèse Ménard fait également partie du Comité d'action politique motocycliste, organisme voué à la défense des droits et des libertés des adeptes de la moto. Celui-ci se concentre particulièrement sur trois points: le droit à l'homologation (personnaliser la moto), les interdictions dans certains lieux et les risques d'augmentation du coût d'immatriculation. «Nos droits sont toujours menacés», croit-elle. ●

Assurance auto

15%
d'économie pendant **5 ans**

osez la tranquillité

ING GROUPE COMMERCE

ASSUREUR OFFICIEL DE CAA QUÉBEC



La Super Protection CAA

En choisissant la Super Protection CAA, vous devenez membre de CAA-Québec. Vous accédez alors à un éventail de bénéfices, et surtout à l'avantage exclusif d'économiser jusqu'à 15% sur le coût de votre assurance pendant 5 ans, grâce à la protection de votre bon dossier* à la suite d'un accident responsable. De quoi couvrir presque une année de prime!

Imaginez les économies...

Assurance auto	15% d'économie	Après 5 ans
500 \$	75 \$	375 \$
800 \$	120 \$	600 \$
2 000 \$	300 \$	1 500 \$

Et profitez du service conseil personnalisé de votre courtier ING Groupe Commerce.

* Certaines conditions et critères d'admissibilité s'appliquent.

APPELEZ-NOUS
DÉS MAINTENANT POUR
UNE SOUMISSION!



Visitez notre
site Internet : www.groupedm.qc.ca

DUFRESNE & MARTEL
Shawinigan
Tél. : (819) 537-8861
DUFRESNE & MARTEL
Grand-Mère
Tél. : (819) 538-8626
GÉRARD LANTEIGNE
Trois-Rivières
Tél. : (819) 379-3331
BROCHU LAMBERT
La Tuque
Tél. : (819) 523-9588



IMAGE-MÉDIA MAURICIE: PATRICK BEAUCHAMP

Les concessionnaires gagnent à réaliser de telles transactions.

Le grand cru de l'auto d'occasion

Il y a un marché pour les véhicules pas trop vieux parés d'un certificat de garantie

NADINE FILION

(collaboration spéciale)

Acheter un véhicule neuf ou d'occasion? Et pourquoi pas un véhicule «certifié»?

Avec la popularité qu'ont connu les programmes de location au cours des dernières années, de nombreux véhicules âgés d'à peine trois ou quatre ans reviennent sur le marché.

Ils ont relativement peu de kilomètres au compteur, pas de rouille sur les portières et profitent même encore parfois de quelques mois de garantie.

UN ÉNORME POTENTIEL

Les constructeurs automobiles ont rapidement vu le potentiel que ces véhicules pas trop vieux pouvaient représenter. Au lieu de laisser les intermédiaires empocher les profits, ils ont implanté divers programmes de certification destinés à inciter les concessionnaires à revendre eux-mêmes les plus belles «occasions».

Résultat: les consommateurs peuvent se procurer des véhicules certifiés

qu'on a remis en ordre et dotés de garanties additionnelles.

Chaque bannière y va de ses normes propres mais un slogan prévaut chez les unes et les autres: achetez d'occasion et bénéficiez de la même paix d'esprit que lorsque vous achetez neuf...

Les consommateurs sont de plus en plus nombreux à profiter de l'aubaine.

C'est qu'une voiture certifiée a passé le cap de cette première année qui fait si mal en terme de dépréciation. Et pour le même prix qu'une neuve, la voiture certifiée peut offrir davantage de luxe, plus d'équipements.

De leur côté, les concessionnaires gagnent à réaliser de telles transactions, non seulement en circulation au département de pièces et de service, mais aussi en loyauté.

En effet, une fois sur deux, les consommateurs passent d'un véhicule d'occasion à un véhicule neuf... de même marque. ●

Voir autre texte en p. 14

SUZUKI

INVENTEZ VOTRE AVENTURE.

Avec ses 7 places et les 183 Ch de son V6 de 2,7 L, vous ne cherchez pas l'aventure : elle vous suit partout.

Récemment, l'IIHS a accordé au XL-7 sa plus haute cote pour le test d'impact frontal décalé à 64 km/h.

De plus, le XL-7 a été voté Véhicule 4x4 de l'année par le magazine néo-zélandais Company Vehicle and Executive Car.

XL-7

Louez à compter de

309\$

par mois / 48 mois
P.D.S.M. 26 495\$ **



0%
Financement
à l'achat des
Suzuki 2002



SUZUKI

VITARA

4 portes

Louez à compter de

239\$*

par mois / 48 mois
P.D.S.M. 20 995\$ **

SUZUKI

Au rythme de ta vie™
www.suzuki.ca

Larochelle
SUZUKI

380, rue Thibeau
Cap-de-la-Madeleine
375.7111
*T.T.P. en sus. Comptant requis

Une transaction qui profite... aux deux parties!

Entre le véhicule neuf ou d'occasion: le véhicule «certifié»

NADINE FILION

(collaboration spéciale)

Qui a dit qu'acheter le véhicule d'un autre, c'est du même coup acheter les problèmes d'un autre? Avec la popularité grandissante des véhicules d'occasion «certifiés» vendus par les concessionnaires, le dicton perd de sa véracité.

Dans les années 90, la location de véhicules a connu une telle popularité que, encore aujourd'hui, une voiture neuve sur deux au Québec est en fait louée. À l'expiration des contrats, cependant, seul un locataire sur quatre rachète son véhicule.

Conséquence: le marché de la voiture d'occasion est enrichi depuis quelques années par l'arrivée de véhicules encore jeunes. Ceux-ci sont de plus en plus considérés distinctement, comme une troisième catégorie de véhicules qui vient se glisser entre les neufs et les autres.

Il n'y a encore pas si longtemps, les concessionnaires ne s'embarraient pas de ces retours de location, qui, pour la plupart, prenaient le chemin des grossistes ou des ventes aux enchères.

Mais les constructeurs d'automobiles ont peu à peu mesuré le potentiel du marché et l'importance de conserver les bonnes occasions.

Du coup, ils ont mis sur pied différents programmes de «certification». Leur objectif: inciter les franchisés à retenir ces véhicules qui affichent peu de kilomètres à l'odomètre et qui ont bénéficié d'un entretien consciencieux- ainsi que le commandait le contrat de location.

Selon la firme canadienne DesRosiers Automotive Consultant, les concessionnaires réalisent la moitié des ventes de véhicules usagés au Canada. Les transactions entre particuliers compteraient pour 30% et le reste serait écoulé par les détaillants indépendants.

«Les concessionnaires ont compris que la vente de voitures d'occasion pouvait être très intéressante, principalement parce qu'ils ont accès aux plus beaux véhicules, souligne M. Jacques Béchar, président de la Corporation des concessionnaires automobiles du Québec. On sent d'ailleurs qu'ils s'en mêlent plus que jamais.»

Les avantages de la certification sont nombreux pour le consommateur. D'abord, celui ou celle qui se procure un véhicule vieux de deux ou trois ans évite une coûteuse dépréciation (un véhicule neuf peut perdre jusqu'à 15% de sa valeur dès la première année et près de 10% les trois ou quatre années suivantes).

Qui plus est, avec un budget donné, l'acheteur d'une voiture d'occasion peut s'offrir un véhicule plus luxueux ou doté d'équipements plus nombreux que s'il avait magasiné du côté du neuf. Au fil des années, la qualité des automobiles s'est accrue. Leur durée de vie moyenne est maintenant de 250 000 kilomètres, soit 100 000 kilomètres de plus qu'il y a un quart de siècle. Non seulement la période d'utilisation se fait plus longue, mais les coûteuses réparations viennent plus tard.

Surtout, les certifiées doivent respecter des critères de garantie, de kilométrage, d'âge et d'inspections mécaniques, établis par chacun des constructeurs. «Les clients sont assurés que le véhicule d'occasion qu'ils achètent est en bon état et qu'il ne leur réserve aucune mauvaise surprise, affirme Larry McGay, responsable du programme de Qualité certifiée pour Ford du Canada. C'est dans notre intérêt ainsi

Ce qu'offrent les fabricants

Au Québec en 2001, 250 000 véhicules d'occasion ont été vendus, comparativement à 400 000 véhicules neufs. Les concessionnaires ont livré la moitié de ces voitures d'occasion. Ces proportions augmentent vraisemblablement avec l'accent que mettent les constructeurs sur leurs programmes de certification.

Une chose est sûre: l'industrie répète à qui mieux mieux que l'achat d'un véhicule certifié apporte la même paix d'esprit que l'acquisition d'un véhicule neuf. «Plusieurs consommateurs voient l'achat d'un véhicule de quelques années comme une solution de rechange à l'achat d'une voiture neuve», déclare Bill Patterson, responsable des stratégies de détail pour DaimlerChrysler Canada.

Jetons un oeil sur les programmes de certification de différents constructeurs.

GENERAL MOTORS

Avec sa bannière Optimum, le géant de l'automobile offre pour ses véhicules certifiés une assistance routière et une garantie minimale du groupe propulseur de trois mois ou 5000 kilomètres. Les véhicules sont inspectés en 150 points. Ils peuvent être échangés dans les 30 jours ou les 2500 premiers kilomètres après leur acquisition.

En 1997 au Canada, GM dit avoir vendu quelque 20 000 certifiés. En 2001, il aurait plus que doublé l'effort avec 50 000 certifiés et il prévoit en vendre 65 000 cette année. Aux États-Unis, le constructeur américain a engagé une bataille en règle contre Toyota, qui y détient la première position au niveau des ventes de certifiés.

VOLVO

Volvo ne certifie que les véhicules de moins de quatre ans ayant moins de 120 000 kilomètres à l'odomètre. Une inspection mécanique en 130 points a lieu au préalable. Le véhicule ne compte que sur sa garantie originale (quatre ans ou 80 000 kilomètres), mais le gérant des ventes au Canada, René Hubler, annonce que, d'ici un an, des extensions de garantie et l'assistance routière seront offertes. Le client qui est en mesure de payer comptant plus de 30 % de la facture bénéficie d'un taux de financement de 2,9 % s'il opte pour un terme de 24 mois (de 5,9 % pour un terme de 60 mois). En 2001, Volvo a écoulé 2500 certifiées.

FORD

Le programme «Qualité certifiée» existe chez Ford de-

puis 1998. Sous cette bannière, les véhicules de moins de cinq ans ayant moins de 100 000 kilomètres au compteur sont revendus après une inspection mécanique en 115 points. Les certifiés bénéficient d'une garantie d'au moins 12 mois/20 000 kilomètres et de l'assistance routière. Le principe «satisfaction garantie ou argent remis» s'applique: les clients ont trois jours ou 500 kilomètres pour se faire rembourser s'ils ne sont pas satisfaits. Ford écoule annuellement 4000 à 6000 véhicules certifiés au Canada, dont 17 % au Québec.

BMW

Une BMW certifiée: voilà une occasion en or d'acquérir l'un des luxueux véhicules de la marque allemande si on n'a pas les fonds pour en acheter un tout neuf. Les certifiées de BMW ont moins de cinq ans, affichent moins de 100 000 kilomètres à l'odomètre, ont été inspectées en 87 points et profitent de l'assistance routière 24 heures sur 24. «Satisfaction garantie ou argent remis», assure Cort Nielsen, porte-parole pour BMW Canada. En 2001 au pays, BMW a vendu 1900 voitures certifiées, dont 500 au Québec, soit une augmentation de 29 % par rapport à l'année précédente.

TOYOTA

Les certifiés de Toyota profitent de 12 mois de garantie (ou 20 000 kilomètres), de l'assistance routière et d'un taux de financement préférentiel. Ils n'ont jamais plus de six ans et n'indiquent jamais plus de 140 000 kilomètres au compteur. En 2001, les concessionnaires Toyota du Canada en ont écoulé 4414; ils prévoient en vendre 5500 cette année.

DAIMLERCHRYSLER

DaimlerChrysler propose plusieurs plans de certification pour les véhicules qui ont moins de cinq ans et moins de 140 000 kilomètres.

Ainsi, les garanties vont de six mois/10 000 kilomètres à trois ans/60 000 kilomètres, avec assistance routière 24 heures sur 24, bien sûr. Le client n'est pas satisfait de son achat? Il a trois jours (ou 500 kilomètres) pour le rapporter à son concessionnaire.

«Surtout, dit le responsable, Bill Patterson, nous traitons les consommateurs de véhicules certifiés comme s'ils étaient acheteurs de véhicules neufs... en espérant qu'ils le deviendront un jour!» ●

que dans celui du concessionnaire que de s'assurer que le consommateur soit satisfait en tout point.»

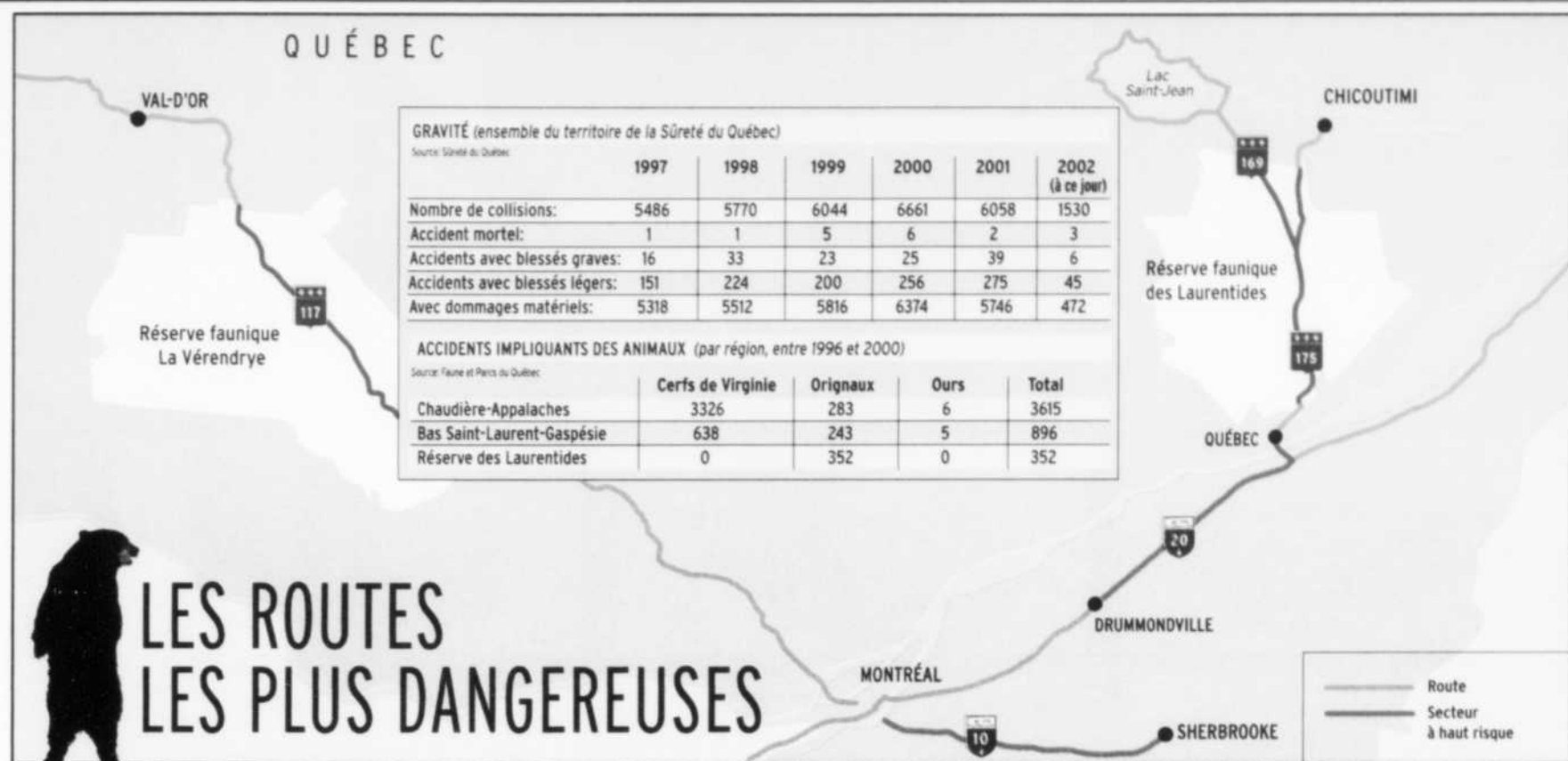
M. Béchar affirme pour sa part que l'achat d'un véhicule certifié vendu par le concessionnaire est la transaction la plus sûre qui soit: «Le client bénéficie de la protection d'un cautionnement versé par le concessionnaire ainsi que de la connaissance de ce dernier quant aux garanties applicables et aux éventuels rappels.»

Pour les concessionnaires, les avantages de la certification sont également appréciables. D'abord, le processus entraîne une clientèle additionnelle aux services de pièces et de main-d'oeuvre. Qui plus est, en fixant eux-mêmes le prix de la revente d'une voiture de location, ils peuvent s'assurer

d'un certain contrôle sur ces fameuses valeurs résiduelles qui donnent des maux de tête à plusieurs.

De même, ils gardent les profits qu'ils laissaient auparavant aux grossistes et autres intermédiaires. DesRosiers Automotive Consultants révèle que le prix moyen d'achat par le concessionnaire d'un véhicule d'occasion de moins de cinq ans était de 14 089 \$ en 2000 et celui de sa revente, 15 949\$, pour une marge bénéficiaire de 1860\$ (12%).

Surtout, les statistiques prouvent la loyauté du client qui, dans un cas sur deux, passera d'une voiture d'occasion à une voiture neuve de même marque. C'est donc dire des ventes additionnelles du côté du neuf... ●



Un réel danger pour les automobilistes

RAYMOND GERVAIS

(collaboration spéciale)

Chaque année, plusieurs milliers d'accidents de la route impliquant des animaux se produisent dans les différentes régions de la province. Que faire pour éviter ces accidents? Il n'y a malheureusement pas grand-chose à faire, à part bien sûr de recommander la plus grande prudence aux automobilistes, particulièrement à la levée du jour et à la tombée de la nuit, les périodes où les animaux sont les plus actifs, affirme Marius Poulin, chargé du projet Grande Faune à Transports Québec. Durant le seul week-end du 14 au 16 juin dernier, cinq accidents impliquant des orignaux se sont produits sur la route 117 dans la réserve faunique La Vérendrye. L'un d'eux a fait un mort et un blessé grave. Avec la pluie et l'humidité que nous avons eu depuis le début de la «belle» saison, c'est le festival de la mouche noire en forêt. Les animaux sauvages sont incommodés et sortent des forêts humides pour se retrouver dans les champs et en bordure des routes. La Sûreté du Québec recommande la plus grande vigilance aux automobilistes et suggère de réduire la vitesse au moment où la visibilité est réduite.

Chaque année, plusieurs personnes perdent la vie dans de tels accidents tandis que des centaines d'autres subissent des blessures. La Société de l'assurance automobile du Québec dénombre 22 décès sur les routes reliés à des collisions avec de gros animaux en six ans (de janvier 1995 à décembre 2000). Ces accidents ont aussi fait 176 blessés graves et 1387 blessés légers. Les accidents impliquant le cerf de Virginie sont en hausse de 10 % pour cette période.

Le ministère de la Faune et des Parcs estime à près de 2500 le nombre de chevreuils qui ont été tués sur nos routes entre 1996 et 2000. Ce chiffre ne reflète toutefois pas la réalité puisqu'il ne tient compte que des cerfs qui ont été heurtés sur le réseau routier entretenu par le ministère des Transports et non des animaux tués sur le réseau routier secondaire entretenu par les municipalités.

Trois facteurs sont susceptibles d'influencer le nombre d'accidents impliquant des cerfs: l'affluence des voitures, la complexité du réseau routier et la densité des chevreuils.

LE CHEPTEL D'ANIMAUX MENACANTS A PROLIFÉRÉ

Le pourcentage d'accidents routiers impliquant un animal est passé de 2,5 % en 1994 à 4,2 % en 1998, ce qui représente une augmentation de 58 %. En 1998, 68 % des accidents impliquant un animal sont survenus dans les régions des Cantons-de-l'Est, de la Montérégie, du Centre-du-Québec et de la région Chaudière-Appalaches. Les réserves fauniques La Vérendrye et des Laurentides, sont aussi des zones à haut risques. Les routes 117, 175 et 169, la route 20 entre Drummondville et Québec et l'autoroute des Cantons-de-l'Est (10), sont parmi les grandes routes où surviennent le plus d'accidents avec des cervidés.

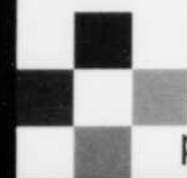
Michel Huot, biologiste à la direction du développement de la faune au ministère de la Faune et des Parcs, explique que le gouvernement utilise les statistiques des accidents routiers et de la déprédation agricole pour déterminer quand il doit décréter une période de chasse au cerf sans bois dans une zone de chasse donnée. Par exemple dans le centre du Québec, le long de l'autoroute 20 entre Drummondville et Québec, le nombre d'accidents impliquant des chevreuils est très élevé, ce qui porte à croire que la zone approche du nombre maximal de cervidés qu'elle peut supporter. M. Huot précise que rien ne permet actuellement d'éloigner les chevreuils des routes. L'efficacité des petits sifflets qui s'installent sur les pare-chocs est douteuse et les chasseurs mécaniques qui produisent des détonations sont efficaces que durant un certain temps, les animaux réalisant rapidement que le bruit produit par ces engins ne représente aucun danger pour eux.

Marius Poulin de Transports Québec explique que différents projets de recherches ont été effectués depuis que le projet Grande faune a été créé il y a deux ans, afin de tenter

de trouver des solutions. Le ministère peut intervenir de trois façons. La première consiste à sensibiliser le public face au danger que représentent les animaux en bordure des routes par des campagnes de sécurité. Deuxièmement, il peut agir au niveau des moeurs des animaux, dans la réserve des Laurentides notamment où les orignaux viennent en bordure de la route pour boire l'eau salée qui se trouve dans les fossés à la suite des épandages de sel durant l'hiver. Transport Québec est en train de revoir son drainage routier pour détruire les mares fréquentées par l'orignal et créer des salines en forêt afin de les tenir éloignés. Finalement, la troisième façon consiste à installer des clôtures en bordure des routes. Dans le cadre de son projet de recherche, le ministère va installer cette année dans le secteur du lac Tourangeau dans le nord de la réserve faunique des Laurentides, une clôture électrifiée sur un certain tronçon de route durant trois ans. La clôture sera en fonction dès le printemps prochain. L'évaluation se fera durant trois ans et est calquée sur l'expérience du Nouveau-Brunswick où on a installé une telle clôture avec succès sur une distance de cinq km. Les coûts d'installation d'une telle clôture sont d'environ 20 000 \$ le km, soit le tiers du coût d'une clôture en broche qui doit avoir une hauteur de près de trois mètres pour être efficace.

Depuis l'an dernier, Transports Québec a installé de nouveaux panneaux grand format indiquant la présence de chevreuils ou d'orignaux sur les autoroutes et dans les régions fortement peuplées de cervidés. Le ministère a aussi installé de nouveaux panneaux jaunes dans la réserve faunique des Laurentides, ces panneaux sont plus gros que les anciens et la réflexion est meilleure. On peut y lire s'il y a un risque élevé ou très élevé sur une certaine distance de rencontrer des animaux. Encore une fois, il s'agit d'un projet-pilote qui indique que l'on pénètre dans une zone à risques. Selon les statistiques, plus de 5000 cerfs de Virginie seraient impliqués dans des accidents de la route chaque année à la grandeur de la province, tandis qu'il pourrait y avoir de 1000 à 1500 accidents impliquant des orignaux. ●

Série
Certifiée^{MC}



parBMW

Préférée, d'occasion. BMW



BMW 328ia 1997

Noire, intérieur tissu noir, automatique, 6 cylindres, toit ouvrant, vitres et miroirs électriques et plus.



***BMW Z3 1.9 1998**

Rouge, intérieur cuirette noire, manuelle, 4 cylindres, sièges électriques, un seul propriétaire. \$ Spécial été \$



***BMW 323ia 1999**

Bleu orient, cuirette beige, automatique, roues alliage 16 po, volant multifonctions, sièges chauffants. Impeccable!



***BMW 328i cab 1999**

Cabriolet noir, cuirette noire, automatique, tout équipé, un seul propriétaire. 34900\$



***BMW 328i 1999**

Bleu orient, cuirette noire, manuelle, vitres et miroirs électriques, roues 16 po et plus.



BMW 325ia 1995

Noire, intérieur tissu noir, automatique, très belle voiture, impeccable. À voir!

Une sélection exclusive de BMW d'occasion.

D'occasion et certifiées par :

- Garantie de remboursement avant 5 jours ou 300 kilomètres
- Liste de vérifications exhaustive en 87 points
- Programme de protection Série Certifiée jusqu'à 6 ans ou 120 000 kilomètres
- Service d'assistance routière 24 heures
- Vidange d'huile gratuite/certificat d'entretien
- La Carte de service BMW

Terme à l'achat d'un véhicule d'occasion

Séries 3 et 5 - 3,9%

*Financement sur 48 mois

Trois-Rivières BMW



Le plaisir
de conduire.^{MC}

1969, rue Saint-Philippe
(819) 376-6668

1070096