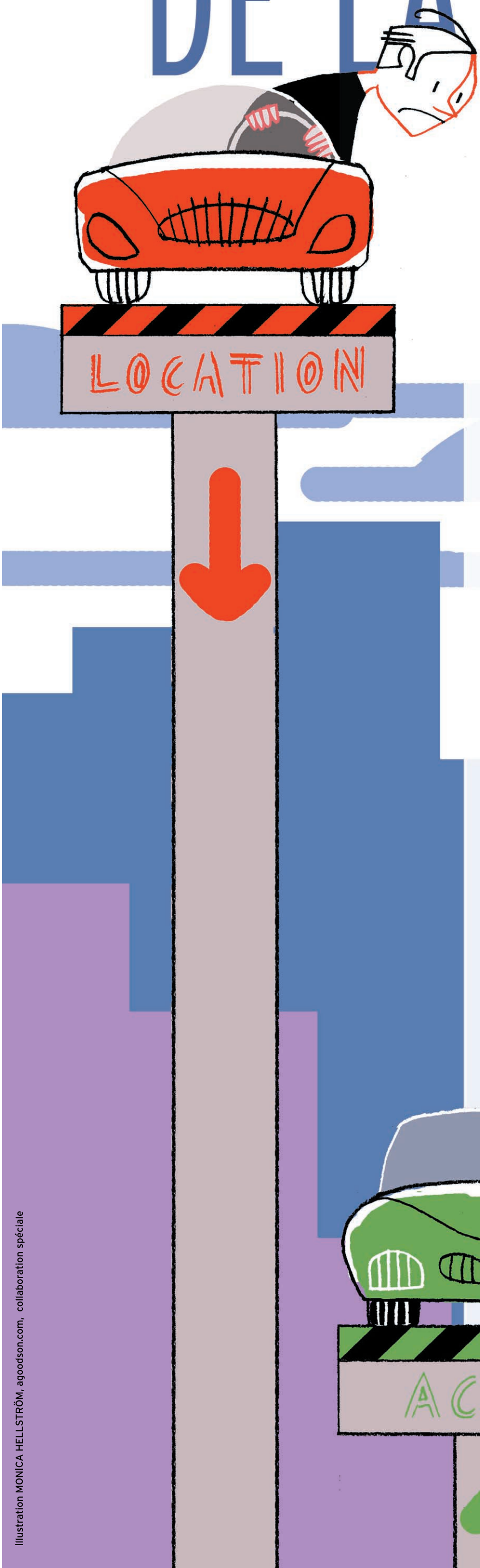




LA PRESSE | MONTRÉAL | MARDI 21 MAI 2002

PETITES ANNONCES

LES HAUTS ET LES BAS DE LA LOCATION



Après nous avoir vanté les mérites de la location à long terme, les constructeurs automobiles cherchent-ils à revenir sur leur beau discours ? On dirait bien que oui!



ÉRIC LEFRANÇOIS
collaboration spéciale
eric.lefrancois@lapresse.ca

Populaire la location automobile à long terme ? Jugez-en : en 1991, seulement 17 % des véhicules immatriculés au Canada étaient loués, alors qu'aujourd'hui ce pourcentage s'élève à un peu plus de 50 %. Et le Québec, dit-on, est la province où l'on retrouve le plus grand nombre de véhicules loués au pays.

Peut-on maintenant penser que la location à long terme puisse perdre en popularité ? Non, et pourtant ce jour semble arrivé, à voir certains constructeurs rendre ce mode de financement moins avantageux pour le consommateur. Des indices : l'écart entre les taux d'intérêt proposés pour l'achat et la location s'accroît et, plus important encore, la valeur résiduelle (valeur du véhicule au terme du bail de location) de plusieurs véhicules (pas tous) a été révisée à la baisse. «Ils (les constructeurs) ont mis un terme à leurs subventions, voilà tout», de dire Pierre Séguin, directeur général d'un important concessionnaire, Des Sources Dodge Chrysler, dans l'ouest de l'île de Montréal. «Aujourd'hui, poursuit M. Séguin, en achetant son véhicule, un consommateur peut le financer sur une période pouvant aller jusqu'à 60 mois sans intérêt, et rouler 90 jours sans faire le moindre paiement. S'il opte pour la location, il doit immédiatement ouvrir son portefeuille (premier versement et dépôt de sécurité) et financer pour une période de 48 mois son véhicule à un taux de 2,8 %.»

Pourquoi avoir subventionné la valeur résiduelle des véhicules, demandez-vous ? Car plutôt que de s'attaquer au véritable problème, c'est-à-dire rendre les véhicules financièrement

plus accessibles, les constructeurs ont préféré subventionner la valeur résiduelle. Une stratégie qui a rendu la location à long terme financièrement intéressante (mensualités encore plus basses). Une approche valable jusqu'au jour où les véhicules ont commencé à rentrer au bercail avec des valeurs résiduelles qui, trop souvent, ne correspondaient pas à la réalité du marché. Que faire de ces milliers de véhicules que les locataires rendent au terme de leur bail et dont les concessionnaires, qui pourraient se charger de les revendre (ou de les relouer) sur le marché de l'occasion ne veulent pas parce qu'ils sont trop chers ? Ils seront soldés à l'encan. Au constructeur d'éponger la perte financière. À moins que les locataires ne se prévalent – une bien mauvaise idée, soit dit en passant – de leur option d'achat.

Pourtant, si l'on prête foi aux propos tenus par M. Séguin, les locataires et concessionnaires rachètent de plus en plus les véhicules au terme d'un bail. «Selon les plus récentes données disponibles, 54 % des locataires et concessionnaires se sont prévalus de leur option d'achat sur un véhicule loué, alors qu'il y a deux ou trois ans, seulement 15 % se prévalaient de ce droit.»

Vrai que les bonnes raisons ne manquent pas pour acheter, au terme du bail, le véhicule loué : fiabilité, entretien suivi, faible kilométrage, etc. Bref, vous aimez votre auto et n' imaginez pas reprendre la route sans elle. Aujourd'hui et sans doute pour les trois ou quatre années à venir, mieux vaut laisser tomber les sentiments. L'option d'achat se révèle (très) rarement avantageuse pour les consommateurs. Sceptique ? Alors, à vos calculatrices !

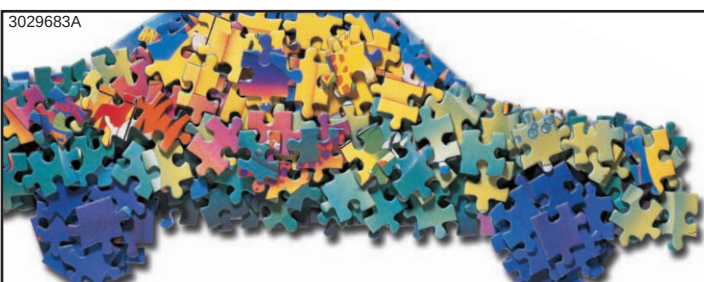
Si votre méthode pour confronter l'achat traditionnel à la location à long terme consiste à comparer la somme totale des mensualités versées, c'est inévitable, la location sort gagnante. En vérité, mieux vaut se méfier d'une telle méthode de calcul. Pour être objectif, il faut également tenir compte de la valeur résiduelle du véhicule à la fin de l'engagement financier. Donc, s'il s'agit d'une location, il faut additionner la valeur résiduelle (plus les taxes applicables et les frais de financement) aux mensualités déjà versées.

Sachez aussi que la valeur résiduelle fixée au moment de la prise de possession du véhicule était garantie, quoi qu'il advienne. Un avantage pour le consommateur qui, à la signature du bail, n'a pas à se soucier des fluctuations du marché (modèle peu en demande ou dont la fabrication a cessé), donc de la valeur marchande réelle du véhicule à une période donnée. On remet les clés, un point c'est tout. Mais cet avantage n'en est plus un si vous désirez conserver le véhicule au terme du bail de location, puisque la valeur résiduelle fixée à l'époque pour votre véhicule est souvent supérieure à sa valeur marchande réelle. Autre inconvénient, l'impossibilité d'en négocier le prix. En effet, la valeur résiduelle inscrite au contrat de location n'est pas discutable. C'est à prendre ou à laisser !

Aujourd'hui, Pierre Séguin estime que la location à long terme a perdu beaucoup de popularité auprès des consommateurs. Il n'y a pas si longtemps 85 % de ses clients louaient leur véhicule contre 65 % aujourd'hui. Comme quoi il n'y a pas que les constructeurs qui réévaluent la location à long terme. Les consommateurs aussi. Et pas forcément pour les raisons que l'on pense. C'est à la fin du bail que les consommateurs se révèlent le plus amers à l'égard de la location. «Ils ont payé sans jamais avoir le sentiment de posséder quelque chose en retour», disent en chœur les concessionnaires interrogés par *La Presse*.

Autre texte en page 4

3029683A



Assurer votre auto
est un
casse-tête?



© La compagnie mutuelle d'assurance Wawanesa. Fondée au Canada en 1896.

514-342-2211

Wawanesa
assure vos biens...bien!

0\$

AUCUN PAIEMENT AVANT
90 JOURS^{††}
AU FINANCEMENT À L'ACHAT[†]



mazda L'ÉVÉNEMENT le printemps S'ÉCLATE



Mazda Protegé5 2002

Louez à partir de
249\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 1 995\$

OU

Obtenez
1,9%[†]

DE FINANCEMENT
À L'ACHAT JUSQU'À 36 MOIS

« La voiture de l'année »
Le Guide de l'auto 2002, Jacques Duval

« Les meilleurs achats de leur catégorie »

Le Guide de l'auto 2002, Jacques Duval

Équipée pour l'action : • Roues de 16 po en alliage • Moteur 4 cyl. de 2L à DACT et 130 ch • Compte-tours • Radio AM/FM stéréo avec lecteur CD • Ensemble GFX • Régulateur de vitesse • Phares antibrouillards • Essuie-glace de lunette • Freins antiblocage avec système de répartition de freinage électronique • Console centrale • Banquette arrière 60/40 • Deux coussins de sécurité avant à action atténuée • Sièges en tissu de type sport • Glaces à commande électrique et télédéverrouillage • Indicateurs du tableau de bord à fond blanc • Et plus encore

Mazda Protegé SE 2002



Meilleure voiture
économique



Association des Journalistes
Automobile du Canada

« La voiture la plus vendue
au Québec en 2001 »[†]

Louez à partir de
189\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 1 995\$

OU

Obtenez
1,9%[†]

DE FINANCEMENT
À L'ACHAT JUSQU'À 36 MOIS

Équipée pour le plaisir : • Banquette arrière à dossier 60/40 rabattable et verrouillable • Radio AM/FM stéréo avec lecteur CD et 4 haut-parleurs • Volant inclinable • Essuie-glace à balayage intermittent • Deux coussins de sécurité avant à action atténuée • Console centrale • Bouches de chauffage aux places arrière • Barres stabilisatrices avant et arrière • Roues de 14 po avec enjoliveurs intégraux • Et plus de 60 autres caractéristiques de série

Puissant moteur de 2 L et 130 ch de série sur les modèles LX et ES



Mazda Tribute DX 2002

Louez à partir de
299\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2 495\$

OU

Obtenez
4,9%[†]

DE FINANCEMENT
À L'ACHAT JUSQU'À 36 MOIS



Meilleur achat
Carguide 2002

• Moteur 4 cyl. de 2L avec boîte manuelle 5 vitesses • Climatiseur • Conception OptiSpace qui en fait le plus spacieux de sa catégorie • Deux coussins de sécurité avant et avant latéraux • Radio AM/FM stéréo avec lecteur CD • Hayon à double accès • Traction avant • Volant inclinable

Moteur V6 disponible

Mazda 626 LX-I4 2002



Louez à partir de
299\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 1 995\$

OU

Achetez à partir de
21 995\$^{**}

Et obtenez
0%[†]

DE FINANCEMENT
À L'ACHAT JUSQU'À 36 MOIS

• Moteur 2L à DACT et 16 soupapes • Roues de 15 po • Boîte manuelle 5 vitesses • Télédéverrouillage • Console centrale • Banquette arrière à dossier 60/40 avec accoudoir central • Climatiseur • Radio AM/FM stéréo et lecteur CD • Glaces de teinte foncée, à commande électrique • Serrures des portes et miroirs chauffants à commande électrique • Deux coussins de sécurité • Freins à disque avant • Barres stabilisatrices avant et arrière

Mazda MPV DX 2002



Louez à partir de
289\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 3 995\$

OU

Obtenez
1,9%[†]

DE FINANCEMENT
À L'ACHAT JUSQU'À 36 MOIS

Lauréate du GUIDE DE
L'AUTO 2002 pour une
3^e année consécutive

Ou louez à
379\$ par mois/48 mois, 0\$ comptant

• Nouveau moteur V6 3L de 200 ch • Nouvelle boîte automatique 5 vitesses • Radio AM/FM stéréo avec lecteur CD, commandes audio montées sur le volant • Climatiseur • Deux coussins de sécurité avant (coussins latéraux livrables en option) • Sièges baquets de 2^e rangée Side-by-Slide^{MC} • Banquette de 3^e rangée Tumble-Under^{MC} rabattable sous le plancher et orientable vers l'arrière • Portes coulissantes latérales avec glaces abaissantes

Mazda B3000 Dual Sport,
cab. allongée 2002

« Camionnette importée
la plus vendue au pays
depuis 15 ans »[†]

Louez à partir de
299\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
0\$ COMPTANT

OU

Obtenez
1,9%[†]

DE FINANCEMENT
À L'ACHAT JUSQU'À 60 MOIS

• Moteur V6 3 L de 150 ch • Boîte manuelle surmultipliée 5 vitesses • Roues de 15 po en acier argent • Freins antiblocage aux quatre roues • Système d'immobilisation Securilock • Radio AM/FM stéréo avec lecteur CD • Barre stabilisatrice avant • Glace arrière coulissante • Prise d'alimentation auxiliaire de 12V • Banquette à dossier 60/40 avec accoudoir/rangement • Mini-console au plancher avec porte-gobelets • ET CLIMATISEUR

GARANTIE LEADERSHIP MAZDA Renseignez-vous sur notre remarquable garantie complète.
ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES MAZDA Renseignez-vous sur le programme d'assistance routière Mazda, offert gratuitement avec toute nouvelle Mazda.



mazda
www.mazda.ca

INFORMEZ-VOUS AU SUJET DU PROGRAMME MAZDA POUR LES DIPLÔMÉS.

*Rapports de l'AIRMC, 1987-2001.

[†]Financement consenti aux particuliers par l'entremise de la Banque de Nouvelle-Écosse. Sur approbation du crédit. Autres taux de financement disponibles. ^{††}L'offre aux particuliers de « aucun paiement avant 90 jours » s'applique au financement à l'achat seulement sur toutes les Mazda neuves et débute à la date de livraison du véhicule à l'acheteur. Le nombre de mensualités choisi par le client n'est pas réduit mais reporté de 3 mois. Aucun intérêt pendant les premiers 60 jours. Après cette période, le montant du capital ainsi que les intérêts devront être payés en fonction du terme prévu au contrat. *Taux de location personnalisée Mazda : offres portant uniquement sur la location au détail des Mazda Protegé SE (modèle D4XMS2AR00), des Mazda Protegé5 (modèle D5TS52AR00), des Mazda 626 LX-14 (modèle F4LS52AR00), des Mazda Tribute DX (modèle WSD5S2AC00), des camionnettes Mazda B3000 (modèle XCX8S2AC00) et des Mazda MPV DX (modèle UAD722AR00) 2002 neufs. Comptant initial ou échange équivalent, premier versement mensuel et dépôt de sécurité de 250\$ (Protegé SE), de 300\$ (Protegé5), de 350\$ (Camionnette B3000, 626 LX-14 et Tribute DX) et de 350\$ pour l'offre à 289\$ et de 450\$ pour l'offre à 379\$ (MPV DX) exigés. Aucun comptant initial sur les camionnettes Mazda B3000 ni sur les MPV DX sur l'offre à 379\$ par mois. Offres soumises à l'approbation de Crédit Mazda Canada inc. Limite de 80 000 km. Frais de 8¢ le km additionnel. Immatriculation, assurances et taxes en sus. **Offre réservée aux particuliers et portant sur les Mazda 626 LX-14 2002 neuves (modèle F4LS52AR00). Frais de transport et préparation (895\$), immatriculation, assurances et taxes en sus.

Les modèles illustrés peuvent différer et sont utilisés à titre indicatif seulement. Certains équipements illustrés peuvent être offerts en option ou de série sur d'autres modèles. Les stocks peuvent varier selon les concessionnaires. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer à prix inférieur. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Offres d'une durée limitée à compter du 6 mai 2002.

LOCATION
Personnalisable
MAZDA

PROGRAMME
MAZDA POUR
LES DIPLÔMÉS



Le fantasma d'un pilote...

Le rouge et noir du prototype de la Veyron rappellent les modèles T57 de Bugatti qui ont fait la renommée de la marque à la fin des années 50.



BERTRAND GODIN
collaboration spéciale

Que diriez-vous de conduire, chaque matin pour vous rendre au boulot, une voiture encore plus performante que la F1 de Jacques Villeneuve ou même, pour les plus cyniques, que celle de Michael Schumacher ?

Attention, je ne parle pas ici d'un modèle fabriqué sur mesure pour répondre à vos besoins, mais bien d'une voiture de série, mise en marché par un des grands de l'automobile et que vous pourriez vous procurer chez un concessionnaire.

Nous rêvons ? Pas vraiment puisque dès la fin de 2003, la célèbre marque Bugatti renaîtra de ses cendres, après avoir été rachetée par Volkswagen, et lancera un véritable monstre de la route, la Veyron EB 16-4. L'étude de style et le prototype ont déjà été montrés dans plusieurs des grands salons de l'auto au monde, notamment à Francfort où j'étais en septembre dernier, ainsi qu'à Genève plus récemment.

Et de l'étude de style au modèle final, il ne reste qu'un pas, que les dirigeants de la firme d'origine italienne s'apprennent à franchir allègrement.

Parler de la Veyron, c'est aussi parler de la voiture qui devrait atteindre la fine pointe de la technologie. Déjà, la motorisation est exceptionnelle. La voiture sera en effet dotée d'un moteur 16 cylindres, développant une puissance de 1001 chevaux ; elle atteindra une vitesse de pointe supérieure à 400 km/h. À simple titre de comparaison, en piste, les F1 atteignent dans les meilleures conditions quelque 340 km/h...

Pour obtenir une telle puissance, il a évidemment fallu créer de toute pièce un engin unique. Un moteur turbo, bien entendu, qui utilise quatre arbres à calage variable et qui est monté en W.

Réglons immédiatement la question. La technologie du moteur en W, dont Volkswagen fait grand cas notamment avec le lancement de sa Passat W8, n'est pas si exceptionnelle. Dans les faits, il s'agit simplement de deux moteurs de type VR accolés et qui utilisent un vilebrequin unique. Les deux moteurs étant placés selon un plan incliné à 72

degrés seulement (comparativement à 90 degrés pour un moteur en V par exemple), l'assemblage forme un W complet.

La principale qualité de cet arrangement est de pouvoir loger un moteur de grande puissance dans un espace autrefois réservé à un engin beaucoup plus modeste. En fait, un moteur huit cylindres ne prend pas plus d'espace que n'en prenait les bon vieux quatre-cylindres traditionnels, ce qui permet de conserver le design traditionnel de la Passat tout en lui ajoutant un peu de mordant.

Évidemment, tant dans la Bugatti que dans les modèles Volkswagen équipés de cette technologie, le bloc moteur est entièrement composé d'aluminium, ce qui allège considérablement le tout. On peut donc obtenir plus de puissance avec moins de poids, d'où une économie d'essence notable.

Du point de vue performance, c'est plutôt l'avancée technologique standard de tous les moteurs qui permet d'atteindre des sommets puisque la configuration en W n'y change rien. Dans la pratique cependant, VW a choisi d'équiper ses modèles les plus performants avec cette nouvelle innovation technologique. La Phaeton, la nouvelle berline de grand luxe du constructeur allemand, est de série dotée d'un W12.

Mais la plus exceptionnelle, à l'exception de la Bugatti bien entendu, est le Coupé sport W12 qui abat, mois après mois, les records du monde de vitesse. Ce *supercar* a battu pas moins de trois records du monde et sept records de vitesse dans sa catégorie, à Nardo en Italie. Imaginez : le bolide W12 a parcouru 7085,7 km en 24 heures ce qui correspond à une vitesse moyenne de 295,24 km/h soit 12km/h de plus que le précédent record.

La Veyron, cependant, n'a pas encore eu l'occasion d'expérimenter ce type de record. La production en série de l'an prochain devrait sûrement permettre de vaincre à nouveau ces impensables performances.

D'autant plus que tout sur la Veyron a été maximisé. Le moteur, installé en position centrale, dispose de 64 soupapes gérées par deux ordinateurs. Même le système de lubrification, décomposé en quatre étapes, est directement inspiré des moteurs haute performance des voitures de sport.

Autre poussée technologique impressionnante de la Bugatti, c'est la toute nouvelle transmission séquentielle à sept vitesses dotée d'un double embrayage. Appliquée aux voitures de séries, cette technologie de transmission permettrait, selon certaines étu-



La Veyron sera dotée d'un moteur 16 cylindres, développant une puissance de 1001 chevaux, qui permettra à la voiture d'atteindre une vitesse de pointe supérieure à 400 km/h.

des indépendantes, d'augmenter d'un fort pourcentage (personne ne s'entend cependant sur le chiffre) la puissance de n'importe quel moteur. C'est la transmission de la puissance aux roues, quasi sans perte, qui permet ce gain appréciable.

La transmission séquentielle permet des changements en moins de 0,2 secondes et est couplée à une traction intégrale constante qui facilite le transfert de puissance. Tout cela dans une voiture qui effectuera un départ canon de 0 à 300 km/h en moins de 14 secondes.

Pour ceux que la chose intéresse, et évidemment je suis du nombre, même les pneus de la Veyron bénéficient des profits de la recherche technologique. Mettant à profit la technologie du PAX system de Michelin, les pneus de série, de 20 pouces de diamètre, ont été spécialement conçus pour le superbolide et peuvent, sans danger, atteindre des vitesses de 400 km/h.

Tous les pneus sont munis du système de détection de baisse de pression et sont aussi fabriqués de façon à pouvoir rouler même sans air. En fait, un conducteur malchanceux pourrait même faire une randonnée de 200 kilomètres sans aucune pression d'air et sans risque d'endommager les roues en alliage. Une donnée tout de même rassurante quand on roule à une telle vitesse.

Même si les freins à disques ventilés haute-performance sont efficaces dans des conditions normales d'utilisation, le design de la Bugatti Veyron prévoit aussi des entrées d'air supplémentaires afin de fournir le refroidissement nécessaire au freinage extrême.

Et pour maintenir la tenue de route au niveau des performances, un aileron arrière, déployé automatiquement, vient contrer les effets aérodynamiques et, comme sur les voitures monoplaces de course comme celles que j'ai conduites, vient fournir un appui supplémentaire qui fait coller la voiture à la route.

Moins technologique mais beaucoup plus « glamour », le design intérieur joue sur la carte de la noblesse. Les véritables maniaques pourront même commander leur nouvelle Veyron décorée de pierres précieuses. Deux diamants d'un carat chacun peuvent en effet être montés sur l'aiguille d'indicateur de vitesse et au centre du cadran pour rehausser le look déjà unique de l'intérieur, bien évidemment tout de cuir italien. À ce luxe s'ajoute un système haute-fidélité qui vaut à lui seul le prix de votre voiture de tourisme. Une étude ergonomique complexe a par ailleurs permis d'établir avec précision le positionnement de chacune des commandes.

Le design extérieur, bien qu'audacieux, est tout de même relativement conventionnel. Sans les couleurs rouge et noir des voitures prototypes (destinées d'ailleurs à rappeler les modèles T57 de Bugatti qui ont fait la renommée de la marque à la fin des années 50), il demeure standard pour un coupé sport de grand luxe. Pas de comparaison possible avec les voitures que l'on croise quotidiennement sur nos routes, mais pas de choc non plus quand on l'aperçoit. On est bien loin de la quasi-fusée que les futurologues prévoient pour les voitures de l'avenir.

Le châssis et la carrosserie lient aluminium et fibre de carbone, répondant du même coup aux normes les plus sévères en matière de sécurité.

Bref, chez Volkswagen, maison-mère de Bugatti, on espère que la Veyron relancera le rêve et la marque, et que la firme italienne revivra les belles années. Pour l'instant, personne n'a encore parlé de prix. En sachant cependant qu'on espère en vendre une cinquantaine par année, et en tenant compte des coûts de développement d'un tel bolide, il est facile de s'imaginer que la Veyron sera hors de prix pour le commun des mortels. Reste seulement à espérer que les recherches faites pour la créer serviront sur nos voitures de demain.

Entretemps, il y a peu de chance que vous conduisiez un jour cette supervoiture. Mais si jamais cela vous arrivait, appelez-moi, je vous accompagnerai volontiers. Vous savez, mêmes les pilotes ont des fantasmes.

VOLVO
pour la vie

**PAYEZ 399 \$ PAR MOIS ET OBTENEZ 1 000 \$ EN ACCESSOIRES*
(LIMITE DE 10 VOLVO PAR PERSONNE)**



VOLVO S40 2002

VOLVO V40 2002

VOLVO POUR LA VIE. ACCESSOIRES GRATUITS.†

POUR UNE DURÉE LIMITÉE, OBTENEZ, SANS FRAIS, DES ACCESSOIRES VOLVO AUTHENTIQUES D'UNE VALEUR DE 1 000 \$, AU CHOIX ET INSTALLÉS, À L'ACHAT D'UNE VOLVO S40 OU V40 NEUVE* TOUTS LES DÉTAILS CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE VOLVO.

399 \$*
/mois (48 mois)

PROGRAMME DE CRÉDIT-BAIL			
	S40	V40	
Acumpte :	1 950.00 \$	2 225.00 \$	
Dépôt de garantie :	000.00 \$	000.00 \$	
Premier paiement mensuel :	000.00 \$	000.00 \$	
Montant dû à la livraison :	1 950.00 \$	2 225.00 \$	
Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus			

MOTEUR TURBOCOMPRESSÉ DE 160 HP • BOÎTE DE VITESSES AUTOMATIQUE À 5 RAPPORTS • ROUES EN ALLIAGE • UN ARSENAL DE CARACTÉRISTIQUES DE SÉCURITÉ LÉGENDAIRES • VITRES À COMMANDE ÉLECTRIQUE • RÉGULATEUR DE VITESSE • DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDÉ AVEC SYSTÈME D'ALARME • SYSTÈME DE CLIMATISATION ÉLECTRONIQUE • SIÈGES AVANT CHAUFFANTS

le groupe VOLVO	Laval VOLVO LAVAL div. de: Boulevard St-Martin Auto 1430, boul. St-Martin Ouest (450) 667-4960	Brossard VOLVO DE BROSSARD 9405, boul. Taschereau (450) 659-6688	Montréal UPTOWN VOLVO 4900, rue Paré (514) 737-6666	Pointe-Claire VOLVO POINTE-CLAIRE 15, Auto Plaza (514) 630-3666	Saint-Léonard JOHN SCOTTI AUTO LTÉE 4315, boul. Métropolitain Est (514) 725-9394	Saint-Hyacinthe AUTOMOBILES CHICOINE INC. 855, rue Johnson (450) 771-2305	Sainte-Agathe FRANKE VOLVO 180, rue Principale (819) 326-4775
------------------------	---	--	---	---	--	---	---

Le PDSF pour une Volvo S40 1.9T/V40 1.9T 2002 est de 31 495 \$/32 495 \$. Frais de transport, livraison et préparation, taxes, immatriculation et assurance en sus *Offre faite jusqu'au 31 mai 2002 par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit et selon les disponibilités. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente ou de location. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. À titre d'exemple, location d'une Volvo berline S40 1.9T/familiale V40 1.9T 2002 pendant 48 mois à un taux annuel de 3.95 %/3.85 % avec 1 950 \$/2 225 \$ d'acompte ou échange équivalent. *Le premier paiement mensuel de 399.84 \$/398.84 \$ est payé par Automobiles Volvo du Canada. Le coût total de location est de 19 144.32 \$/19 134.72 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 13 822.35 \$/14 583.80 \$. Aucun dépôt de garantie requis. Frais de transport et de livraison de 1 050 \$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0.08 \$ par kilomètre excédentaire). L'offre d'accessoires gratuits s'applique à toutes les Volvo S40/V40 2002 neuves, achetées ou louées chez un concessionnaire Volvo participant pour une durée limitée et ne comprend que les options installées par le concessionnaire pour un total de 1 000 \$ incluant l'installation. Certaines conditions d'application. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2002 Automobiles Volvo du Canada Ltée. *Volvo pour la vie est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com.

Toujours avantageuse, la location ?

ÉRIC LEFRANÇOIS
collaboration spéciale

Signe (?) que la location est en perte de vitesse, depuis quelques mois, les constructeurs d'automobiles inscrivent le montant des deux mensualités (achat ou location) dans leurs publicités. « Même si la location demeure une option de financement très demandée par nos clients, la plupart s'informent préalablement des mensualités s'ils optaient pour l'achat plutôt que la location », disent les représentants rencontrés par *La Presse*.

Pourtant les histoires croustillantes autrefois rapportées au sujet de la location à long terme ne sont plus d'actualité. En effet, à la suite des pressions exercées par plusieurs associations de consommateurs, constructeurs et concessionnaires ont convenu depuis déjà fort longtemps de faire preuve de plus de transparence en indiquant, par exemple, au contrat de location le taux d'intérêt fixé pour la durée du bail.

Pour Pierre Séguin de Des Sources Dodge Chrysler c'est clair : « C'est avec la location que le consommateur assume le moins de responsabilités. » Vrai ou faux ? Vrai, à la condition de se conformer aux règles du jeu et de se rappeler en tout temps que le véhicule ne vous appartient pas ! Il importe donc que de s'en tenir au kilométrage inscrit au contrat, de respecter scrupuleusement l'entretien du véhicule et d'opter pour une couverture d'assurance adéquate.

Puisque le véhicule ne vous appartient pas, la clause « usure normale » a de quoi vous donner des boutons. En effet, c'est quoi l'usure normale ? « Nous remettons à nos clients un document bien détaillé qui l'explique », de préciser Pierre Séguin. On y apprend que quelques égratignures et des tисs un peu moins frais sont tolérés. En gros,



« Même si la location demeure une option de financement très demandée par nos clients, la plupart s'informent préalablement des mensualités s'ils optaient pour l'achat plutôt que la location », disent les représentants rencontrés par *La Presse*.

lorsque le locataire remet les clés de son véhicule, on se limite généralement à un examen visuel du véhicule et on s'assure que le véhicule « avance et recule sur une distance de 15 pieds ».

Alors, si votre intention est d'opter pour la location, certains points sont à considérer aujourd'hui plus qu'hier. D'abord, envisager par exemple l'achat d'une garantie prolongée.

Surtout si la durée du contrat de location excède la garantie de base du véhicule convoité. Ensuite, de vous assurer d'être proactif et non réactif quant à l'entretien de votre véhicule. Le carnet d'entretien du véhicule doit comporter, à chacune de vos visites, l'estampille du concessionnaire. Assurez-vous également de connaître le coût des entretiens recommandés et le prix des pièces de

remplacement. Pourquoi ? Parce que plusieurs véhicules de prestige (\$) deviennent en quelque sorte « plus accessibles » (la valeur résiduelle étant plus élevée) avec la location et plusieurs locataires oublient alors trop aisément qu'il y a un prix à rouler dans un « beau carrosse ».

Un dernier petit conseil en terminant : une location, ça se négocie, comme un achat.



Un Colorado pour Chevrolet

Colorado, voilà le nom que portera la nouvelle camionnette que les concessionnaires Chevrolet accueilleront au début de l'année 2004. Il s'agit d'un « pick-up » intermédiaire qui se positionnera entre le « petit » S10 Sonoma et les camionnettes grand format telles l'Avalanche. Issu de la plateforme qui a donné naissance aux utilitaires Chevrolet Trailblazer, GMC Envoy et Oldsmobile Bravada, le Colorado sera construit à l'usine de Shreveport, à Los Angeles. Il affrontera le populaire Dodge Dakota dans un créneau pour lequel Chevrolet ne présentait encore aucun joueur.

VOLKSWAGEN

À Laval c'est

Golf GL 2002

À partir de

199\$

par mois*

Location 48 mois

- Roues en acier de 15 pouces
- Quatre coussins gonflables
- Freins ABS
- Serrures électriques
- Système audio stéréo à huit haut-parleurs
- Système d'alarme antivol et antidémarrage
- Banquette arrière rabattable et divisée 60/40

50 ANS

VOLKSWAGEN

CANADA

Êtes-vous fait pour Volkswagen?

vw.com

3052634

L'offre s'applique à une Golf GL 2002 de base, deux portes, transmission manuelle 5 vitesses, neuve. Photo à titre indicatif seulement. Versement initial de 3 000\$ ou échange équivalent. Dépôt de garantie de 249\$ requis à la transaction. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Frais de 0,12\$ du km additionnel après 80 000 km. Sujet à l'approbation de crédit de Volkswagen Finance. Offre valable pour un temps limité chez Arbour Volkswagen. Ne s'applique qu'aux particuliers et que pour un usage personnel et non commercial. Et comme la Golf est si précieuse, nous avons même brûlé 25 de ses composantes.

2475, boul. Chomedey, Laval (450) 681-8110

EN BREF

Rappel des Mousquetaires

GENERAL MOTORS rappelle 65 000 de ses trois mousquetaires, les Chevrolet Trailblazer, GMC Envoy et Oldsmobile Bravada, vendus en Amérique du Nord. Les utilitaires qui ont été construits entre septembre et novembre 2001 requièrent l'ajustement d'un connecteur de filtre à essence, qui pourrait se desserrer et provoquer une coupure d'alimentation, ainsi qu'une possible fuite de carburant. Aucun incident n'a jusqu'à maintenant été rapporté. Il s'agit du cinquième rappel des utilitaires lancés il y a un an. Avant même qu'ils ne posent leurs pneumatiques sur les routes, les Trailblazer, Envoy et Bravada avaient dû être rappelés pour une pièce de suspension défectueuse.

Altas routier du Canada

SÉLECTION DU Reader's Digest offre ce printemps, son *Atlas routier du Canada* conçu de façon en ne plus encombrer la table de la salle à manger ou encore la vision du conducteur. Habituellement, les cartes routières fonctionnelles — seules ou en recueils — et les guides touristiques semblent former deux familles de documents totalement autonomes. Non seulement faut-il investir des deux côtés à la fois si l'on veut disposer de tout le matériel nécessaire à la préparation d'un voyage, mais les correspondances sont peu évidentes. Résultat : on a souvent l'impression qu'il faudrait quatre bras et six yeux pour vous orienter dans cet océan de papier. Tous ces désagréments, Reader's Digest a tenté de les éliminer en rassemblant tout ce qui compte dans les 464 pages de l'*Atlas routier du Canada*, un ouvrage de format pratique qu'on tient facilement sur les genoux. Au début du livre, on trouve le Planificateur qui présente le découpage du territoire canadien selon 127 zones ordonnées d'ouest en est. Ensuite, on trouve l'Index des cartes indiquant pour chaque nom de localité le numéro de la carte ainsi que la partie de cette carte où retrouver rapidement le lieu recherché. Le coeur de l'ouvrage est constitué de 127 doubles pages de cartes qui représentent le Canada en détail. Avec sa structure alliant six guides en un et sa robuste reliure, l'*Atlas routier du Canada* devient un outil facile à consulter et qu'on peut traîner partout. *Atlas Routier du Canada*, Sélection du Reader's Digest. 59,95 \$.



Photo MARTIN CHAMVBERLAND, La Presse ©

De Boisbriand au Michigan

Le directeur de l'usine GM à Boisbriand, Mike Arcamone, vient d'être nommé à la tête de l'usine Livonia, au Michigan, où sont fabriqués les groupes propulseurs du géant automobile américain. Le Montréalais occupe son nouveau poste depuis le 1^{er} mai. Il est remplacé à Boisbriand par Carolyne Watts, directrice de l'assemblage général et directrice adjointe par intérim. Cette dernière assurera le bon fonctionnement des opérations de l'usine québécoise jusqu'à sa fermeture, prévue pour la fin d'août cette année. Plus de 1000 employés seront licenciés lorsque sonnera le glas des Pontiac Firebird et Chevrolet Camaro. Mike Arcamone a débuté sa carrière avec GM en 1980. Il y a occupé plusieurs postes à l'usine d'assemblage québécoise, notamment celui d'assistant directeur de 1993 à 1996. Il a par la suite été transféré à l'usine ontarienne d'Oshawa, avant de revenir en 1999 aux installations de Boisbriand.

... en toute confiance avec Wawanesa

Quand on veut ce qu'il y a de mieux comme assurance auto, il n'y a pas cinquante-six façons de s'y prendre. À un moment ou l'autre, il faut se donner la peine de faire le tour et de comparer.

C'est exactement ce que Stéphane a fait avant de choisir Wawanesa pour une assurance auto et un service numéro un de A à Z.

- Agents certifiés courtois et avisés
- Primes concurrentielles et modalités de paiement pratiques
- Responsabilité civile jusqu'à 1 000 000 \$, assurance individuelle, protection du véhicule avec choix de franchises
- Option Sécurichoix avec avenants additionnels
- Règlement rapide et équitable de la réclamation

Oui, un coup de fil suffit et vous roulez l'esprit tranquille. Vous risquez juste d'économiser!

*En dehors de Montréal, veuillez consulter l'annuaire du téléphone de votre région, section affaires.

3029732A

www.wawanesa.com

342-2211

ou 514-342-2211*

Wawanesa

assure vos biens...bien!

© 2002 La Compagnie mutuelle d'assurance Wawanesa. Fondée au Canada en 1896.

+

Mitsubishi: à trois mois d'envahir le Canada

NADINE FILION
collaboration spéciale

Trois mois. Plus que trois mois avant que la gamme de véhicules Mitsubishi ne débarque au Canada.

Scène un, prise deux, puis-que le quatrième constructeur en importance au Japon a tenté de poser quelques roues en terre canadienne il y a cinq ans. Il était si sérieux dans sa démarche qu'il s'est pointé au Salon de l'Auto de Montréal.

Mais à la dernière minute, il s'est ravisé. Le grand manitou de Mitsubishi Motor Sales of America, Pierre Gagnon (un natif de Timmins, en Ontario), a expliqué : « La filiale américaine avait des problèmes. Les ventes aux États-Unis avaient plafonné et cela faisait dix ans d'affilée que nous étions dans le rouge. Je trouvais que cela n'avait pas de bon sens de grandir avant d'avoir fait le ménage sur notre marché principal. »

Voilà qui semble maintenant chose faite puisque non seulement Mistubishi s'amène chez nous, mais il le fait avec la gamme presque complète de ses véhicules, qui va de la berline au coupé, en passant par la décapotable, la compacte et l'utilitaire.

Qui plus est, l'aventure démarre avec quatre mois d'avance : les premières ventes étaient prévues pour le début de 2003, mais c'est plutôt en septembre prochain que les concessionnaires sélectionnés disposeront de leur inventaire.

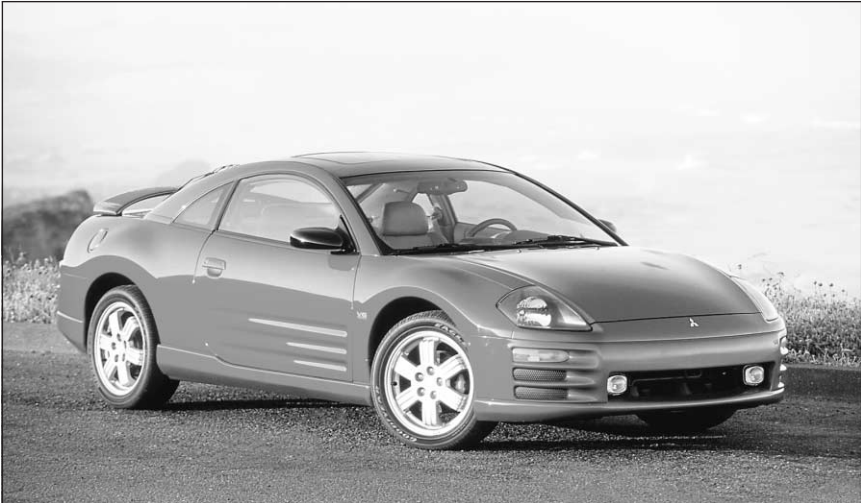
Ces concessionnaires sont actuellement au nombre de 34 au Canada. Les objectifs font état d'une cinquantaine de concessionnaires pour la première année d'opération, dont 10 dans la région montréalaise, quatre dans la région Hull-Ottawa et trois dans la capitale. D'ici 2007, ils devraient être 150 à travers le pays.

Côté ventes, Mitsubishi espère placer quelque 20 000 véhicules (dont 40 % au Québec) dans les 12 premiers mois. D'ici cinq ans, il souhaite en céder annuellement 37 000 et ainsi occuper 2 % du marché canadien — l'un des dix plus importants de la planète avec 1,5 million de véhicules neufs vendus chaque année.

Aux États-Unis, Mitsubishi peut se targuer d'une forte croissance. Rien de moins que 69 % d'augmentation de ses ventes au cours des trois dernières années. C'est six fois plus que la croissance moyenne générale de l'industrie automobile.

Mieux encore : à une époque où les constructeurs font des pieds et des mains pour courtiser les jeunes, Mitsubishi rejoint l'une des moyennes d'âge les plus basses de toutes les marques japonaises en Amérique du Nord : 38 % de ses acheteurs ont moins de 35 ans.

Cependant, Mitsubishi, c'est aussi un scandale qui a éclaté au grand jour en 2000 : des dirigeants de l'entreprise ont, pendant plus de 20 ans, caché des défauts de fabrication affectant la sécurité des véhicules. Quelque 64 000 plaintes auraient ainsi été dissimulées afin d'éviter de coûteux rappels. Depuis, plus de deux millions de véhicules ont été rappelés à travers le monde.



L'Eclipse



La Lancer



La Montero



La Galant

Un débarquement marqué par la variété

NADINE FILION
collaboration spéciale

AU LIEU de s'amener en terre canadienne avec un ou deux véhicules, comme ce fut le cas pour Kia par exemple, Mitsubishi lance un grand coup : la presque totalité de sa gamme sera accueillie dans les salles d'exposition du pays.

À l'automne, pas moins de huit véhicules franchiront le 45^e parallèle : la compacte Lancer, la berline intermédiaire Galant, la berline de luxe Diamante, les utilitaires Montero et Montero Sport, le coupé Eclipse et le cabriolet Eclipse Spyder, ainsi qu'un nouvel utilitaire d'entrée de gamme, l'Outlander.

D'ici quelques mois, un autre utilitaire, cette fois intermédiaire, ainsi qu'un « cross-over » devraient se joindre à la famille japonaise. Pas de minifourgonnette ni de camionnette, cependant.

Lancer

La compacte Lancer devrait représenter la moitié des ventes réalisées au Québec, province où les petites voitures — et leur petit prix — sont si appréciées. La Lancer dispose d'un moteur quatre cylindres de 2,0 litres qui produit 120 chevaux et est livrée avec la boîte manuelle cinq vitesses ou la transmission automatique quadrivitesse. De série, elle propose les glaces, portières et rétroviseurs électriques, la climatisation, le système audio avec lecteur CD et le siège du conducteur qui s'ajuste en huit positions. Prix suggérés : de 16 000 \$ à 23 000 \$.

Galant

Cette berline intermédiaire entend frotter ses roues aux Honda Accord et Toyota Camry. Elle

offre deux choix de moteurs : un quatre cylindres de 2,4 litres développant 147 chevaux et un V6 de 3,0 litres produisant 195 chevaux. Qu'un seul choix de transmission : l'automatique à quatre rapports. Le régulateur de vitesse et les freins ABS sont en option. Prix suggérés par le constructeur : de 23 000 \$ à 33 000 \$.

Diamante

Cette berline de luxe compte sur un V6 de 3,5 litres pour développer 205 chevaux de puissance et 231 livres-pied de couple. Elle vient faire concurrence aux Mazda Millenia, Infiniti I30 et Lexus ES300. Cette fois, le régulateur de vitesse, les freins ABS et même le système de répartition de la force de freinage sont de série. Prix suggérés par le constructeur : 32 000 \$ à 36 000 \$.

Eclipse

Deux moteurs peuvent se glisser sous le capot du coupé sport : un quatre cylindres de 2,4 litres produisant 147 chevaux, ou encore un V6 de 3,0 litres pour 200 chevaux (version GT). Par ailleurs, trois choix de transmissions s'offrent aux acheteurs : la manuelle à cinq vitesses, l'automatique quadrivitesse et la Sportronic, qui allie les deux modes. Prix suggérés par le constructeur : 24 000 \$ à 36 000 \$. Comme son jumeau, le cabriolet Eclipse Spyder, qui se découvre d'une seule pression du doigt, profite de deux moteurs, le quatre-cylindres de 2,4 litres (147 chevaux) et le V6 de 3,0 litres (9200 chevaux). Deux transmissions au catalogue : manuelle à cinq vitesses ou Sportronic. Le régulateur de vitesse est de série. Prix suggérés par le constructeur : 35 000 \$ à 43 000 \$.

Montero Sport

Le robuste utilitaire dispose d'une système de quatre roues motrices qui, en option, offre le mode traction intégrale permanente (A4WD). Sous le capot, au choix, un V6 de 3,0 litres (165 chevaux) ou de 3,5 litres (197 chevaux). Qu'une seule transmission, celle automatique à quatre rapports. Prix suggérés par le constructeur : 34 000 \$ à 44 000 \$.

Montero

Plus urbain avec sa suspension indépendante aux quatre roues et sa construction monocoque, le Montero propose un système de quatre roues motrices avec sélection à la volée. Le système d'entraînement Active Trac (de série sur Limited) à enclenchement électronique est de série pour le Montero en version Limited. Jusqu'à sept passagers peuvent prendre place dans l'habitacle grâce à une troisième banquette, qui peut se dissimuler sous le plancher. Le moteur V6 de 3,5 litres, qui développe 200 chevaux, est jumelé à une boîte automatique quadrivitesse ou à une transmission automatique cinq vitesses Sportronic. Prix suggérés par le constructeur : 41 000 \$ à 48 000 \$.

Outlander

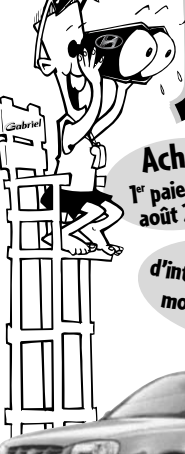
Le Outlander s'ajoutera à l'actuelle gamme de véhicules Mitsubishi dès l'automne. Le nouvel utilitaire, d'entrée de gamme, accueille cinq passagers, dispose d'un moteur quatre cylindres de 2,4 litres (140 chevaux) et est doté d'une transmission à quatre rapports Sportronic. Ses deux versions, LS ou XLS, pourront être livrées avec ou sans la traction intégrale. Prix suggérés par le constructeur : 25 000 \$ à 34 000 \$.

Les plus beaux intérieurs

QUELS SONT les plus beaux intérieurs automobiles ? Ceux du Chevrolet Avalanche et de la Ford Thunderbird, vient-on de déterminer à Detroit.

Les deux véhicules ont reçu les honneurs pour 2002, chacun dans leur catégorie (camion léger et voiture), à l'occasion du Salon annuel des intérieurs, qui se tient au centre de conférence Cobo, dans la capitale américaine de l'automobile. Leur apparence, leur fonctionnalité et leur côté innovateur ont été pris en compte par le jury, qui devait trancher parmi une trentaine de véhicules domestiques et importés, nouvellement arrivés sur le marché ou ayant subi d'importants changements pour 2002.

Parmi les finalistes se trouvaient le Lincoln Blackwood et le Honda CR-V, ainsi que la BMW Série 7 et la Mini Cooper.



Achat 1^{er} paiement août 2002

0% d'intérêt sur certains modèles à l'achat

JOURNÉES DÉCOUVERTES

HYUNDAI



0 \$ Comptant

0 \$ Dépôt de sécurité

0 \$ Transport et préparation

Accent GS 2002

165 \$* par mois



0% jusqu'à 36 mois

995 \$ Comptant

0 \$ Transport et préparation

Elantra GL 2002

199 \$* par mois



0% jusqu'à 36 mois

0 \$ Comptant

0 \$ Transport et préparation

Sonata GL 2002

239 \$* par mois



0% jusqu'à 36 mois

229 \$* par mois/ 48 mois

COMPTANT DE 2 995 \$ par mois OU

1,8 % financement à l'achat* Sur tous les modèles Santa Fe Jusqu'à 36 mois

Maintenant disponible La Tiburon 2003

249 \$* par mois

* Basé sur location de 48 mois pour l'Elantra, la Sonata et la Tiburon, et de 60 mois pour l'Accent. 20 000 km / an. 0,10 \$ du km additionnel. Aucun dépôt de sécurité, transport et préparation inclus pour l'Accent et l'Elantra. Transport, préparation et dépôt de sécurité en sus pour la Sonata. Transport et préparation inclus, dépôt de sécurité en sus pour la Tiburon. Frais d'administration de 350 \$ pour la location. Taxes, immatriculation et assurances en sus.

HYUNDAI

Gabriel

3048311

7020, Henri-Bourassa Est, Anjou (514) 329-7777

Metro NISSAN

8686, boul. Newman (coin Dollard) Lasalle

366-8931

www.autometro.com



SOURIEZ, MÉTRO NISSAN VOUS OFFRE LA SENTRA 2002 À PRIX IMBATTABLE!

SENTRA XE 2002

CLIMATISEUR INCLUS

199 \$ /MOIS*

0 \$ acompte disponible Transport et préparation inclus!

Acompte	Mensualité
0 \$	255 \$
995 \$	233 \$
1 995 \$	211 \$
2 495 \$	199 \$

1,8 %

1^{er} paiement dans les 90 jours

*Location de 48 mois pour la Sentra XE 2002 - Option Plus+ (C4L62 BK00). Acompte ou échange équivalent de 1995\$. Limite de 19500km par année avec 0,10\$/km extra. Premier versement équivalent à un versement mensuel (toutes taxes incluses) requis à la livraison. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Sur approbation du crédit. **Taux de financement de 2,8 % à l'achat pour les termes jusqu'à 36 mois. Offre d'une durée limitée. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Le modèle illustré est à titre indicatif seulement. Le meilleur achat en 2001 et 1998 selon la revue Consumer's Digest. Le socle Meilleur achat est une marque enregistrée de Consumer's Digest et est octroyé sous licence. TOUJOURS PLUS LOIN et le logo NISSAN sont des marques de commerce de Nissan. Appelez un de nos représentants pour tous les détails détaillés.

Plus de 100 Sentra en stock



POUR LIVRAISON IMMÉDIATE

Votre concessionnaire Nissan du sud-ouest

Angrignon

TOUJOURS PLUS LOIN.

3049164

3049225

L'essai sur route : impératif avant l'achat

L'édition Nouvelles

UNE ÉTUDE récente indique que beaucoup de Canadiens ne connaissent absolument pas les principes de base à respecter pour l'achat d'une automobile.

L'étude 2001 sur la satisfaction de la clientèle réalisée par Maritz Automotive Research Group mentionne qu'un Canadien sur trois ayant acheté un véhicule cette année a oublié d'en faire d'abord l'essai. Quant à ceux qui l'ont effectué, ils n'y ont pas consacré suffisamment de temps. M. Travell recommande un essai sur route de 15 à 30 minutes. Il suggère de faire les inspections suivantes avant de partir :

- > vérifier l'extérieur ;
- > vérifier les poignées des portières et la facilité d'accès au véhicule ;
- > vérifier l'espace du coffre ;
- > vérifier le confort et l'espace arrière (peut-on facilement installer et retirer un siège d'enfant ?).

Derrière le volant, il faut se familiariser avec le tableau de bord et les commandes et vérifier leur accessibilité et leur commodité.

- > Vérifier le réglage des sièges et des ceintures de sécurité ;
- > vérifier la visibilité et régler les rétroviseurs.

Pendant l'essai sur route, il est essentiel de porter attention à la puissance du véhicule, à l'accélération, à la transmission, aux freins, aux réponses de la direction, à l'alignement, au système audio et au système de chauffage et de climatisation. Parcourez une variété de routes dans des conditions réelles, en essayant l'accélération ou le freinage soudains et en faisant de nombreux virages afin de vé-

rifier la stabilité et la maniabilité du véhicule.

« Après une maison, une automobile est l'achat le plus important qu'effectue un consommateur. Lorsqu'on achète une maison, on en inspecte toutes les facettes, du nombre de garde-robes aux possibilités d'agrandissement en passant par les services situés à proximité », explique Chris Travell, vice-président de Maritz.

« L'automobile est devenue un prolongement du bureau ou du domicile. Or, les gens omettent de faire les recherches nécessaires pour déterminer si le véhicule convient à leur situation personnelle, ce qui pourrait causer des problèmes plus tard. »

Bien des Canadiens écument les concessionnaires à la recherche des meilleurs véhicules, et pourtant bon nombre d'entre eux repartent avec une voiture qui ne leur convient pas. Faire un peu de recherche et un essai sur route peut vraiment aider à choisir le véhicule qui convient aux besoins et au mode de vie d'une personne. On évite ainsi nombre de problèmes qui pourraient survenir après l'achat.

Avant tout, personne ne devrait s'attendre à trouver le véhicule idéal en moins d'un mois. En moyenne, l'achat d'un véhicule prend de quatre à six semaines.

Avant même de se rendre chez un concessionnaire, les futurs acheteurs devraient considérer leur mode de vie actuel et futur, leur situation financière et l'usage qu'ils compte faire de leur véhicule. Par exemple, dans une famille, il peut y avoir plus d'un conducteur, dont des adolescents. Et ceux qui envisagent de fonder une famille devraient en tenir compte en planifiant l'achat de leur automobile.



Un miroir latéral bien ajusté reflétera le moins possible votre propre voiture et présentera la vue la plus large possible de son entourage.

Photo THE NASHVILLE TENNESSEAN ©

Gare aux angles morts !

d'après Le Soleil

EN RAISON de leur longueur et de leur hauteur, les véhicules lourds ont des angles morts à l'avant, à l'arrière et de chaque côté. Les conducteurs de véhicules lourds ne vous voient pas toujours... Les angles morts, voyez-y !

Le nombre d'accidents mortels ou graves avec un véhicule lourd est particulièrement élevé dans les zones de 90 km/h et plus des régions de Montréal et de la Montérégie. En 2000, seulement pour la région de Montréal, on déplorait 12 décès attribuables à un accident impliquant un véhicule lourd.

Selon une étude, le tiers des accidents impliquant un véhicule lourd est causé par la présence d'un autre véhicule dans son angle

mort. Autre constatation: plus de trois fois sur cinq, lors d'un accident mortel ou grave impliquant un camion lourd, l'accident est imputable au comportement inadéquat de l'automobiliste.

Toutefois, sans égard à la responsabilité, les causes les plus fréquentes de blessures corporelles sont l'inattention du conducteur, la vitesse excessive ou la conduite imprudente et les manquements aux règles de la circulation. Le refus de céder le passage ou le fait de suivre de trop près sont les manquements les plus fréquents à ces règles. De tels comportements placent l'automobiliste dans l'un des angles morts du véhicule lourd, là où les risques de collision sont le plus élevés.

Le courrier des automobilistes

Q MICHEL MARTEL : Question pour vous : comment pouvez-vous essayer des voitures dont la fourchette de prix se situe entre 25 000 et 29 000 \$, alors que le modèle essayé vaut 33 000 \$? Je fais référence ici à votre essai de la Mini, publié la semaine dernière. Comment peut-on croire, en tant que consommateur, que l'on a accès aux mêmes modèles que vous, essayeur ?

R LA PRESSE AUTO : La fourchette de prix d'un modèle va du prix de la version la plus accessible à celui de la plus coûteuse. Pourquoi 33 000 \$? Les équipements ! Le véhicule essayé était doté d'une série d'accessoires optionnels (toit ouvrant, baquets chauffants, etc.) Le modèle essayé la semaine dernière, comme tous les véhicules essayés dans cette rubrique, est offert au public.

Q JACQUES TURCOTTE, Rock Forest : Je cherche un moyen d'améliorer le comportement de ma Maxima GXE 1998, trop flottante et mal Maxima. Je cherche une solution modérée qui conserve un confort raisonnable, mais qui procure un meilleur agrément de conduite : stabilité, réponse de la route et réduction des mouvements de caisse, un peu comme une bonne européenne. La solution que j'examine en ce moment serait d'installer des amortisseurs de performance tout en gardant les ressorts de série. L'idée de changer les ressorts, et par conséquent surbaisser la voiture (réf. modèles annoncés sur Internet) ne me semble pas intéressante d'un point de vue pratique. Les amortisseurs Koni semblent être les mieux cotés ; seule

la version Sport est disponible pour la Maxima.

Que pensez-vous de tout ça ? À quel genre de résultats puis-je m'attendre ? Y a-t-il quelque chose de mieux à faire ?

J'ai déjà installé un strut tower brace à l'avant. Le résultat est positif (meilleure sensation et conduite plus précise), mais pas suffisant. Connaissez-vous un établissement qui a de l'expérience dans ce genre de modifications et les résultats escomptés ?

R Vous pouvez effectivement améliorer le comportement de votre véhicule, mais sachez que, ce faisant, vous risquez de compromettre le confort, l'équilibre et la fiabilité de l'auto. Il importe donc de faire la tournée des « accessoiristes » (ou des *tuners*, si vous préférez) pour recueillir le maximum d'informations sur les effets de telle ou telle pièce (par exemple, le constructeur met-il un terme à la garantie à la suite de l'installation d'un accessoire ?). Ensuite, établissez la liste de vos priorités (meilleures accélérations, meilleur freinage, meilleure tenue de route, etc.) tout en tenant compte du piteux état de notre réseau routier, de nos saisons, des compromis que ces modifications entraîneront et, bien entendu, de votre budget. Quant à une maison spécialisée, je ne saurais vous en recommander une plus qu'une autre.

Envoyez vos questions à :
eric.lefrancois@lapresse.ca

cyberpresse.ca Tous les articles du cahier
L'Auto à :
www.cyberpresse.ca/reseau/

automobile

les folies du printemps

#1

POINTE-AUX-TREMBLES

Le Duo

DODGE CHRYSLER Jeep

60 mois 0 % intérêt
AUCUN VERSEMENT
AVANT 90 JOURS

INTREPID 2002

à partir de
439\$ /mois
à l'achat

300M 2002

CONCORDE 2002

0\$ COMPTANT

Transport inclus. Préparation SANS FRAIS

0% D'INTÉRÊT

90 JOURS SANS VERSEMENTS

CARAVAN ▲ GRAND CARAVAN ▲ PT CRUISER
INTREPID ▲ 300M ▲ CONCORDE ▲ SEBRING

Nouveau Financement Commercial

Financement O.F.C. Kilométrage illimité
Numéro FAN Non-requis

DODGE RAM 1500 2002
"Un vrai camion"
4 X 2, V8, climatisé

329\$ /mois

0\$ COMPTANT

Transport inclus. Préparation SANS FRAIS

Tous les AVANTAGES
d'un MEGA concessionnaire
avec une ambiance et un
SERVICE CHALEUREUX

JEEP LIBERTY SPORT 2002

6 cylindres, climatisé et beaucoup plus

449\$ /mois

JEEP LIBERTY LIMITÉE 2002

• Bien équipé

519\$ /mois

Transport inclus. Préparation SANS FRAIS

TJ APEX ÉDITION 2002

369\$ /mois

Transport inclus. Préparation SANS FRAIS

6 cyl., sport, 2 toits, lecteur de DC, phares antibrouillard, roues en alliage, édition APEX et beaucoup plus

P.A.T. DODGE CHRYSLER JEEP inc.

13,255 Sherbrooke est Montréal

(514) 642-6000

Le Duo

pie IX DODGE CHRYSLER JEEP 2000 Inc.

9350, boul. Pie-IX Montréal (Nord de Métropolitain)

(514) 327-9000

À chaque semaine, en tout temps, visitez notre site
www.pieixchrysler2000.com pour les promotions du gérant.

La meilleure route par l'informatique

A.Maze, un logiciel qui permet de maximiser l'efficacité des livraisons

YVES THERRIEN
Le Soleil

Livrer de la marchandise, ça semble facile vu de l'extérieur. Quand on pense aux livreurs de meubles comme chez Ameublements Tanguay ou de colis comme Purolator, tout semble si simple. Pourtant, il faut un excellent répartiteur pour en arriver à tracer une route où le livreur perdra le moins de temps.

Les répartiteurs, qui ont habituellement une connaissance phénoménale, voire encyclopédique, des routes et des rues, peuvent compter aujourd'hui sur une aide technologique précieuse pour maximiser l'efficacité de la livraison sur les routes du Québec, du pays, même de l'Amérique du Nord grâce au logiciel A.Maze développé par la compagnie de Québec GEOCOMtms.

« Tracer une route avec un logiciel, explique Bernard Têtu, président de GEOCOMtms, ce n'est pas très compliqué. Par contre, lorsqu'il s'agit de tenir compte d'une série de contraintes comme les limitations de poids, les ponts, les sens uniques, la hauteur des tunnels et des viaducs, des routes où le transport par camion est interdit, des terre-plein, des virages obligatoires ça devient plus exigeant.

« Si on ajoute les plages horaires de livraison chez les clients et les horaires des chauffeurs et le nombre de camions, ça devient pas mal plus difficile à gérer. C'est là qu'intervient notre logiciel qui tient compte d'une foule de paramètres et de contraintes pour tracer le circuit le plus sensé possible, celui qui sera le plus optimal pour permettre à la compagnie de livraison d'être efficace et de diminuer ses coûts. »

L'enfant pauvre de la technologie

Jusqu'à maintenant, le transport routier était l'enfant pauvre de la technologie. Cependant, avec les nouveaux outils, le travail des répartiteurs peut être facilité, notamment avec les technologies des satellites et la messagerie électronique à bord de camions. Le GPS, qui ne sert qu'à souligner une position par triangulation, se limite à indiquer où se trouve un véhicule. Avec la possibilité de messagerie à bord des camions et l'interaction bidirectionnelle, il est possible de modifier leur route en fonction de nouvelles données de manière à refaire une planification du parcours. GEOCOMtms, qui est l'un des trois plus importants producteurs de cartographie numéri-



Ameublement Tanguay utilise la technologie A.Maze pour ses livraisons au Québec.

que au pays, selon M. Têtu, a décidé d'utiliser ses cartes à d'autres fins, comme de générer des tracés en fonction de multiples contraintes pour permettre à une compagnie de transport d'être plus efficace et de diminuer ses frais.

Depuis deux mois, Ameublements Tanguay utilise cette technologie pour ses livraisons au Québec. L'embouteilleur Alex Coullombe aussi. Aux États-Unis, des compagnies comme Texas Utilities et NAPA (distributeurs de pièces d'automobiles) font de même.

« La gestion optimale des parcours ajoute M. Têtu, peut représenter des économies très importantes. Lorsqu'une entreprise compte une grosse flotte de ca-

mions, les économies sont très appréciables. On peut obtenir une réduction de plus de 15 % du kilométrage des routes de livraisons quotidiennes, en arriver à une diminution de 16 % du nombre de camions utilisés, réduire de 10 à 20 % les coûts opérationnels, tout en améliorant la qualité du service à la clientèle. »

C'est dans cette optique d'optimisation et d'efficacité que Purolator a décidé de faire affaire avec GEOCOMtms pour remodeler ses zones de services et répartir sa flotte de véhicules plus efficacement. Le logiciel sera implanté dans les 60 centres de services au Canada. Dans une zone nouvellement structurée avec cette technologie, Purolator a atteint des gains de 7 %.

Avec les nouveaux outils, le travail des répartiteurs peut être facilité, notamment avec les technologies des satellites et la messagerie électronique à bord de camions.



Photos, Le Soleil

Bernard Têtu, président de GEOCOMtms, montre comment on peut créer des tracés de route efficaces pour la livraison.

parcours possible selon les circonstances. »

Rapidité d'exécution

Relier deux ou trois points sur un territoire, c'est simple. Pas besoin de logiciel pour faire ça. Mais lorsqu'il s'agit de faire un tracé pour qui compte des dizaines de points, trouver la meilleure séquence pour les livraisons, ne se fait pas rapidement à la main. Le logiciel lui, en cinq centièmes de seconde est capable de trouver la meilleure séquence de livraison pour 200 points de chute en tenant compte de toutes les contraintes, notamment du nombre minimal de camions requis pour faire le boulot. Plus encore, M. Têtu affirme que le logiciel, pour créer des territoires de distribution par exemple, peut tenir compte d'un équilibre des revenus entre les distributeurs en créant les zones et les meilleurs tracés de route possible.

La compagnie, fondée en 1993, compte une cinquantaine d'employés. Elle a un siège social à Québec et un autre à Atlanta, en Géorgie, en plus de bureaux à Boston, Montréal et Toronto.

Sur le Web
www.geocomtms.com/indexfr.html

Rouler prudemment! Soyez responsable en conduite hors route. ©2002 Land Rover Canada. 11 Taux de location de 3,9 % et de 2,9 % pour une durée maximale respective de 48 et 39 mois disponibles pour tous les nouveaux modèles Freelander 2002 et Discovery 2002. Ces taux sont offerts par Land Rover Financial Services aux acheteurs admissibles, sur approbation de crédit. L'exemple : Le prix de location du Freelander S 2002 et du Discovery SE 2002 se chiffre à 399 \$ et 599 \$ par mois, sur base d'un taux de location annuel de 3,9 % et 2,9 % pour une durée respective de 48 et 39 mois, moyennant une mise de fonds de 3 830 \$ et 8 900 \$ ou un échange équivalent. Le contrat de location couvre au total 22 982 \$ et 32 261 \$, avec un montant résiduel de 15 434 \$ et 22 830 \$. Un prix de vente au détail suggéré par le fabricant du Freelander S et du Discovery SE est de 34 800 \$ et de 52 000 \$. Ce calcul est fourni à titre indicatif seulement. Certaines conditions, ainsi qu'une limite du kilométrage (de 80 000 km et 120 000 km pour les taux de 48 et 39 mois, sont d'application. Des frais de 16 et 25 cents au kilomètre sont exigés en cas de dépassement de la limite de kilométrage. Premier versement mensuel, dépôt de sécurité (qui équivaut approximativement à un versement mensuel), frais de transport (995 \$), options, taxes et frais d'immatriculation en sus. Cette offre ne peut être combinée à une autre offre. Le prix de vente peut être inférieur chez certains concessionnaires. Le coût peut varier d'un concessionnaire à l'autre. Offre d'une durée limitée. L'offre peut être annulée sans préavis. Consultez votre concessionnaire pour en connaître les détails ou composez le 1-800-FINE-4WD.

EMPRUNTEZ LA ROUTE LA MOINS FRÉQUENTÉE. RÉFLEXION FAITE, OUBLIEZ LA ROUTE.

DISCOVERY SE
BIEN ÉQUIPÉ À **52 000 \$**
599 \$ / Par mois location de 39 mois
2,9 % TAUX DE LOCATION

FREELANDER S
BIEN ÉQUIPÉ À **34 800 \$**
399 \$ / Par mois location de 39 mois
3,9 % TAUX DE LOCATION

LE FREELANDER S. LE DISCOVERY SE. DES LAND ROVER À TOUT POINT DE VUE. Ils ont hérité de capacités légendaires, comme le système de régulation électronique de la traction à quatre roues, les freins antiblocage tout terrain et le système de contrôle de pente, grâce auxquelles ils réalisent des prouesses inégalées, lors de vos ballades hors route et lors de votre inévitable retour sur la chaussée.

Les plus grands voyageurs que la terre ait portés.



Land Rover St-Léonard
Div. John Scotti Automotive Ltée.

4550, Métropolitain Est, Montréal • 514 722-3344

3051563

LE NOUVEAU FREELANDER • DISCOVERY • RANGE ROVER



L'EXPÉRIENCE LAND ROVER

POUR UNE VOLVO C'EST UPTOWN VOLVO



VOLVO S40 2002

399 \$

/ 48 mois

Acompte de **\$1 950***



VOLVO S60 2002

499 \$

/ 48 mois

Acompte de **\$425***



VOLVO S80 2.9 2002

599 \$

/ 48 mois

Acompte de **6 950***



UPTOWN VOLVO

4900, rue Paré (514) 737-6666

www.uptownvolvo.com

* Bail comprenant une allocation de 20 000 km par année, 0,08 \$ par km additionnel pour les S40 et S60, 0,16 \$ par km additionnel pour la S80. Taxes, immatriculation, transport et PDI en sus. Livraison avant le 30 juin 2002.

VOLVO pour la vie



Photo à titre indicatif seulement

Bail de 48 mois, transport et préparation inclus. Taxes en sus, 8 ¢ par km excédant 20 000 km, tous rabais inclus. Acompte de 2 695 \$ ou reprise équivalente.

2002 Windstar LX

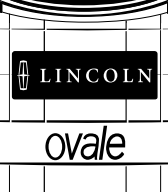
Une Windstar moins chère ailleurs... Impossible!

302 \$ par mois
Bail 48 mois

Boîte automatique
4 vitesses avec surmultipliés
Moteur V6, 3,8 l
Lève-glaces électriques
Verrouillage électrique
7 passagers



www.ovaleford.com
6435, rue Saint-Jacques Ouest, Mtl.
(514) 489-3831



ovale

3052054

MAZDA GABRIEL S'ÉCLATE!

Super Vente de Mazda Protégé ES 2002

Toute équipée...

Radio AM-FM DC

Vitres, miroirs et serrures électriques

Télédéverrouillage

Régulateur de vitesse

Phares anti-brouillard

Freins ABS, Intérieur sport



louez à partir de seulement

209\$ par mois

MAZDA GABRIEL
BAS PRIX!
GARANTIE

**Promotion
spéciale**
aileron sport
à **3\$**/mois

+20\$ climatiseur

**+20\$ transmission
automatique**

1,9%

FINANCEMENT À PARTIR DE

1,9%
SUR 36 MOIS

3

PREMIER PAIEMENT DANS

3 MOIS
AOÛT 2002

Oui!

La Protégé 5 c'est la meilleure, la plus belle, la plus plaisante à conduire,
Son profil sport et son espace dynamique, on me l'a recommandée.
«je l'ai essayée et je me suis emballée».

«La voiture de l'année!» Le Guide de l'auto 2002

À partir de

19,895\$

OU

MAZDA GABRIEL
BAS PRIX!
GARANTIE

louez à partir de seulement

249\$ par mois

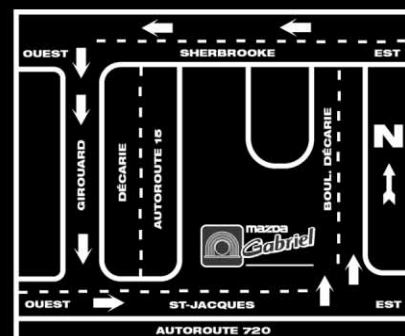


Obtenez un rabais de 750\$
si vous êtes diplômé
universitaire ou d'une
technique collégiales
depuis moins de trois ans.

*Location 48 mois, 20,000km par année, versement initial de 1,100\$. Taxes, assurances et immatriculation en sus.
**Transport et préparation, Protégé ES et Protégé 5 de 895\$ en sus.



MAZDA GABRIEL
5333 ST-JACQUES O
MONTRÉAL (COIN DÉCARIE)
(514) 484-7777





Illustration(s) : Des lancements réussis: la New Beetle de Volkswagen en 1998, le PT Cruiser de Chrysler, deux ans plus tard, et aujourd'hui la Mini. Photos: AP et PC

L'importance de la première impression...

MICHELINE MAYNARD
New York Times

Comme un étudiant qui est convoqué à une entrevue, une voiture se doit d'être présentée convenablement. Même si un nouveau modèle possède un curriculum vitae impeccable, il peut avoir du mal à se vendre sur le marché si son constructeur bousille ce qu'on appelle le lancement: période cruciale au cours de laquelle une voiture passe de la chaîne d'assemblage à la salle de démonstration, puis à la route.

Cette période de promotion d'une durée d'environ quatre mois est celle où le modèle est le plus susceptible de retenir l'attention des consommateurs. Si le lancement se passe bien, les acheteurs se bousculeront aux portes des concessionnaires comme ce fut le cas avec la New Beetle de Volkswagen en 1998 et, deux ans plus tard, avec le PT Cruiser de Chrysler. Si le lancement tourne mal, des clients impatientes risquent de se retrouver les mains vides, comme l'ont découvert les acheteurs de la Thunderbird réinventée de Ford. Le lancement peut également être entaché par des rappels ou par des problèmes de sûreté.

La très attendue Mini Cooper, une version moderne de la voiture britannique des années 60, est en vente depuis le 22 mars. Elle jouit déjà d'une cote de popularité que peu de voitures réussissent à obtenir.

Les 70 concessionnaires américains de BMW qui ont accepté de construire une salle de démonstration indépendante pour la Mini,

ont été inondés de commandes, ce qui leur garantit presque que les 20 000 véhicules disponibles aux États-Unis cette année s'envoleront rapidement.

Plus de 50 000 personnes se sont montrées intéressées à acheter ce modèle.

Toute une pub!

BMW a utilisé des moyens peu conventionnels pour susciter de l'intérêt envers la Mini. Il n'y a pas eu de campagne publicitaire nationale à la télévision. La promotion de la voiture se fait principalement par Internet, par des affiches peintes sur des édifices et par des cartes de type baseball distribuées lors de salons automobiles. Pour intriguer les passants, BMW a installé une Mini sur le toit d'un véhicule sport utilitaire, qu'elle a fait circuler dans 24 villes. Elle vend des articles de promotion de marque Mini inhabituels, dont des voitures télécommandées, des montres et des horloges coucou sur son site Web.

Un modèle

Des analystes de l'industrie soutiennent que Toyota est une compagnie qui est très efficace dans sa mise en marché. Les attentats terroristes du 11 septembre sont survenus à peine six jours après le lancement de la nouvelle Camry et les ventes n'ont pas été affectées, en dépit du fait que Toyota a dû reporter sa campagne publicitaire de 100 millions de dollars et qu'elle a dû rivaliser avec les prêts sans intérêt des trois grands constructeurs américains. Présentement, Toyota a enclenché son processus soigné de mise en marché pour le lancement de la Matrix, une petite familiale

sport destinée aux jeunes consommateurs. L'entreprise a commencé à élaborer les plans de lancement de la Matrix en 1998, quand les ingénieurs ont entrepris de travailler sur une nouvelle version de la Corolla sous-compacte, qui est à l'origine de la Matrix.

L'engouement pour la Matrix a débuté lorsqu'un prototype de la voiture a été présenté dans un salon automobile de Detroit en janvier 2001. Des renseignements préliminaires ont été affichés dans le site Web de Toyota. Les concessionnaires ont commencé à avertir leurs clients que la Matrix allait bientôt arriver.

Au moment où la voiture a été expédiée aux concessionnaires cet hiver, Toyota avait déjà 50 000 acheteurs potentiels, une demande supérieure aux 45 000 véhicules qu'elle prévoyait vendre cette année.

En contraste, les trois constructeurs américains ont éprouvé des problèmes avec leurs lancements, même avec des modèles incontournables. Le véhicule sports utilitaire Escape de Ford a été mis en vente à l'été 2000 au milieu de critiques élogieuses... et de cinq rappels. Le lancement de la Thunderbird a été reporté à plusieurs reprises et la chaîne d'assemblage a dû être interrompue deux fois en raison de problèmes de production.

General Motors et Chrysler ont également connu leur lot de problèmes. Il y a un an, alors que l'accueil réservé aux nouveaux véhicules sports utilitaires de format intermédiaire TrailBlazer de Chevrolet et Envoy de GMC était plutôt favorable, GM a été contrainte d'ordonner à 2000 propriétaires de

cesser de conduire leur véhicule pour des questions de sécurité. Environ au même moment, Ford a ordonné une réparation pour un problème de lunette arrière sur l'Explorer 2002.

En mars dernier, la division Cadillac de GM a reconnu que le moteur était défectueux sur certaines de ses berlines intermédiaires de luxe, qui avaient été l'objet d'un grand battage télévisé.

Risques plus grands

Pourquoi les trois constructeurs américains ont-ils raté autant de lancements? Anne Stevens, vice-présidente des opérations des véhicules pour Ford en Amérique du Nord, émet l'hypothèse que les compagnies de Detroit prennent de plus grands risques. Elle soutient que les marques importées ne procèdent pas aussi souvent à des transformations complètes de leurs modèles et qu'elles ont tendance à les lancer d'abord dans des marchés étrangers avant de risquer une mauvaise presse aux États-Unis. La Mini a été mise en vente l'été dernier en Grande-Bretagne, ce qui a donné à BMW le temps de corriger les erreurs.

Par opposition, les trois géants américains ont l'habitude de mettre de côté leurs vieilles pièces et leurs méthodes de production quand ils conçoivent de nouveaux véhicules, espérant attirer les consommateurs avec des choses entièrement nouvelles. Cette façon de faire leur a souvent causé des problèmes.

Ford a mis en place un nouveau système pour s'assurer que le lancement de ses futurs modèles, comme le Navigator 2003 de Lincoln, se passe sans anicroche. Un

des changements reflète la pratique de Toyota, consistant à faire participer tout le monde dès que le processus de développement du produit s'enclenche.

Trop lent

Même si le lancement initial se déroule bien et qu'un nouveau modèle fait fureur, le succès apporte lui aussi son lot de problèmes. Chrysler n'a pas été en mesure d'accroître la production du PT Cruiser pour faire face à la forte demande. De plus, certains concessionnaires ont soulevé l'ire des consommateurs en ajoutant des primes élevées au prix de détail.

Les compagnies Volkswagen et Chrysler ont toutes deux mis beaucoup de temps avant d'offrir de nouvelles variations à la New Beetle et au PT Cruiser. Malgré un intérêt marqué des consommateurs pour les décapotables, les compagnies ont labiné, de sorte qu'il n'y aura pas de Beetle et de Cruiser à toit souple avant 2004. Les modèles originaux sont maintenant légion et Chrysler a déjà commencé à offrir des rabais pour écouler sa voiture jadis très en demande.

La compagnie BMW espère maintenir sa Mini attrayante en limitant sa production. Au début, du moins, les Mini seront plutôt difficiles à trouver. Même si les concessionnaires doivent construire une salle de démonstration indépendante, chacun d'eux ne disposera que de 300 véhicules garantis par année. Toutefois, BMW n'est pas pressée de voir les ventes de sa Mini augmenter.

«Notre objectif est de faire de la nouvelle Mini un symbole», indique Kerry Martin, directrice des communications chez BMW.

À PARTIR DE SEULEMENT

2,9%*

jusqu'à 24 mois

Tous les moyens sont bons pour réserver sa Jetta

Modèle de base
Quatre coussins gonflables
Banquette arrière rabattable et divisée 60/40
Roues en acier de 15 pouces
Freins ABS
Système audio stéréo à huit haut-parleurs
Système d'alarme antivol et antidémarrage



vw.com

Êtes-vous fait pour Volkswagen?

3052481A

*Taux non applicable à la Jetta TDI. Taux de financement à l'achat de 2,9 % offert pour un terme jusqu'à 24 mois. Autres taux de financement offerts : 3,9 % pour un terme jusqu'à 36 mois, et 4,9 % pour un terme jusqu'à 60 mois. Sujet à l'approbation de crédit de Volkswagen Finance. Roues en alliage illustrées offertes en option. Offre valable pour un temps limité chez les concessionnaires Volkswagen du Québec seulement. Et comme la Jetta est si précieuse, nous avons même buriné 25 de ses composantes.

50 ANS
VOLKSWAGEN
CANADA

Quatre nouveaux utilitaires mijotent dans les cuisines de GM

ÉRIC LEFRANÇOIS
collaboration spéciale

DETROIT — Consciente qu'il faut battre le fer pendant qu'il est chaud, la direction de General Motors a annoncé la semaine dernière qu'elle a donné le feu vert à la commercialisation d'au moins quatre nouveaux véhicules utilitaires de luxe. Ces nouveaux véhicules entreprendront tous leur carrière d'ici les 12 prochains mois.

Le Hummer H2 sera, au mois d'août, le premier à arriver chez les concessionnaires. Il s'agira du premier Hummer à naître depuis que GM en a acquis les droits en 1999. Viendra ensuite l'Escalade ESV, une version endimanchée de l'actuelle Chevrolet Suburban. Au moment de sa présentation aux médias, les dirigeants de Cadillac ont reconnu avoir considéré l'ajout de deux autres portières (pour un total de six), histoire de rendre l'accès à la troisième banquette plus aisé. Mais l'idée a été abandonnée en cours de développement pour des raisons de coûts et de poids.

Le Rainier

Forte du succès remporté jusqu'ici par le RendezVous, la direc-



Deux des quatre nouveaux véhicules utilitaires promis par GM : le Hummer H2 (à gauche) et l'Escalade ESV.

tion de Buick inscrira un autre véhicule utilitaire à son catalogue, le Rainier. Ce dernier prendra alors le relais de la Bravada qui, comme on le sait déjà, était condamnée à disparaître à la suite de l'annonce par GM du retrait du nom Oldsmobile de son portefeuille de marques. L'originalité du Rainier est qu'il sera, contrairement à l'actuelle Bravada, animé par un moteur huit cylindres.

Des quatre véhicules présentés par GM la semaine dernière, le SRX qui portera les couleurs de Cadillac est sans doute le plus attendu. Il s'agit en effet du premier VGM (véhicule génétiquement modifié) offert par cette marque qui célèbre cette année son centième anniversaire d'existence. Avec le SRX, la direction de Cadillac souhaite attirer une clientèle encore plus jeune dans les salles d'exposi-

tion de ses concessionnaires. Tout en reconnaissant que le SRX aura fort à faire pour se frayer une place dans ce créneau chaudement disputé, la direction de Cadillac pense qu'elle peut tirer son épingle du jeu. D'ailleurs, pour convaincre et se faire pardonner son retard, le SRX promet non seulement d'être le véhicule le plus long de sa catégorie, mais aussi celui qui offre le plus d'espace de chargement.

Contre toute attente, le SRX sera seul à défendre les couleurs de GM dans cette catégorie où l'on retrouve notamment les BMW X5, Mercedes ML et autres Lexus RX300. En effet, quelques jours avant la présentation de ces nouveaux véhicules à la presse, la direction de Saab a fait savoir qu'elle ne donnera pas suite à son projet de réaliser une version « scandinave » du SRX.

GRATUIT : adj. (XIV^e; lat. gratuitus)
I- Qui se fait, qui se donne pour rien. ✽ *Ex. : « Ces trois accessoires gratuits donnent une méchante plus-value à mon pick-up ».*

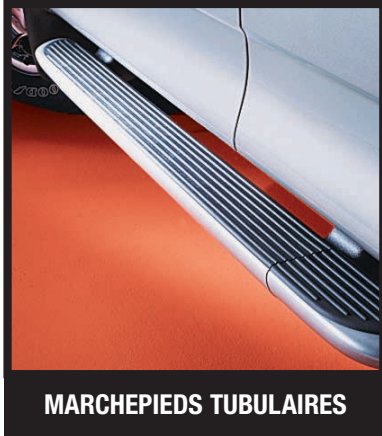
Obtenez trois accessoires en prime à l'achat ou à la location d'un F-150 XL 2002 à cabine double ou d'un Ranger Edge 2002 à cabine double.



DOUBLURE DE PLATEAU



DÉFLECTEUR DE CAPOT



MARCHEPIEDS TUBULAIRES



F-150 XL 2002
À CABINE DOUBLE

369 \$
/mois

- Location 36 mois
- Mise de fonds de 3 595 \$
- Transport inclus
- Aussi offert avec 0 \$ de mise de fonds

Prix d'achat de 26 238 \$**

TRANSMISSION AUTOMATIQUE
sans frais additionnels

- Moteur V6 de 4,2 L, 205 ch
- Freins ABS aux 4 roues
- Chaque-moteur
- Coussins gonflables côtés conducteur et passager avant
- Antidémarrage Securilock[®]
- Radio AM/FM stéréo/lecteur de cassettes
- Banquette arrière divisée 60/40
- Pare-chocs arrière chromé

- Moteur V6 de 3 L
- Freins ABS aux 4 roues
- Chaque-moteur
- Coussins gonflables côtés conducteur et passager avant
- Antidémarrage Securilock[®]
- Radio AM/FM stéréo/lecteur de CD
- Banquette divisée 60/40
- Phares antibrouillard



RANGER EDGE 2002
À CABINE DOUBLE

269 \$
/mois

- Location 36 mois
- Mise de fonds de 1 995 \$
- Transport inclus
- Aussi offert avec 0 \$ de mise de fonds

Prix d'achat de 19 945 \$**

VOS CONCESSIONNAIRES FORD DU QUÉBEC



ford.ca



Photos à titre indicatif seulement. *Dépôt de sécurité (425\$ F-150, 325\$ Ranger), mise de fonds et première mensualité exigés. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers en sus. Des frais de 0,08 \$ du kilomètre après 60 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent. Sous réserve de l'approbation du crédit. **Transport (1025\$ F-150, 860\$ Ranger) et taxes applicables en sus. Le prix annoncé inclut une remise taxable du fabricant de 2002\$ pour le F-150 et de 1000\$ pour le Ranger. Les taxes doivent être calculées sur le montant total à l'achat avant la déduction du rabais. Ces offres ne peuvent être combinées avec aucune autre offre, exception faite de la remise aux diplômés. Voyez votre concessionnaire pour obtenir tous les détails.



Comment reconnaître la nouvelle S-Type ? À ses rétroviseurs extérieurs plus profilés, à ses nouveaux emblèmes extérieurs et à la disponibilité de phares aux xénon. Ces derniers sont cependant offerts en option.

| JAGUAR S-TYPE |

Comme le bon vin

Puisque plusieurs de ses admirateurs la regardaient plus qu'ils ne se l'appropriaient, Jaguar n'avait d'autre choix – pour élargir sa diffusion – que de leur offrir des automobiles financièrement plus accessibles. La S-Type, présentée au printemps 1999, a donc été la première (la X-Type présentée il y a moins d'un an a été la seconde) à descendre de son piédestal aristocratique pour rejoindre le palier de la bourgeoisie, où Jaguar n'était plus présente depuis la fin des années 60 avec sa berline 240. La S-Type a aujourd'hui trois ans. Et quelque peu transformée, elle se bonifie avec le temps. Comme le bon vin.



ÉRIC LEFRANÇOIS
BANC D'ESSAI
collaboration spéciale
eric.lefrancois@lapresse.ca

«C'est qu'il faut retenir avant de monter à bord d'une Jaguar, c'est qu'elle privilégie l'esthétique, fût-ce au détriment de la fonctionnalité. Et la S-Type ne déroge pas à cette tradition maison. À preuve, regardez la ligne on ne peut plus fuyante du toit; élégante, sensuelle, rétro... mais, lorsqu'elle vous aura limé le cuir chevelu une fois assis sur la banquette arrière, la trouverez-vous toujours aussi belle? Et le coffre! Peu profond, il ne doit son salut qu'à la présence

d'un dossier escamotable qui permet d'en accroître le volume en sacrifiant les places arrière.

Au risque d'enfoncer le clou, on ne monte pas dans une Jaguar, on y descend. Et la S-Type ne fait pas exception. Les baquets, toujours ancrés aussi bas, et la ligne de la caisse, toujours dessinée aussi haute, nous donnent l'impression d'être à l'étroit. En revanche, le fabricant a eu la bonne idée de redessiner les baquets avant et d'allonger l'assise d'un brin, de sorte qu'on ne conduit désormais plus sur le bout de fesses. Ajoutez à cela une position de conduite rendue aujourd'hui plus confortable grâce à l'ajout d'un pédalier ajustable doté d'une mémoire et d'une nouvelle commande pour ajuster la colonne de direction. Autre nouveauté: le frein d'urgence électronique qui prend la forme d'un discret levier nickelé (là, juste devant l'accoudoir central) et qui s'active automatiquement dès que



la clé de contact est retiré de son écriin. Maintenant, jetez un oeil sur le tableau de bord. L'identité Jaguar y est un peu moins prononcée que sur la génération précédente. D'accord, le placage du tableau de bord demeure toujours en érable et non en noyer comme c'est le cas des Jaguar haut de gamme, mais le bloc d'instrumentation est désormais plus raffiné, plus élégant avec ses aiguilles plus fines qui se déplacent sur un fond «vert compétition» (dixit Jaguar). Autre amélioration — un détail —, le son des clignotants, lequel ne s'apparente plus à celui de deux cuillères de bois qui s'entrechoquent.



Ne cherchez plus le levier du frein d'urgence. Il a été remplacé par une discrète commande nickelée qui se trouve juste devant l'accoudoir central.

La direction n'expédie pas toutes les sensations qu'elle ressent aux mains du conducteur. Elle préfère plutôt rassurer son pilote et le détendre, ce qui est, il faut le dire, conforme à l'image de l'auto.

* Taxes, transport et préparation en sus. Appelez un de nos représentants pour tous les détails.



3052533

Travailler c'est trop dur... Pas du tout!
Aller au travail n'aura jamais été aussi agréable.
Venez voir la Boxster 2002

À partir de
60 500 \$*



Automobiles Lauzon
2455, boul. Chomedey, Laval
Tél. : (450) 688-1144
Tél. : (514) 990-9943 (Mtl)
Site Web : www.lauzonporsche.com

Chat plus sauvage

ÉRIC LEFRANÇOIS
collaboration spéciale

MÊME SI LA présentation intérieure de la S-Type s'est enrichie quelque peu, que dire de ses prestations routières. Mais, avant de prendre le volant, un petit mot pour rappeler que, sans Ford — propriétaire de la marque anglaise —, la S-Type n'aurait sans doute jamais vu le jour. Car, au risque de choquer de nouveau les oreilles de certains puristes, ce modèle a été développé en parallèle avec la Lincoln LS, de sorte que les deux autos partagent une plateforme commune. Cette dernière a également servi à réaliser le canévas de l'actuelle Thunderbird. Même si Jaguar avait bien pris soin d'inculquer à la S-Type les bonnes

manières britanniques, reste que cette nouvelle génération semble plus aboutie. Plus Jaguar que Lincoln, si vous préférez. Le châssis par exemple, a été rigidifié (de 10%) et allégé (d'une quarantaine de kilos) alors que les éléments suspenseurs ont été complètement repensés. Ressorts, bagues, barres antiroulis et amortisseurs portent tous le sceau de la nouveauté.

Il est également bon de savoir que les éléments mécaniques de la S-Type ont, elles aussi, été visités par des ingénieurs. Comme par le passé, cette Jaguar se décline toujours en deux livrées, selon la cylindrée du moteur. La plus accessible, la 3 litres, retient les services d'un six-cylindres modulaire de 240 chevaux, similaire à celui que Lincoln destine à la LS. Des diffé-

rences? Oui, et elles sont nombreuses. Afin de préserver le statut de la marque, la cylindrée, la puissance maximale et le couple maximal, pour ne citer que ces aspects, se démarquent de ceux qu'on accorde à la LS. Et, nouveau pour 2003, le timbre de voix des deux mécaniques est aujourd'hui plus feutré, plus musical aussi et la courbe de puissance est désormais plus linéaire grâce à l'ajout d'un dispositif de calage variable des soupapes. Autre bonne nouvelle qui réjouira les puristes, une transmission manuelle à cinq rapports est désormais offerte de série alors que moyennant supplément, on peut retenir une boîte automatique à six rapports. L'automatique a ma préférence. Elle est douce, rapide, parfaitement adaptée au moteur et qui plus est, sied mieux, à mon avis, à la nature du «fauve».

L'autre livrée, équipée d'un V8, n'est pas à court de nouveautés elle non plus. Sa cylindrée passe de 4 à 4,2 litres et la puissance et le couple font du même coup un bond en avant (300 au lieu de 280 chevaux).

Complétons ce tour d'horizon technique en soulignant que la S-Type propose toujours le système CATS (Computer Active Technology System). Ce système permet, à l'aide de capteurs électroniques, d'analyser les mouvements de caisse du véhicule et à modifier en moins temps qu'il n'en faut pour dire «magie» les réglages de la suspension (de souple à ferme). Ce dernier demeure offert en option, ce qui n'est plus le cas du contrôle dynamique de stabilité.

Des différences de comportement entre les modèles équipés du six et du huit-cylindres. Même si elle ne correspond pas tout à fait à l'image que certains lecteurs se sont faites d'une Jaguar, la V6 se révèle la livrée avec laquelle il vous faut prendre rendez-vous si votre préoc-

CE QU'IL FAUT RETENIR

Marque	Jaguar
Modèle	S-Type
Fourchette de prix	59 950 \$ à 89 950 \$
Version essayée	V6
Prix du modèle essayé	61 950 \$
Lieu d'assemblage	Angleterre
Garantie de base	4 ans/80 000 km (assistance routière comprise)
Visible chez les concessionnaires	D'ici quelques jours
Site Internet	www.jaguar.ca (site bilingue)
Concurrentes	Audi A6, BMW Série 5, Lexus GS

> NOUS AIMONS

La silhouette, toujours aussi superbe

Le mariage entre le V6

et la boîte automatique

Le sérieux et les bienfaits de cette refonte

> NOUS AIMONS MOINS

La faible capacité du réservoir

Les dimensions intérieures étriquées

Le manqué de noblesse de certaines garnitures intérieures

FACE À FACE

	JAGUAR S-TYPE	BMW SÉRIE 530i
Moteur	V6, 240 ch.	I6, 225 ch.
Empattement/Longueur (mm)	2908/4876	2830/4775
Largeur/Hauteur	1818/1422	1800/1435
Coefficient de traînée aérodynamique	0,32	0,29
Rapport poids-puissance	7,1	7,1
Prix de base	61 950 \$	63 200 \$

cupation première n'est pas d'atteindre le prochain feu rouge en tête du peloton. Plus légère et comptant sur une distribution légèrement mieux équilibrée de ses masses, la V6 s'avère en effet plus vive, plus neutre et surtout plus agréable que son homologue équipée du V8. Moins fougueuse d'accord, mais la V6 entretient aujourd'hui, plus que hier, des rapports plus huileux avec la boîte automatique qui l'accompagne et il a aussi le mérite de consommer moins d'essence.

Enfin, quoique sensible et précise, la direction n'expédie pas, comme le ferait celle d'une BMW par exemple, toutes les sensations qu'elle ressent aux mains du conducteur; elle préfère plutôt rassurer son pilote et le détendre, ce qui est, il faut le dire, conforme à l'image de l'auto. Pour les amateurs de sensations, il faudra opter pour la version R dont le V8 de 4,2 litres est dopé d'un compresseur qui lui permet de compter sur une cavalerie de quelque 400 chevaux. Mais ça, c'est une toute autre histoire.



SUBARU



L'événement
Traction intégrale
Bonheur total

IMPREZA TS Familiale 2002



Traction intégrale
21 995\$***

Moteur 2,5 litres, 165 ch • Groupe électrique
Climatiseur • Freins ABS • Transmission manuelle
à 5 rapports et plus encore...



WRX IMPREZA 2002

Championne des rallyes internationaux

Traction intégrale
Transmission manuelle
à 5 rapports • Moteur 2,0 litres
DACT, 16 soupapes
et plus encore...

LOCATION 48 MOIS	
Mensualité	Versement initial (ou échange équivalent)
459\$ *	2 995\$
489\$ *	1 695\$
529\$ *	0\$

L'atTraction du mois



LEGACY L Familiale 2002

289\$ /mois

Traction intégrale

LOCATION 48 MOIS	
Mensualité	Versement initial (ou échange équivalent)
289\$ *	2 995\$
319\$ *	1 695\$
359\$ *	0\$

Transmission manuelle
à 5 rapports
Moteur 2,5 litres, 165 ch
Climatiseur • Freins ABS
Et plus encore...

OUTBACK Familiale 2002



Transmission automatique
389\$ /mois

Sécuritaire, spacieuse,
performante

Traction intégrale
Moteur 2,5 litres, 165 ch
et plus encore...

LOCATION 48 MOIS	
Mensualité	Versement initial (ou échange équivalent)
389\$ *	2 995\$
419\$ *	1 695\$
459\$ *	0\$

FORESTER Sport 2002



379\$ /mois

L'hybride le plus sécuritaire de sa catégorie

Traction intégrale
Moteur 2,5 litres, 165 ch
Transmission manuelle à 5 rapports
et plus encore...

LOCATION 48 MOIS	
Mensualité	Versement initial (ou échange équivalent)
379\$ *	2 995\$
409\$ *	1 695\$
449\$ *	0\$

Association des concessionnaires Subaru du Grand Montréal

Subaru Ste-Agathe Ste-Agathe-des-Monts (819) 326-1600 1 800 463-1600	Subaru Rive-Sud Greenfield Park (450) 465-3200	Subaru de Laval ADM Automobiles (450) 668-6041	John Scotti Subaru Saint-Léonard (514) 725-6777	Subaru St-Hyacinthe Saint-Hyacinthe (450) 773-5262 (514) 332-0062	Subaru Repentigny Repentigny (450) 585-9950 (514) 891-9950	Joliette Subaru Joliette (450) 755-1055
Lachute Subaru Brownsburg (450) 562-0262	Subaru Auto Centre Montréal (514) 937-4235	Carrefour Subaru Auto Sainte-Rose, Laval (450) 625-1114	Caron Subaru Valleyfield (450) 371-8511	Concept Automobiles Granby (450) 372-2007	Subaru des Sources Dollard des Ormeaux (514) 683-3880	Subaru St-Jérôme Saint-Jérôme (450) 476-6165

www.subaru.ca

*Offre d'une durée limitée réservée aux particuliers (jusqu'au 31 mai 2002 — ou jusqu'à épuisement des stocks). Véhicules neufs 2002 en stock, tels que décrits. Photos à titre indicatif. Sujet à l'approbation de crédit. Paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurances et taxes en sus. 20 000 km par année - .08¢ du km excédentaire. Pour plus d'informations, voyez votre concessionnaire Subaru participant.

Possibilité de financement de 1,8 % (pour 24 mois) sur certains modèles 2002 (détails chez votre concessionnaire Subaru). Sujet à l'approbation de crédit. *Transport et préparation en sus.

Les Subaru obtiennent la cote la plus élevée aux essais de collision frontale de l'IIHS. (l'Institut des assureurs américains)



SUBARU
L'atTraction intégrale^{MD}



Vous regardez pour une

mazda



Si la poussière ne vous fait pas peur!



Venez profiter de notre vente pré-ouverture

Toute offre raisonnable acceptée!



328-7777
7050, boul. Henri-Bourassa
Montréal-Nord

La SQ étrenne une New Beetle

Un seul modèle du genre au Québec

PIERRE SAINT-JACQUES
La Tribune

SHERBROOKE — Quand elle a de nouveau réapparu sur le réseau routier, en 1998, la New Beetle ou Coccinelle de Volkswagen faisait tourner bien des têtes et provoquait bien des sifflements.

Encore aujourd'hui, les couleurs vives et la forme du véhicule soulèvent toujours l'intérêt ou ne manquent pas d'attirer l'attention.

Mais celle qui est devenue le point de mire depuis peu est cette New Beetle qui s'est maquillée pour devenir le plus rutilant véhicule de patrouille de la Sûreté du Québec.

Il n'en existe qu'un seul modèle du genre dans tout le Québec et elle sert d'outil de promotion, a-t-on appris au quartier général de la SQ, rue Don Bosco, à Sherbrooke.

La petite voiture sera utilisée essentiellement pour des activités de promotion, telles que les visites dans les écoles, ce qui ne manquera pas d'attirer les jeunes, dans les foires ou les salons de toutes sortes où l'on fera des séances de prévention ou des interventions en matière de relations communautaires.

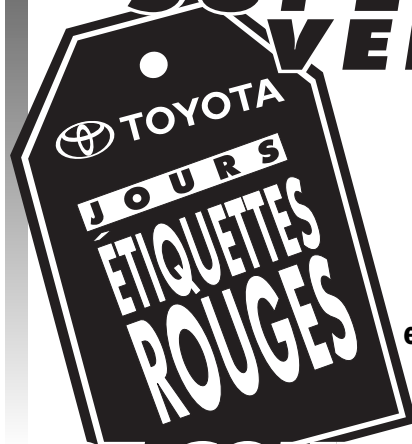
Il y a peut-être deux ou trois raisons qui font que la New... SQ... Beetle fait tourner les têtes: le symbole, le maquillage qui ne manque pas d'ingéniosité et la conductrice!



Photo, La Tribune

Il en existe une seule du genre au Québec... c'est la New Beetle aux couleurs de la Sûreté du Québec. Au volant: la caporale Danielle Bouchard, responsable de l'Unité des relations communautaires de la SQ de l'Estrie.

ACCÈS TOYOTA
Venez vivre une expérience d'achat sans pression...
LA SUPER VENTE



Solde d'une durée limitée
Hâtez-vous pour des offres exceptionnelles.

SE CONTINUE!
LA CHAMPIONNE DE L'ÉCONOMIE



ECHO 2002

189\$ location 60 mois
Transport et préparation inclus
prix accès

Comptant
Premier paiement
Dépôt de sécurité

OU OBTENEZ

0,9% de financement à l'achat
pour 36 mois sur toutes les Echo 2002 en stock

Grand choix de couleurs et options



L'engagement d'un achat sans tracas

BLAINVILLE TOYOTA

120, boul. Desjardins Est,
Sainte-Thérèse (450) 435-3685
Nos clients sont nos meilleurs vendeurs



Photo AFP

La Smart rend bien des services à Paris.

Petites voitures, gros services

La Presse

LA CIRCULATION folle et le manque de parking, casse-tête dans plus d'une capitale, favorisent les petites voitures pour les services publics.

À Paris, la plus petite voiture du monde est au service des urgences médicales. La petite voiture fabriquée en Lorraine, dans l'est de la France, a aussi réussi à se placer auprès de la police nationale qui en a acheté une douzaine.

La Smart, du constructeur automobile DaimlerChrysler, prend tout juste la place de deux scooters. Elle permet de naviguer sans problème dans les ruelles tortueuses conçues à l'époque des charrettes ou des carrosses. Ses couleurs vives défient le mythe de la 500, la petite voiture culte de Fiat, qui n'est plus fabriquée depuis les années 90. Et elle rend bien des services.

DaimlerChrysler tente depuis quelque temps de contourner l'objection du prix élevé, plus de 8000 euros (11 471\$CAN), avec une politique de location-vente pour 140 euros (200\$CAN) par mois environ.

Aux États-Unis, des voitures toutes petites et propres, propres, propres, font peu à peu leur entrée dans les services publics. La police d'Avalon, dans la région de Los Angeles, met à l'essai un mini véhicule électrique fourni par Ford, le nouveau Think Neighbor.

Le principal moteur de cette initiative est une loi adoptée par la Californie, qui impose à tous les constructeurs de vendre dans cet État à partir de 2003 au moins 10% de véhicules sans émissions (tous types de véhicules compris).

Si les Japonais se sont déjà bien positionnés sur le marché, les Américains commencent seulement à se lancer dans la partie. Depuis un an, Ford a mis en place sous la marque Think une division spéciale consacrée aux véhicules électriques.

Le petit modèle ovoïde à deux places est doté d'une autonomie de près de 50 km. Le moteur de 350 ampères peut atteindre une vitesse maximale de 40 km/h.

La voiture électrique est aussi appréciée pour sa mécanique silencieuse, réputation que risque un peu de ternir la sirène de police.



Photo, Getty Image

La Think armée de gyrophares, en Californie.

Transport et préparation inclus
327-7777

Berline Accord LX 2002
Location 48 mois
À partir de **298\$**
96 000 km/an Transport et préparation inclus
Option 0 \$ comptant également disponible.
Aucun dépôt de sécurité pour la Berline

Berline Accord SE



Berline ou Coupé Civic DX 2002

À partir de 198 \$ par mois Location 48 mois
96 000 km inclus Transport et préparation inclus

198\$



Option 0 \$ comptant également disponible.
Aucun dépôt de sécurité

Échange ou comptant de 2 474 \$ (Berline Accord LX), 1 895 \$ (Berline Civic DX) ou 2 190 \$ (Coupé Civic LX).

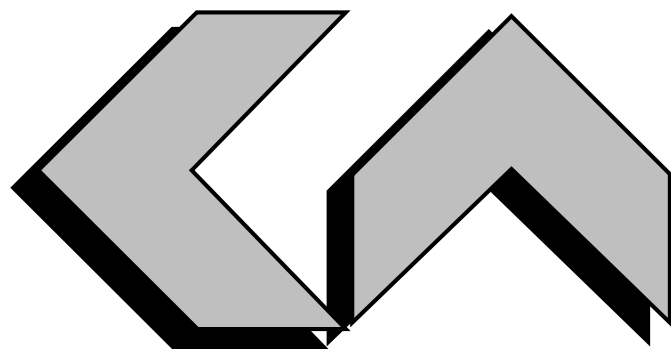
HONDA



Gabriel

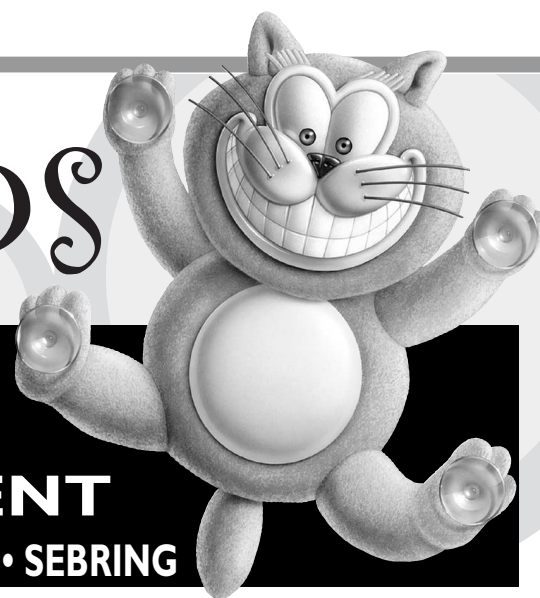
Pour plus de renseignements
327-7777

7000, boul. Henri-Bourassa Est Montréal-Nord
Visitez notre site : www.gabriel.ca



CONCORDIA AUTO

les folies du printemps



0% D'INTÉRÊT ET 90 JOURS SANS VERSEMENT

À L'ACHAT: CARAVAN • GRAND CARAVAN • PT CRUISER • INTREPID • 300M • CONCORDE • SEBRING

CARAVAN 2002



- MOTEUR V6
- CLIMATISEUR
- 4 SIÈGES CAPITAINE
- VITRES ET RÉTROVISEURS ÉLECTRIQUES
- RADIO AM/FM/CD

289\$*

GRAND CHEROKEE LAREDO 2002



- MOTEUR 6 CYLINDRES
- FREINS ABS
- CLIMATISEUR
- SIÈGE DU CONDUCTEUR ÉLECTRIQUE
- VITRES ET VERROUILLAGE DES PORTES ÉLECTRIQUE

399\$*

0\$
COMPTANT DISPONIBLE

NEON 2002



- CLIMATISEUR
- RADIO AM/FM/CD
- SYSTÈME ANTIDÉMARRAGE

199\$*

PT CRUISER 2002



- CLIMATISEUR
- VITRES, RÉTROVISEURS ET VERROUILLAGE ÉLECTRIQUE
- RADIO AM/FM/CD

289\$*

INTREPID ES 2002



- MOTEUR V6 DE 3.5 L.
- ROUES EN ALUMINIUM

- SIÈGE DU CONDUCTEUR, VITRES ET RÉTROVISEURS ÉLECTRIQUES
- RADIO AM/FM/CD
- PHARES ANTIBROUILLARD

299\$*

300M 2002



- MOTEUR V6
- INTÉRIEUR EN CUIR
- TOIT OUVRANT ET BEAUCOUP PLUS...

499\$*

SEBRING 2002



- AUTOMATIQUE
- CLIMATISEUR
- VITRES ET VERROUILLAGE DES PORTES ÉLECTRIQUE

259\$*

DAKOTA CLUB SPORT 2002



- MOTEUR V6 • CLIMATISEUR • RADIO AM/FM/CD
- JANTES EN ALUMINIUM • DOUBLURE DE CAISSE

20995\$ ou 269\$***

DODGE RAM QUAD 2002



- 4X4
- ENSEMBLE D'ATTELAGE
- MOTEUR V8 DE 4.7 L.
- AUTOMATIQUE
- CLIMATISEUR
- RADIO AM/FM/CD

399\$***

DODGE DURANGO SLT PLUS 2002



- MOTEUR V8
- INTÉRIEUR EN CUIR
- 2 CLIMATISEURS
- 3 SIÈGES
- 7 PASSAGERS
- TOUT ÉQUIPÉ

499\$*

JEEP LIBERTY 2002



22880\$*

JEEP TJ SE 2002

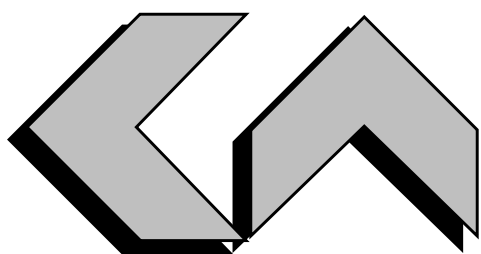


- TOIT RIGIDE
- RADIO AM/FM/CD
- 5 ROUES EN ALUMINIUM

19995\$ ou 249\$***

Informez-vous sur notre
PROGRAMME
VOUS POURRIEZ
GAGNER VOTRE AUTO

* Location 48 mois avec 20400 km par année. Comptant: Caravan 4940\$, PT Cruiser 2710\$, Intrepid 4000\$, Neon 2800\$, 300M 2400\$, Dakota 2015\$, Sebring 3795\$, Durango 5000\$, Jeep TJ 2670\$, Grand Cherokee 4160\$ ou échange équivalent. Taxes en sus, transport et préparation inclus. ** Transport, préparation et taxes en sus. *** Location 24 mois, Ram Quad, Comptant: 4995\$. Les photos sont à titre indicatif seulement.



CONCORDIA AUTO

CINQ ÉTOILES
★★★★★



6464, boul. Henri-Bourassa Est, Montréal
Tel.: (514) 324-9100
www.concordiaauto.com



Jeep

16

0% / 36 mois ou 2.9%

60 mois à l'achat • VENEZ NOUS VOIR AVANT D'ACHETER

ESTEEM FAMILIALE

4 portes

à partir de

16,195\$

13,195\$*

ou

189\$

mois⁽¹⁾

XL 7

V-6, 2,7 litres, 4 portes, 4X4, climatiseur, vitres électriques, lecteur de DC et plus

à partir de

26,195\$

24,495\$*

ou

309\$

mois⁽²⁾

3053042





Transport, préparation et taxes en sus. Locatio 48 mois. (1) 1 900 \$ comptant. (2) 1 950 \$ comptant. * Le prix d'achat inclus le rabais Suzuki et ne peut être jumelé à aucun autre programme incitatif.

VILLE-MAIRIE

SUZUKI

Au rythme de ta vie

2995, rue Hochelaga, Montréal QC (entre Pie-IX et Frontenac)

(514) 598-8666

www.villemariesuzuki.com

Du lundi au vendredi de 9 h à 21 h

GARAGE RECOMMANDÉ

CAA

Centre

Préfontaine

Véhicules automobiles

Petites annonces
www.capresse.ca

Le guide des concessionnaires du Grand-Montréal

ACURA

ACURA DE LAVAL

2500 Boul. Chomedey (450) 682-4050

CADILLAC

MAZDA

STE-THÉRÈSE AUTO

Chevrolet-Oldsmobile-Cadillac

105 Boul. Desjardins Est

450 430-8290

FORD

ACTION FORD

(514) 731-7008

www.actionford.com

HONDA

SPINELLI HONDA

1050 Lapière, Lasalle 1 (888) 437-7685

SPINELLI auto.com

CHAMBLY HONDA

850 Boulevard Périgny (514) 990-6699

INFINITI

SPINELLI INFINITI

345 Brunswick, Pointe Claire (514) 697-9141

SPINELLI auto.com

LEXUS

SPINELLI LEXUS

561 Boul. St-Joseph, Lachine (514) 634-7171

SPINELLI auto.com

NISSAN

SPINELLI NISSAN

345 Brunswick, Pointe Claire (514) 697-9141

SPINELLI auto.com

TOYOTA

SPINELLI LEXUS TOYOTA

561 Boul. St-Joseph, Lachine (514) 634-7171

SPINELLI auto.com

TOYOTA PIE IX

9390, Boul. Pie IX, Mtl

514-329-0909

VOLVO

VOLVO DE BROSSARD

9405, Taschereau

(450) 659-6688

fsvolvo@aol.com

SUBARU

CARREFOUR SUBARU

250 Boul. Labelle, Laval (450) 625-1114

TOYOTA

SPINELLI TOYOTA

10 Auto Plaza, Pointe Claire (514) 694-1510

SPINELLI auto.com

TOYOTA

SPINELLI TOYOTA

10 Auto Plaza, Pointe Claire (514) 694-1510

SPINELLI auto.com

AUTRES

300

Offres d'emploi

300

EMPLOI ET FORMATION

MÉCANICIENS

Salaires jusqu'à 23.41\$/h

Veuillez postuler en personne avec votre CV

www.actionford.com

Action Ford

4901 Jean-Talon O. près de Décarie

(514) 731-7008

VENDEUR(EUSE)S

BILINGUES

Veuillez postuler en personne avec votre CV

www.actionford.com

Action Ford

4901 Jean-Talon O. près de Décarie

(514) 731-7008

511

CAMIONS 4X4, FOURCORNETTES

CARAVAN 99, équipé, vert, A1 auto représentant, 101 000 km, 12 500 \$, 514-383-1896

CHEVROLET 2000, tout équipée, A1, 36 000 km, 16 750 \$, 514-389-6670, 514-708-9601

CHEVROLET Lumina 1996 7 passagers, automatique, car, Carrefour Subaru 450 625-1114

CHEVROLET Lumina '96, tout équipée, condition A-1, fait voir! 450-636-9751

CHEVROLET Malibu 98, V6, aut., a/c, beige, 41 000 km certifié, garantie, spécial Alamo 11 995\$ Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET Tracker, 4 ptes, 99-97, LSI, a/c, 11 995 \$ et + 99 Venture, 2 a/c 17 995\$ Ville Marie Auto 598-7555

CHEVROLET Venture 99, beige, 53 000 km, tout équipée, comme neuf, balance garantie GM, spécial, Gilles Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET VENTURE LS 2000 (ALLONGÉE) V6, 4 SIÈGES CAPITAINE, TOUT EQUIPÉE, COULEUR SABLE, CONDITION SALLE DE MONTRE, 66 000 km, GARANTIE 2 ANS, PAYÉE NEUVE (34 000\$) SPECIAL 19 995\$. DEMANDER GILLES Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET 510 2001, argent, 45 000 km, 6300 km, Particulier, 450-466-9554

DAKOTA sport 99, cabine al-longée V-6 aut, 87 000 km, 450-445-0577 514-821-8504

DOODGE CARAVAN '01 SE, argent, 27 000 km CD, démar, à distance, boomerang, tout équipé, 22 700 \$. 514-769-3889

511

CAMIONS 4X4, FOURCORNETTES

CARAVAN 99, équipé, vert, A1 auto représentant, 101 000 km, 12 500 \$, 514-383-1896

CHEVROLET 2000, tout équipée, A1, 36 000 km, 16 750 \$, 514-389-6670, 514-708-9601

CHEVROLET Lumina 1996 7 passagers, automatique, car, Carrefour Subaru 450 625-1114

CHEVROLET Lumina '96, tout équipée, condition A-1, fait voir! 450-636-9751

CHEVROLET Malibu 98, V6, aut., a/c, beige, 41 000 km certifié, garantie, spécial Alamo 11 995\$ Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET Tracker, 4 ptes, 99-97, LSI, a/c, 11 995 \$ et + 99 Venture, 2 a/c 17 995\$ Ville Marie Auto 598-7555

CHEVROLET Venture 99, beige, 53 000 km, tout équipée, comme neuf, balance garantie GM, spécial, Gilles Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET VENTURE LS 2000 (ALLONGÉE) V6, 4 SIÈGES CAPITAINE, TOUT EQUIPÉE, COULEUR SABLE, CONDITION SALLE DE MONTRE, 66 000 km, GARANTIE 2 ANS, PAYÉE NEUVE (34 000\$) SPECIAL 19 995\$. DEMANDER GILLES Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET 510 2001, argent, 45 000 km, 6300 km, Particulier, 450-466-9554

DAKOTA sport 99, cabine al-longée V-6 aut, 87 000 km, 450-445-0577 514-821-8504

DOODGE CARAVAN '01 SE, argent, 27 000 km CD, démar, à distance, boomerang, tout équipé, 22 700 \$. 514-769-3889

511

CAMIONS 4X4, FOURCORNETTES

CARAVAN 99, équipé, vert, A1 auto représentant, 101 000 km, 12 500 \$, 514-383-1896

CHEVROLET 2000, tout équipée, A1, 36 000 km, 16 750 \$, 514-389-6670, 514-708-9601

CHEVROLET Lumina 1996 7 passagers, automatique, car, Carrefour Subaru 450 625-1114

CHEVROLET Lumina '96, tout équipée, condition A-1, fait voir! 450-636-9751

CHEVROLET Malibu 98, V6, aut., a/c, beige, 41 000 km certifié, garantie, spécial Alamo 11 995\$ Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET Tracker, 4 ptes, 99-97, LSI, a/c, 11 995 \$ et + 99 Venture, 2 a/c 17 995\$ Ville Marie Auto 598-7555

CHEVROLET Venture 99, beige, 53 000 km, tout équipée, comme neuf, balance garantie GM, spécial, Gilles Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET VENTURE LS 2000 (ALLONGÉE) V6, 4 SIÈGES CAPITAINE, TOUT EQUIPÉE, COULEUR SABLE, CONDITION SALLE DE MONTRE, 66 000 km, GARANTIE 2 ANS, PAYÉE NEUVE (34 000\$) SPECIAL 19 995\$. DEMANDER GILLES Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET 510 2001, argent, 45 000 km, 6300 km, Particulier, 450-466-9554

DAKOTA sport 99, cabine al-longée V-6 aut, 87 000 km, 450-445-0577 514-821-8504

DOODGE CARAVAN '01 SE, argent, 27 000 km CD, démar, à distance, boomerang, tout équipé, 22 700 \$. 514-769-3889

Retrouvez d'autres Petites annonces, dans l'édition régulière de La Presse d'aujourd'hui

550 AUTOMOBILES

BMW

AUTRES

01, Volvo S40, rouge, aut. 23 000km, 28 500 \$

00, Volvo V70, vert, aut. 67 000km, 32 900 \$

99, MB C230, vert, aut. 45 000km, 29 900 \$

Demandez: LUC ou WILLIAM

BMW CANBEC

4090 Jean Talon O. Mtl. Oc H4P 1V5

514-731-7871

514-731-1072

bmwcaneb.com

550 AUTOMOBILES

CHEVROLET Corsica LT 93, V6, a/c, équipée, 92 500km certifié, gar., Vrai bijou! Gilles, Houle auto 514-640-5010

CHEVROLET Malibu 02, tout équipée, 1000km, bal. loc. 3706 /42 mois, 2 mois gratuits, cause décès, 450-963-3043.

CHEVROLET Malibu LS 99, beige, V6, 42 000 km, groupe élect., a/c, mags, condition salle de montre, gar., spécial, Gilles Houle Auto 514-640-5010

CHRYSLER Cirrus 95, équipée 120 000 km, vert mousse, très propre, 5500 \$, 514-939-0896.

CHRYSLER LH5 95, pas d'hi-ver, sièges cuir, 170 000 \$, 7 500 \$, 450-372-0061.

CHRYSLER 300M 1999, tout équipée, 45 000 km, très propre, 23 540\$. 450-667-9621

CHRYSLER 300M 99, tout équipée, 59 000km, 14 000\$, 514-636-3805

CHRYSLER New Yorker 94, 69 000 km, 14 000\$, 514-636-3805

TOYOTA PIE IX

514-329-0909

550 AUTOMOBILES

HONDA Accord DX 98, 4 ptes., aut., cassis, 63 500 km, A-1, 14 999 \$. 514-332-7511

HONDA Accord EX 97, beige, aut. a/c, 77 000km, 15 000\$. Après 18h: 450-668-7000

HONDA Accord EX 96, aut., champagne, à voir, 10 850\$ nég. Auto MG 514-246-0128

HONDA Accord,EX, V-6, 98, 85 000 km, A-1, tout équipé, 8 ptes, 17 800 \$. 514-894-2723

HONDA Accord LX 1999, aut., argent, 4 portes, air, gr. élect., un seul proprio, 16 500 \$ Chambly Honda 514 990-6699

HONDA Accord LX 98, aut., 4 portes, air, gr. élect., bas km, inspection complète, bon choix entre 9000 \$ et 10 000 \$ Chambly Honda 514 990-6699

HONDA Civic 2000, 2 ptes, a/c, CD, aléon, mags, 51 000 km, 20 000 \$. 450-653-8095

HONDA Civic 2000, 2 ptes, a/c, CD, aléon, mags, 51 000 km, 20 000 \$. 450-653-8095

HONDA Civic 2000, 2 ptes, a/c, CD, aléon, mags, 51 000 km, 20 000 \$. 450-653-8095

HONDA Civic 2000, 2 ptes, a/c, CD, aléon, mags, 51 000 km, 20 000 \$. 450-653-8095

550 AUTOMOBILES

LEXUS ES300 95, 132 000 km, A1, dame proprio, 16 800 \$, 514 500\$ nég. 514-622-1062

LEXUS GS 300 98, 35 000 km, ext. noir, int. cuir tan, gr. sport Cowansville Toyota 450-263-8888

LINCOLN Continental 1994, grise, 92 000km, propre, particulier, 9500\$. 514-326-0227

LINCOLN Continental 98, tout équipée, bleue, 79 200 km, 20 000\$. 450-335-1965

LINCOLN Town Car Cartier, 1990, champagne, 4 ptes, très bon état, 5400\$. 450-661-2992

MAZDA Protégé LX 2000, noire, man., toil, aileron, mags, 43 000km, élect. CD, ABS, 4 pneus, 15 700\$. 450-678-8633

MAZDA Protégé LX 2002, man., 4800 km, gar. prol., grise, 17 000\$. Louise, 514-277-5238

MAZDA Protégé SE 98, 36 000 km, A-1, aut., CD, par, 10 900\$ non nég. 514-727-1484.

MAZDA Protégé SE 2000, man., 37 000 km, A-1, anti-dém., démar, à dist., 8 pneus, a/c, 14 100 \$. 514-453-3907.

MERCEDES CLK 320 1998, argent, 60 000 km, tout équipée, 49 900 \$ nég. Exc. état, 450-682-4811; 514-501-4811

MERCEDES 190C 2.6 90, aut., beige, 204 000 km., toute équipée, 8500\$. 450-689-2222

MERCEDES 300E, '90, 3 L, tout équipée, cuir, très propre, bas km, 11 900\$. 450-678-5490

MERCEDES E190 91, 2.3L A1, 8500 \$ nég. LuteX, Roger 514 336-3000, 450-629-5954

MERCEDES 300SD turbo diesel, Vrai bijou, bas km, impeccable. Avoir Soir 514-648-8800

MERCEDES 500 SL 99, 52 000 km, noir, impeccable LuteX.ca 514-336-3000

MERCEDES 190C 2.6 90, aut., beige, 204 000 km., toute équipée, 8500\$. 450-689-2222

MERCEDES 300E, '90, 3 L, tout équipée, cuir, très propre, bas km, 11 900\$. 450-678-5490

MERCEDES E190 91, 2.3L A1, 8500 \$ nég. LuteX, Roger 514 336-3000, 450-629-5954

MERCEDES 300SD turbo diesel, Vrai bijou, bas km, impeccable. Avoir Soir 514-648-8800

MERCEDES 500 SL 99, 52 000 km, noir, impeccable LuteX.ca 514-336-3000

550 AUTOMOBILES

LEXUS ES300 95, 132 000 km, A1, dame proprio, 16 800 \$, 514 500\$ nég. 514-622-1062

LEXUS GS 300 98, 35 000 km, ext. noir, int. cuir tan, gr. sport Cowansville Toyota 450-263-8888

LINCOLN Continental 1994, grise, 92 000km, propre, particulier, 9500\$. 514-326-0227

LINCOLN Continental 98, tout équipée, bleue, 79 200 km, 20 000\$. 450-335-1965

LINCOLN Town Car Cartier, 1990, champagne, 4 ptes, très bon état, 5400\$. 450-661-2992

MAZDA Protégé LX 2000, noire, man., toil, aileron, mags, 43 000km, élect. CD, ABS, 4 pneus, 15 700\$. 450-678-8633

MAZDA Protégé LX 2002, man., 4800 km, gar. prol., grise, 17 000\$. Louise, 514-277-5238

MAZDA Protégé SE 98, 36 000 km, A-1, aut., CD, par, 10 900\$ non nég. 514-727-1484.

MAZDA Protégé SE 2000, man., 37 000 km, A-1, anti-dém., démar, à dist., 8 pneus, a/c, 14 100 \$. 514-453-3907.

MERCEDES CLK 320 1998, argent, 60 000 km, tout équipée, 49 900 \$ nég. Exc. état, 450-682-4811; 514-501-4811

MERCEDES 190C 2.6 90, aut., beige, 204 000 km., toute équipée, 8500\$. 450-689-2222

MERCEDES 300E, '90, 3 L, tout équipée, cuir, très propre, bas km, 11 900\$. 450-678-5490

MERCEDES E190 91, 2.3L A1, 8500 \$ nég. LuteX, Roger 514 336-3000, 450-629-5954

MERCEDES 300SD turbo diesel, Vrai bijou, bas km, impeccable. Avoir Soir 514-648-8800

MERCEDES 500 SL 99, 52 000 km, noir, impeccable LuteX.ca 514-336-3000

MERCEDES 190C 2.6 90, aut., beige, 204 000 km., toute équipée, 8500\$. 450-689-2222

MERCEDES 300E, '90, 3 L, tout équipée, cuir, très propre, bas km, 11 900\$. 450-678-5490

MERCEDES E190 91, 2.3L A1, 8500 \$ nég. LuteX, Roger 514 336-3000, 450-629-5954

MERCEDES 300SD turbo diesel, Vrai bijou, bas km, impeccable. Avoir Soir 514-648-8800

MERCEDES 500 SL 99, 52 000 km, noir, impeccable LuteX.ca 514-336-3000

550 AUTOMOBILES

SUBARU Impreza 98, man., AWD, 85 000 km, bal. gar., CD, 11 500\$ nég. 514-622-1062

SUBARU Legacy fam. man. 1999, 37 000 km, 19 500 \$. 514-779-5626

SUBARU Legacy L 1996, tout équipée 119 000km impeccable Carrefour Subaru 450 625-1114

SUZUKI

00-97 Esteem 4 ptes 6995\$+ 01-97 Esteem fam. 6995\$+ 00-97 Swift 5995\$

Ville Marie Auto 598-7555

SUZUKI Esteem familiale 99, man. 64 000 km, bourgogne BROSSARD Toyota 450-445-0577 514-821-8504

550 AUTOMOBILES

VOLKS Golf GL 1996, 110 000km, man. options, a/c, alarme, pneus hiver-été, 8400\$. 514-344-2618

VOLKS Golf GL 94, 4 ptes, man., 43 000 km, 12 250 \$. 450-227-8034, 514-623-4611

VOLKS Golf GL 2000, 2 au choix, Aut. 514-590-8977

VOLKS ST-EUSTACHE

VOLKS Golf GTI 95, 94 000km, rouge, très propre, 3000 \$

VOLKS Golf GTI 95, 94 000km, rouge, très propre, 3000 \$

300

Offres d'emploi

300

EMPLOI ET FORMATION

MÉCANICIENS

Salaires jusqu'à 23.41\$/h

Veuillez postuler en personne avec votre CV

www.actionford.com

Action Ford

4901 Jean-Talon O. près de Décarie

(514) 731-7008

VENDEUR(EUSE)S

BILINGUES

Veuillez postuler en personne avec votre CV

www.actionford.com

Action Ford

4901 Jean-Talon O. près de Décarie

(514) 731-7008

511

CAMIONS 4X4, FOURCORNETTES

CARAVAN 99, équipé, vert, A1 auto représentant, 101 000 km, 12 500 \$, 514-383-1896

CHEVROLET 2000, tout équipée, A1, 36 000 km, 16 750 \$, 514-389-6670, 514-708-9601

CHEVROLET Lumina 1996 7 passagers, automatique, car, Carrefour Subaru 450 625-1114

CHEVROLET Lumina '96, tout équipée, condition A-1, fait voir! 450-636-9751

CHEVROLET Malibu 98, V6, aut., a/c, beige, 41 000 km certifié, garantie, spécial Alamo 11 995\$ Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET Tracker, 4 ptes, 99-97, LSI, a/c, 11 995 \$ et + 99 Venture, 2 a/c 17 995\$ Ville Marie Auto 598-7555

CHEVROLET Venture 99, beige, 53 000 km, tout équipée, comme neuf, balance garantie GM, spécial, Gilles Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET VENTURE LS 2000 (ALLONGÉE) V6, 4 SIÈGES CAPITAINE, TOUT EQUIPÉE, COULEUR SABLE, CONDITION SALLE DE MONTRE, 66 000 km, GARANTIE 2 ANS, PAYÉE NEUVE (34 000\$) SPECIAL 19 995\$. DEMANDER GILLES Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET 510 2001, argent, 45 000 km, 6300 km, Particulier, 450-466-9554

DAKOTA sport 99, cabine al-longée V-6 aut, 87 000 km, 450-445-0577 514-821-8504

DOODGE CARAVAN '01 SE, argent, 27 000 km CD, démar, à distance, boomerang, tout équipé, 22 700 \$. 514-769-3889

511

CAMIONS 4X4, FOURCORNETTES

CARAVAN 99, équipé, vert, A1 auto représentant, 101 000 km, 12 500 \$, 514-383-1896

CHEVROLET 2000, tout équipée, A1, 36 000 km, 16 750 \$, 514-389-6670, 514-708-9601

CHEVROLET Lumina 1996 7 passagers, automatique, car, Carrefour Subaru 450 625-1114

CHEVROLET Lumina '96, tout équipée, condition A-1, fait voir! 450-636-9751

CHEVROLET Malibu 98, V6, aut., a/c, beige, 41 000 km certifié, garantie, spécial Alamo 11 995\$ Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET Tracker, 4 ptes, 99-97, LSI, a/c, 11 995 \$ et + 99 Venture, 2 a/c 17 995\$ Ville Marie Auto 598-7555

CHEVROLET Venture 99, beige, 53 000 km, tout équipée, comme neuf, balance garantie GM, spécial, Gilles Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET VENTURE LS 2000 (ALLONGÉE) V6, 4 SIÈGES CAPITAINE, TOUT EQUIPÉE, COULEUR SABLE, CONDITION SALLE DE MONTRE, 66 000 km, GARANTIE 2 ANS, PAYÉE NEUVE (34 000\$) SPECIAL 19 995\$. DEMANDER GILLES Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET 510 2001, argent, 45 000 km, 6300 km, Particulier, 450-466-9554

DAKOTA sport 99, cabine al-longée V-6 aut, 87 000 km, 450-445-0577 514-821-8504

DOODGE CARAVAN '01 SE, argent, 27 000 km CD, démar, à distance, boomerang, tout équipé, 22 700 \$. 514-769-3889

511

CAMIONS 4X4, FOURCORNETTES

CARAVAN 99, équipé, vert, A1 auto représentant, 101 000 km, 12 500 \$, 514-383-1896

CHEVROLET 2000, tout équipée, A1, 36 000 km, 16 750 \$, 514-389-6670, 514-708-9601

CHEVROLET Lumina 1996 7 passagers, automatique, car, Carrefour Subaru 450 625-1114

CHEVROLET Lumina '96, tout équipée, condition A-1, fait voir! 450-636-9751

CHEVROLET Malibu 98, V6, aut., a/c, beige, 41 000 km certifié, garantie, spécial Alamo 11 995\$ Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET Tracker, 4 ptes, 99-97, LSI, a/c, 11 995 \$ et + 99 Venture, 2 a/c 17 995\$ Ville Marie Auto 598-7555

CHEVROLET Venture 99, beige, 53 000 km, tout équipée, comme neuf, balance garantie GM, spécial, Gilles Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET VENTURE LS 2000 (ALLONGÉE) V6, 4 SIÈGES CAPITAINE, TOUT EQUIPÉE, COULEUR SABLE, CONDITION SALLE DE MONTRE, 66 000 km, GARANTIE 2 ANS, PAYÉE NEUVE (34 000\$) SPECIAL 19 995\$. DEMANDER GILLES Houle Auto 514-640-5010

CHEVROLET 510 2001, argent, 45 000 km, 6300 km, Particulier, 450-466-9554

DAKOTA sport 99, cabine al-longée V-6 aut, 87 000 km, 450-445-0577 514-821-8504

DOODGE CARAVAN '01 SE, argent, 27 000 km CD, démar, à distance, boomerang, tout équipé, 22 700 \$. 514-769-3889

Retrouvez d'autres Petites annonces, dans l'édition régulière de La Presse d'aujourd'hui



• Location à long terme auto et camions légers
• Kilomètreage illimité
• Bal flexible
• Véhicules d'occasions

www.lutex.ca
Montréal (514) 338-3000
Québec (418) 644-4100

pie IX 2000

Dodge, Chrysler, Jeep

5 SEBRING 01

Garantie 5 ans

15 950 \$

À partir de 259 \$/mois

1 JEEP SPORT 98

Équipée

13 950 \$

À partir de 199 \$/mois

7 NEON LE 01

Garantie 5 ans, 100 000 km

12 950 \$

À partir de 189 \$/mois

1 GRAND CHEROKEE 99

Tout équipée

24 950 \$

À partir de 299 \$/mois

6 NE



Véhicules automobiles

500

550 AUTOMOBILES

VOLVO

SALLE DE MONTRE INTERIEURE

01, V70-T5, noir, 42 900 \$

01, S80 2.9, 23 205km 40 900\$

01, V70 2.4 TU, 39 900 \$

01, V70 ASR 36 700\$

01, V70 ASR 36 100\$

01, S60 ASR 35 400\$

01, S60 ASR 35 400 \$

01, V40, ASR 28 900 \$

01, S40 ASR 27 500\$

99, V70 TSSE 31 900\$

99, V70 ASR 28 900\$

99, V70 ASR 28900 \$

99, S70 AWD, 28 900 \$

99, S70 TSSE 5 vit 26 900\$

99, S70 ASR bleu 26 900 \$

99, S70 cuir mags 25 900 \$

99, S70 5 vit 56 138km 25 900\$

99, S70 cuir mags 25 900 \$

99, V70 aut. noir 24 900 \$

99, S70 5 vit cuir mags 23 900\$

98, S70 TS aut. 23 900 \$

98, S70-GT argent, 22 900 \$

Sécial: financement à partir de 2,9% sur modèles 2000 et 2001 en inventaire

UPTOWN VOLVO
(514) 737-4321
www.uptownvolvo.com

VOLVO S70 T5 SE 98, man., 98 000 km, 8 pneus, noire / cuir tan, 21 500 \$ 514-239-0199



Loisirs et véhicules récréatifs

600

655 MOTOCYCLETTES

AUBAINE, BMW 1200RS, 99, 5000 km, 3 valises incl. Faut vendre! 16 900\$ 514-939-0802.

BMW K 1100, 95, grand luxe, 48 000 km, 10 995\$, Daniel, 450-441-2842, 514-912-0087

658 BATEAUX, SPORTS NAUTIQUES

BATEAU Cadorette 14 pi, Johnson 35 hp, tout équipé, 2300\$. 450-677-1970

CATAMARAN Mystère 18 pi '88, remorque, servi 2 saisons, à voir! 8250 \$. 514-998-9341.

HORS BORD Mercury 35 hp, 1988, pied court, démar. élect., état neuf, 2750\$, 514-998-9341

MOTEUR Honda 2 forces, comme neuf, excellente condition. Pied long, 900 \$. 450-654-4075

NIAGARA 26 pi 1981, 5 volées, bien équipé, bonne condition, 18 500 \$ nég. 514-949-9469

ODAY 1980 25 pieds, dieleur, très propre 13 000 \$, (514) 238-8942

VOILIER 26 pi, 6 pi int., couche 5, quille rétractable, sur remorque, A-1, 450-467-1185.

VOILIERS Bayliner 1978, 29,5 pieds, 25 000 \$ ET Beneteau 1990, 32,5 pieds, 90 000 \$, 450-635-6917, 450-463-3339.



667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS

FIFTH WHEEL Corsica 31 pi, tout fibre, rallonge double, qualité supérieure. Impeccable. ET camion GMC 96, 3500, 4 x 4, roues doubles, 4 ptes, 112 900 km, comme neuf. Prix ensemble: 48 900 \$ 450-431-7958

KATANA 1100 '91 Sport-Touring, très puissante et confortable. 33 000 km. Rouge, dossier. Yoshimura. 4400 \$ nég. David 450 455-9276, message au soir

PACE ARROW 1993, 33', 65 000 mi. exc. condition, génératrice 7KW, GM 454 injection, stabilisateur, système Banks, Safety Plus, 2 a/c, ch. fermée, non fumeur, très propre. Faut voir! 514-237-4244

ROULOTTE Air Stream 1973, 31', très fonctionnelle, bon état, 9000\$, 514 352-7357

ROULOTTE Dauphine, 33 pi., lac Champlain, très bon état, 6000 \$, nég. 514-273-0999

ROULOTTE Flagstaff 1999, 21', ultra légère, attache inclus. Faut voir! 15 500 \$. 450-434-0819

SKYLINE NOMAD, 25 pi, 1998, tout équipé, état neuf. 514-686-5140

TENTE-ROULOTTE Bellevue, 8 places, bonne condition, 1000 \$. 450-672-6504

TENTE ROULOTTE Coleman Taos, 96, 6 places, comme neuf, 5000 \$, 450-623-0874.

TENTE-ROULOTTE Starcraft, 92, a/c, équipée, grande 6 places, A1, 4495 \$, 514-214-9797

668 REMORQUES

DOLLY petite ou grosse voiture, 895 \$, 514-337-2595 Lucien: 514-774-9182



salle d'urgence?

non, c'est **vosre salon**

Si un membre de votre famille fait une crise cardiaque, il est probable que cela se produise à la maison.

Êtes-vous prêt?



La RCR, 4 heures pour apprendre à sauver une vie

1 888 473-4636



Toujours plus loin

Financement à l'achat à compter de **1,8%**





Aucuns paiements pour 90 jours!

À L'ACHAT D'UNE NOUVELLE **SENTRA 2002**

OU LOUEZ LA POUR AUSSI PEU QUE **199\$ PAR MOIS***

0\$ dépôt sécuritaire

ALTIMA - MAXIMA ET PATHFINDER ÉGALEMENT DISPONIBLES!

VOITURES NEUVES ET D'OCCASION, PIÈCES ET SERVICE **3500 JEAN TALON OUEST** (Près de Côte-des-Neiges) Métro Namur **(514) 739-3175** www.citenissan.com



Au Super Centre **NISSAN** de Montréal

Cité NISSAN

MEILLEURE SÉLECTION ET MEILLEURS PRIX!



4600, boul. Saint-Jean Dollard-des-Ormeaux

(514) 624-7777



Nissan a su renouveler son image

ÉRIC LEFRANÇOIS
collaboration spéciale

LES PREMIERS modèles conçus par la nouvelle direction de Nissan témoignent bien de la volonté du constructeur japonais de se donner une nouvelle image de marque. Au-delà des réductions des coûts de production, de la restructuration financière et commerciale de l'entreprise, cette nouvelle image de marque est capitale pour que Nissan puisse reconquérir les marchés: tant au Japon, où le recul paraît stabilisé (mais où le groupe n'a plus que 17,6% du marché et a cédé à Honda la deuxième place parmi les constructeurs en 2000) qu'aux États-Unis, son principal débouché outre-mer, où elle avait reculé avant la mise en marché de la nouvelle Altima.

«Nous avons besoin d'une identité de marque cohérente à l'échelle mondiale», a déclaré Carlos Ghosn, président et chef de la direction du constructeur japonais lors d'un bref séjour au Canada. L'élaboration de cette «Nissanité» (Nissanness, selon son expression) est le défi majeur de la nouvelle direction.

Nissan a été, dans les années 1970-1980, le fer de lance de l'automobile avec des modèles dotés d'innovations technologiques qui ont eu un impact considérable sur le marché, tels que la Skyline, voiture icône dont les Japonais «rêvaient» dans les années 1970, le modèle sportif Fair Lady Z (oui, c'est «notre» Z) ou encore la Cima, berline de luxe lancée en 1988. Puis le constructeur a perdu la main et est resté dans l'ombre de Toyota, alors que Honda arrivait à se tailler un créneau. C'est entre ces deux constructeurs que Nissan essaie de trouver ses marques. «L'année 2002 sera celle de Nissan au Japon», a prédit M. Ghosn lors de la tenue du Tokyo Motor Show, à l'automne dernier.

Suivant une stratégie axée sur la demande du client plutôt que sur les volumes et les parts de marché, la nouvelle direction a tout d'abord



La nouvelle génération de la Z devrait contribuer à revamper l'image de Nissan.



Le XC90 à la poursuite du succès

ÉRIC LEFRANÇOIS
collaboration spéciale

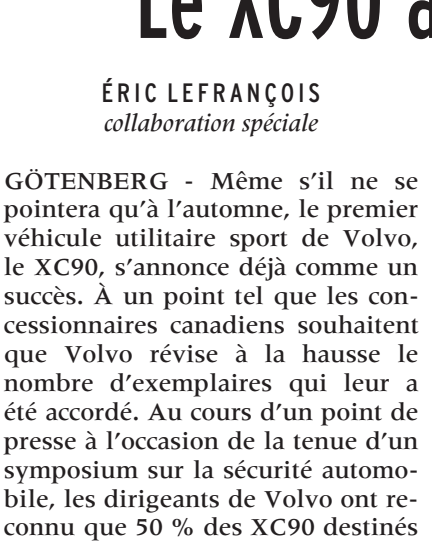
GÖTENBERG - Même s'il ne se pointerait qu'à l'automne, le premier véhicule utilitaire sport de Volvo, le XC90, s'annonce déjà comme un succès. À un point tel que les concessionnaires canadiens souhaitent que Volvo revise à la hausse le nombre d'exemplaires qui leur a été accordé. Au cours d'un point de presse à l'occasion de la tenue d'un symposium sur la sécurité automobile, les dirigeants de Volvo ont reconnu que 50 % des XC90 destinés



60 000 XC90 que nous entendons produire au cours de la prochaine année-modèle sont destinés au seul marché nord-américain », précise Olle Axelsson, porte-parole de l'entreprise.

La direction du constructeur suédois compte sur le XC90 pour accroître de façon significative sa production annuelle qui se situe aujourd'hui à un peu de 400 000 véhicules par an.

Le prix définitif de ce nouveau véhicule appelé à livrer bataille aux actuelles Acura MDX, BMW X5 3.0 et autres Lexus RX300 sera annoncé au cours de l'été.



À LA DÉCOUVERTE DE HYUNDAI

Aucun paiement pour 90 jours + tous les modèles avec financement à l'achat

Accent GS 2002 165\$ par mois

0\$ Comptant 0\$ Dépôt de sécurité 0\$ Transport et préparation

Elantra GL 2002 199\$* par mois

0% jusqu'à 36 mois

995\$ Comptant 0\$ Dépôt de sécurité

Sonata GL 2002 239\$* par mois

Comptant 1995\$

Tiburon 2003 249\$* par mois

0% jusqu'à 36 mois

Maintenant disponible Comptant 1895\$

* Basé sur location de 48 mois pour l'Elantra et la Tiburon et de 60 mois pour l'Accent. 20 000 km/an, 0,10 \$ du km additionnel. Aucun dépôt de sécurité, transport et préparation inclus pour l'Accent et l'Elantra. Transport, préparation et dépôt de sécurité en sus pour la Sonata. Transport et préparation inclus, dépôt de sécurité en sus pour la Tiburon. Frais d'administration de 350 \$ pour la location. Taxes, immatriculation et assurances en sus. Livraison avant le 31 mai 2002

HYUNDAI

President

Groupe Gabriel

4600, boul. Saint-Jean Dollard-des-Ormeaux

(514) 624-7777





BMW Canbec

Vente de démonstrateurs et de voitures de fonction

Les premières voitures de fonction et démonstrateurs 2001 et 2002 sont en vente dès maintenant.

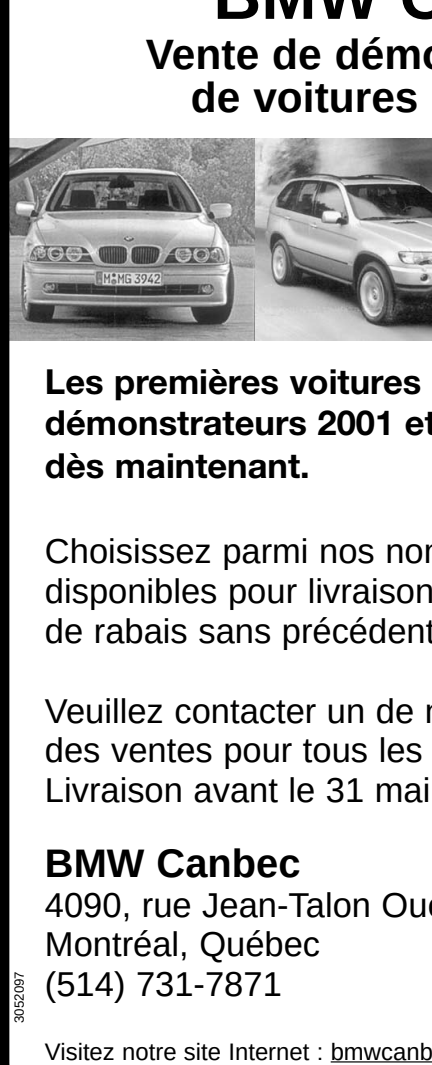
Choisissez parmi nos nombreux modèles disponibles pour livraison immédiate et profitez de rabais sans précédent.

Veuillez contacter un de nos représentants des ventes pour tous les détails. Livraison avant le 31 mai 2002.

BMW Canbec
4090, rue Jean-Talon Ouest
Montréal, Québec
(514) 731-7871

Visitez notre site Internet : bmwcanbec.com

Le plaisir de conduire.™





Aucuns paiements pour 90 jours!

À L'ACHAT D'UNE NOUVELLE **SENTRA 2002**

OU LOUEZ LA POUR AUSSI PEU QUE **199\$ PAR MOIS***

0\$ dépôt sécuritaire

ALTIMA - MAXIMA ET PATHFINDER ÉGALEMENT DISPONIBLES!

VOITURES NEUVES ET D'OCCASION, PIÈCES ET SERVICE **3500 JEAN TALON OUEST** (Près de Côte-des-Neiges) Métro Namur **(514) 739-3175** www.citenissan.com



Au Super Centre **NISSAN** de Montréal

Cité NISSAN

MEILLEURE SÉLECTION ET MEILLEURS PRIX!



4600, boul. Saint-Jean Dollard-des-Ormeaux

(514) 624-7777

La vérification de l'alignement: au moins une fois l'an

YVES THERRIEN
Le Soleil

«**B**en voyons, ça sert à rien l'alignement sur mon auto. Les pneus sont corrects. Ça ne tire pas ni d'un côté ni de l'autre. Je ne vois aucun problème. » Telle était la réaction d'un collègue de travail, au retour d'une inspection mécanique où on lui suggérait de procéder à l'alignement de son véhicule.

Pourtant, même si l'auto ne donne aucun signe apparent de déséquilibre et que l'auto semble en bon état, seul un examen peut déterminer avec précision si le véhicule est aligné selon les normes du constructeur. D'ailleurs, si l'on se fie uniquement à l'usure des pneus, lorsqu'on apercevra les dégâts, il sera trop tard.

Selon Pierre Beaudoin, directeur des services techniques du CAA-Québec, les problèmes de géométrie de suspension et de parallélisme des roues sur un véhicule à traction causent non seulement une usure prématurée et inégale des pneus, mais aussi une augmentation de la consommation d'essence. Il faudrait procéder à une vérification de l'alignement au moins une fois l'an et effectuer la permutation des pneus aussi souvent que possible lorsque l'on fait beaucoup de kilométrage par année.

Devant le scepticisme du collègue, pour qui ce type d'intervention n'est pas une nécessité, un rendez-vous a été pris au garage Desharnais Service de Pneus, de

Québec, sur les conseils de M. Beaudoin. Le véhicule, une Honda Civic 1999, totalisant 37 000 km, n'a jamais passé ce type d'inspection depuis sa mise en service.

D'entrée de jeu, Jean-Guy Roy, directeur général chez Desharnais, précise que pour une majorité d'automobilistes, l'alignement ne fait pas partie des priorités parce que c'est intangible. « Ce n'est pas aussi concret qu'une plaquette de frein usée ou une pièce brisée que l'on peut montrer aux gens, souligne-t-il. Pourtant, ça fait partie d'un programme d'entretien normal, comme pour les vidanges d'huile. Un mauvais alignement a des effets non négligeables. Les roulements à bille vont s'user prématurément de même que les pneus. Il y aura des effets sur la stabilité du véhicule et la consommation d'essence. » La durée de vie des pneus et des roulements à bille peut diminuer de 20 à 25 % selon les conditions du véhicule.

Selon Martin Fontaine, spécialiste de l'alignement, plusieurs raisons militent en faveur de l'alignement, à tout le moins pour une vérification annuelle. Il y a d'abord l'état des routes. Avec la quantité incroyable de trous dans les rues et sur les routes du Québec, la suspension subit beaucoup de pression et de coups. De plus, avec les années, les pièces de la suspension (amortisseur, boudins, rotules et bielles de direction) s'affaiblissent et peuvent avoir du jeu. Les constructeurs ont des normes et des seuils de tolérance à respecter selon les modèles de véhicules.

De plus, M. Fontaine affirme que

70 à 75 % des véhicules neufs qui sortent des chaînes de montage des usines ne répondent pas aux normes du constructeur. Le chroniqueur automobile du *Soleil* en a eu la preuve lors de l'achat d'un véhicule neuf qui a dû passer au garage le lendemain de la livraison pour corriger l'alignement.

Une fois le véhicule sur le pont d'alignement, le technicien installe les capteurs et fournit à l'ordinateur les données sur le véhicule pour commencer les vérifications. Il fait le tour de l'automobile, vérifie la pression d'air dans les pneus en fonction des recommandations du constructeur, vérifie s'il y a du jeu dans les rotules et les bielles de direction, inspecte les amortisseurs puis les roulements à billes sur chaque roue et l'usure des pneus.

Plus encore, même si le technicien regarde un véhicule en fonction des angles et du jeu des rotules et des bielles, il doit aussi tenir compte de la structure du véhicule. M. Fontaine donne l'exemple d'un plancher affaîssi sur un véhicule. Sur les automobiles de type monocoque, la coque est un élément structural qui influence le parallélisme des roues. Or, s'il y a une faiblesse ou une fissure dans la coque, si le plancher est affaîssi, le comportement du véhicule en sera affecté.

Une fois les capteurs installés, l'ordinateur commence son analyse du carrossage, de la chasse et du parallélisme total. Sur le véhicule analysé, les paramètres pour les roues avant semblent dans les normes du constructeur, mais une des roues arrière est en dehors des pa-

ramètres. L'angle est trop ouvert, ce qui entraîne une restriction de roulement, donc une usure en bavure (creux et bosses) du pneu et une augmentation de la consommation d'essence. Toutefois, même si le défaut d'alignement semble mineur, le technicien montre les effets sur le pneu arrière, là où la bande de roulement présente une usure inégale. Pourtant, selon le propriétaire de l'auto, son comportement semblait tout à fait correct. Elle allait en ligne droite et ne tirait d'aucun côté. Le type de problème détecté sur le véhicule ne donne généralement pas de signe dans le volant ou la direction de l'auto.

Le technicien commence par ajuster les roues arrière, ce qui provoque un désajustement du train avant. Il devra corriger le tout par la suite. C'est la bonne manière pour ajuster l'alignement: commencer par l'arrière et terminer par l'avant.

« Au moment de poser des pneus neufs, ajoute Martin Fontaine, c'est très important de vérifier l'alignement. C'est ce qui permettra d'en avoir pour son argent avec les nouveaux pneus. C'est encore plus important avec des pneus de haute performance qui ne tolèrent pas les écarts puisque ces pneus collent davantage à la route et s'usent aussi plus rapidement. Même si les ajustements sont parfois de l'ordre de centième de degrés, il serait très facile d'ajuster un véhicule de manière à user les pneus seulement en faisant sur le trajet Québec-Montréal. »

Après l'exercice, M. Pouliot admet que l'inspection annuelle de

l'alignement est nécessaire, bien qu'il doute encore de la nécessité de l'alignement à cette fréquence si les corrections à apporter sont mineures. « L'inspection, ça vaut la peine, dit-il, parce qu'au moins on sait à quoi s'en tenir. À mon avis, tout dépend de l'utilisation du véhicule, si on le garde encore longtemps ou si on s'apprête à le vendre, ou encore de l'espérance de vie des pneus en place au moment de l'inspection. »

Une inspection coûte environ 25 \$ alors que l'alignement complet des quatre roues coûte environ 55 \$. Selon les établissements, les prix peuvent varier de 50 \$ à 70 \$, mais tous n'ont pas de tarifs pour une simple inspection.

Par ailleurs, M. Roy souligne que les poids lourds ont aussi besoin de passer à l'alignement sur une base régulière. Dans plusieurs cas, comme Autobus Orléans ou les compagnies de véhicules ambulanciers, il y a des programmes d'inspection réguliers. Plus encore, même si les constructeurs des véhicules mentionnent des tolérances sur le jeu des rotules ou des bielles, les transporteurs ne tolèrent aucun jeu. D'ailleurs, les propriétaires de véhicules lourds, à cause des longs trajets et des charges qu'ils transportent, ont tout intérêt à faire rouler des véhicules en parfait ordre parce qu'ils sont responsables de la sécurité des passagers. Ils ont aussi des intérêts pécuniaires puisqu'un pneu coûte environ de 400 \$ l'unité sur ce type de véhicule.



À partir de **165\$**¹ / mois

KIA RIO
0\$ COMPTANT

Venez tester la meilleure garantie de l'industrie...



GARANTIE DE BASE DE 5 ANS / 100 000 KM
GARANTIE SUR LE GROUPE MOTOPROPULSEUR DE 5 ANS / 100 000 KM
ASSISTANCE ROUTIÈRE AVANTAGE PLUS DE 5 ANS / 100 000 KM

0% DE FINANCEMENT À L'ACHAT*

KIA MAGENTIS
À partir de **229\$**² / mois



MOTEUR DE 2,4 L, 149 HP; BOÎTE DE VITESSE AUTOMATIQUE;
DEUX COUSSINS GONFLABLES; CLIMATISATION; LECTEUR LASER

KIA SPECTRA
À partir de **179\$**³ / mois



MOTEUR 1,8 L, 125 HP; BOÎTE MANUELLE À 5 RAPPORTS; PHARES
HALOGENE À VERRE CLAIR; GLACES ET PARE-BRISE TEINTÉS



Enfin, la qualité accessible à tous !

www.kia.ca

KIA Mario Blain
McMasterville
(450) 464-4551

Longueuil KIA
Longueuil
(450) 651-5151

KIA des Laurentides
Lafontaine
(450) 438-4438

Ville Marie KIA
Montréal
(514) 598-8800

KIA Serge Morand
St-Constant
(450) 635-4610

KIA Montréal
Montréal
(514) 908-2300

Albi KIA
Mascouche
(450) 477-5550

Gravel KIA
St-Jean-sur-Richelieu
(450) 347-2835

KIA St-Léonard
St-Léonard
(514) 256-1010

KIA Gabriel
Dollard Des Ormeaux
(514) 426-7777

KIA Latreille
Valleyfield
(450) 370-1130

KIA Repentigny
Repentigny
(450) 657-1031

Bourassa KIA
Laval
(450) 669-7040

KIA St-Hyacinthe
St-Hyacinthe
(450) 774-3444

KIA Brossard
Brossard
(450) 671-5050

KIA Sorel-Tracy
Tracy
(450) 742-1542

Joliette KIA
Joliette
(450) 752-1952

Boisvert KIA
Blainville
(450) 430-2223

KIA de Laval
Laval
(450) 682-8000

KIA St-Eustache
St-Eustache
(450) 623-9004

Sur approbation de Services Financiers de Kia Canada. Durée de location de 60 mois pour la Rio et la Spectra et de 48 mois pour la Magentis. 1.Modèle 2002 ROS412. Taux de financement annuel de 1,66%, 0\$ de versement initial et transport inclus. Le prix de détail suggéré du fabricant est de 12 545\$. 2.Modèle 2002 MS7412. Taux de financement annuel de 0,40% et 2 500\$ de versement initial ou équivalent d'échange. PDSF : 21 295\$. 3.Modèle 2002 ST5412. Taux de financement annuel de 2,01 % et 750\$ de versement initial ou équivalent d'échange. PDSF : 14 595\$. Immatriculation, assurances, préparation, transport et taxes en sus. Les prix peuvent être modifiés sans préavis. Le kilométrage alloué pour la location est de 20 000 km/an (d'autres forfaits sont offerts) avec un supplément de 0,10\$ par kilomètre excédentaire. Le concessionnaire peut louer ou vendre moins cher. Des frais d'administration de 350\$ sont exigibles lors de la livraison. Les modèles offerts peuvent différer des photographies. * Un taux de financement de 0% à l'achat disponible. Certaines restrictions peuvent s'appliquer. Contactez ou visitez votre concessionnaire Kia du grand Montréal pour plus de détails.

A-6, 3 litres Audi 2002

LIVRAISON IMMÉDIATE

Voyez les spécialistes

Popular
MONTREAL

5441, rue Saint-Hubert, Montréal • (514) 274-5471

AUCUN ATTRAPE NIGAUD

Sur tous nos ACCORD 2002

Financement à partir de **4.8%**

Venez vous rincer l'oeil sur nos

- ✓ CRV 4X4
- ✓ Civic édition sport
- ✓ Accord édition spéciale
- ✓ Odyssey EXL

0\$ COMPTANT DISPONIBLE

Civic à partir de 198\$/mois*

- ✓ Financement ou location pour tous les budgets*
- ✓ Nous payons le maximum pour votre échange.
- ✓ Salle de montre intérieure de véhicules usagés certifiés.
- ✓ Département de service incomparable

* Sujet à l'approbation du crédit. Location 48 mois, comptant 1 895\$. Taxes en sus.

Venez nous voir pour plus de détails

SIGI
Honda

(514) 879-1550

1124, rue Bleury
www.hondadesigi.com

ROSE
Honda

(450) 625-1953

266 boul. Labelle • Ste-Rose

Transporter sa maison de vacances

Roulottes, tentes-roulottes ou motorisés, neufs ou d'occasion, gros ou petits, il faut évaluer ses besoins avant d'acheter un véhicule récréatif.

Le Soleil et
La Presse

Les véhicules récréatifs demeurent toujours aussi populaires auprès des amateurs de plein air et de voyage. Au printemps, en pensant aux vacances, plusieurs consommateurs songent à magasiner la roulotte ou le motorisé qui leur permettra de partir loin de la ville.

Cependant, avant d'acheter, il faut prendre le temps d'évaluer ses besoins et son budget. Selon Yvan Fecteau, adepte du camping depuis 30 ans et conférencier dans différents salon de camping et de véhicules récréatifs, le consommateur doit choisir son véhicule ou sa roulotte en fonction de ses besoins, de ce qu'il souhaite vivre et non en suivant la mode. Un jeune couple qui veut voyager toutes les fins de semaine n'a pas les mêmes besoins qu'un couple de préretraités qui souhaite passer plusieurs semaines au même endroit.

«Il faut étudier ses besoins en fonction de son mode de vie, explique M. Fecteau. Si on voyage en couple, avec des enfants ou avec des amis, on ne choisira pas le même mode de camping. De même, si le budget est serré, on ne pensera pas à acheter un véhicule motorisé qui coûte près de 100 000\$.

Lorsque l'on cherche la mobilité ou la stabilité, on ne doit pas faire les mêmes choix. Que ce soit la tente-roulotte, la roulotte normale, la roulotte à sellette (*Fifth Wheel*) ou le motorisé, chacun a ses avantages et ses inconvénients. Mieux vaut prendre son temps pour faire le bon choix, car une fois parti en voyage, ce n'est plus le temps de regretter son achat.»

La tente-roulotte

Habituellement, la tente-roulotte est le premier achat des gens qui partent en camping. Il y a de moins en moins de familles qui partent avec une tente, selon M. Fecteau. La tente-roulotte a l'avantage de pouvoir être tirée par plusieurs types de véhicules. Elle peut être entreposée plus facilement l'hiver qu'un grosse roulotte, surtout lorsque l'on vit en appartement. Et, on est prêt à partir plus rapidement. C'est parfait pour la mobilité, comme partir une fin de semaine sur deux l'été.

Lorsque les enfants ont grandi, souvent, le deuxième achat sera une roulotte qui pourra être installée pour deux ou trois semaines au même endroit, voire tout l'été sur un terrain de camping dans certains cas. On va à la roulotte toutes les fins de semaine. De plus, la famille peut commencer à utiliser la rou-



Photo ROBERT NADON, La Presse ©

Vue d'ensemble du Salon des véhicules récréatifs tenu au Stade olympique en mars dernier.

lotte plus tôt et terminer la saison de camping plus tard parce que la roulotte est mieux isolée qu'une tente-roulotte et que l'on peut y ajouter toutes sortes d'options.

Chez les préretraités, les retraités et les vacanciers qui ont un budget plus élevé, M. Fecteau constate une préférence pour les roulettes à sellette ou les véhicules motorisés. C'est comme s'ils transportaient leur maison avec eux. Souvent, les gens s'installent pour une longue période au même endroit avec la roulotte, alors que ceux qui possèdent un motorisé entreprennent de plus longs voyages.

Il y a aussi d'autres types de campeurs qui choisissent des roulettes quasi fixes. Ils installent leurs pénates sur un terrain de camping dans des roulettes que leur véhicule ne pourra jamais déplacer. Les concessionnaires vont porter la roulotte directement sur le terrain de camping et les propriétaires y passent tous leurs étés.

Progression des ventes

Le camping-caravanage est un loisir en nette progression depuis quelques années. L'arrivée d'un bon groupe de *baby-boomers* à l'âge de la préretraite amène une aug-

mentation des ventes de véhicules récréatifs, explique Jean-Guy Bissonnette, directeur général de l'Association des commerçants de véhicules récréatifs du Québec. Il se vend environ 12 000 véhicules neufs et 6000 véhicules d'occasion par année. Le chiffre d'affaires du secteur représente quelque 2,4 milliards au Canada, dont 500 millions au Québec et 250 millions en salaires.

Selon les études des associations de camping et les associations de marchands au Canada, le camping et la vente de véhicules récréatifs progressent d'environ 10% par année en moyenne depuis 15 ans. Pour les sept prochaines années, on s'attend encore à des progressions annuelles. Par contre, après cette période, le marché devrait atteindre un plateau à cause des *baby-boomers* qui seront à la retraite.

Lorsqu'on parle de véhicules récréatifs, on parle aussi de budget. Selon le type d'équipement envisagé, le consommateur devant payer quelques dizaines de milliers de dollars ou quelques centaines de milliers de dollars. Selon l'Association des commerçants de véhicules récréatifs du Québec, les véhicules récréatifs perdent peu de valeur avec le temps. Ils en perdent, mais la dépréciation est relativement lente, beaucoup plus lente que les automobiles. La dépréciation moyenne serait d'environ 10% par année alors que l'augmentation des prix des véhicules neufs a été d'environ 3% au cours des dernières années.



RENTREZ PAR LA ROUTE PANORAMIQUE



Avec la puissance standard la plus élevée de sa classe (141 hp), elle mérite quelques détours par les chemins plus distrayants. De série, la Suzuki Aerio 2002 offre un tableau de bord entièrement numérique et plus d'espace intérieur que la plupart des autos de sa catégorie.



Louez la Berline à partir de

198 \$*

par mois / 48 mois

P.D.S.M. 15 785 \$**

0 %

FINANCEMENT À L'ACHAT†

Ville-Marie Suzuki Montréal (514) 598-8666 St-Hyacinthe Suzuki St-Hyacinthe (450) 774-1332 Concept Suzuki Granby (450) 372-2007	Longueuil Suzuki Longueuil (450) 670-5708 4 Roues Suzuki Hull (819) 771-1900 Parent Suzuki Drummondville (819) 478-8181	Repentigny Suzuki Repentigny (450) 585-9950 Langevin Suzuki St-Eustache (450) 623-6431 Giroux Labelle Suzuki Ste-Agathe (819) 326-1615	Hymus Suzuki Dorval (514) 685-5370 Pte-Aux-Trembles Suzuki Montréal (514) 648-6060 Caron Suzuki Valleyfield (450) 371-8511	Joliette Suzuki Joliette (450) 755-1055 G/S Suzuki Shawinigan (819) 539-5438 Estrie Suzuki Rock Forest (819) 564-1600	LaSalle Suzuki LaSalle (514) 368-8277 Gatineau Suzuki Gatineau (819) 643-4341 Larochelle Suzuki Cap-de-la-Madeleine (819) 375-7111	Vision Suzuki Victoriaville (819) 758-6461 Napierville Suzuki Napierville (450) 245-0606 Parcours Suzuki Lafontaine (450) 438-3528	Carrefour Suzuki Ste-Rose, Laval (450) 625-1114 Lachute Suzuki Chatham (450) 562-0262 Suzuki de Laval Laval (450) 682-4000	St-Hubert Suzuki St-Hubert (450) 676-0239 Fier commanditaire 
--	--	---	---	--	---	---	---	---

www.suzuki.ca

* Offre d'une durée limitée de Crédit Suzuki Canada aux particuliers admissibles pour la location d'une Aerio Berline GL T.M. 2002 neuve. Coût de location de 198 \$ par mois basé sur un terme de 48 mois (créance de location totale de 10 808,48 \$, un taux annuel de financement de 1,4 %, une limite de kilométrage de 80 000 km (0,08 \$ / km additionnel) et un acompte de 1 300 \$. La première mensualité incluant un dépôt de garantie de 250 \$, est payable à la prise d'effet du plan de location. Le prix de location de ne comprend pas le transport et la préparation (995 \$), l'immatriculation, l'assurance et les taxes. Le concessionnaire participant a les conditions, détails et options de rachat en fin de bail, et il peut offrir un tarif de location moindre.** P.D.S.M. de l'Aerio Berline GL T.M. 2002. Transport et préparation (995 \$), immatriculation, assurance et taxes en sus. Le concessionnaire participant peut fixer un prix moindre. † Financement pour achat disponible auprès de la Banque de Nouvelle-Écosse ou de Crédit Suzuki Canada, à concurrence du prix d'achat complet de toutes les Aerio Berline GL T.M. 2002 en stock. Les mensualités varient selon l'emprunt. Le financement d'achat est offert à 0 % d'intérêt annuel pour des termes de 24 ou 36 mois seulement, à 1,9 % d'intérêt annuel pour un terme de 48 mois, et à 2,9 % pour un terme de 60 mois seulement. Exemple : pour un emprunt de 10 000 \$ à un taux annuel de financement de 0 %, la mensualité sera de 277,78 \$ basée sur un terme de 36 mois. Le coût d'emprunt sera de 0 \$ et la créance totale de 10 000 \$. Transport et préparation (995 \$), immatriculation, assurance et taxes en sus. † Les offres d'achat et de location s'adressent pour une période limitée aux particuliers admissibles au crédit (s.a.c.). Elles ne peuvent être combinées à d'autres offres d'achat ou de location. Le concessionnaire a tous les détails. Les véhicules peuvent différer de l'illustration.

AUTOCARAVANE MODIFIÉE

Un projet de retraite qui tourne au cauchemar

NORMAND BOIVIN
Progrès-Dimanche

CHICOUTIMI — Vous rêvez d'une autocaravane? Attention! Car avant tout, il s'agit d'un véhicule routier. Il faut regarder plus que la couleur des armoires et le nombre d'extensions escamotables avant d'acheter.

Pour Florence Tremblay et Roger Lamadelaine, qui rêvaient d'aller passer leurs hivers en Floride en autocaravane, cette omission de regarder plus loin que l'esthétique a fait tourner au cauchemar leur beau projet de retraite. Un cauchemar de quatre ans dont ils viennent à peine de sortir au terme d'une poursuite légale qui les aura délestés de plusieurs dizaines de milliers de dollars.

Trop gros

Le couple a commencé à goûter les joies du caravanning en 1996 avec une autocaravane Rexair de 31 pieds. L'expérience fut si agréable qu'il décida, deux ans plus tard, de tout vendre pour vivre à l'année — six mois en Floride et six mois au Québec — dans sa maison roulante.

Mais pour ça, il fallait un véhicule plus gros, avec au moins une extension escamotable; l'équivalent d'un logement de trois pièces et demie.

Lorsque le couple a acheté sa deuxième autocaravane, en juin 1998, un Cruise Master de Georgie Boy 97, il a rapidement constaté que quelque chose n'allait pas. Dès la première sortie, M. Lamadelaine s'est rendu compte que la suspension avant était affaissée et que le véhicule avait un comportement routier déficient.

« Il vibrait tellement que la vaisselle cassait dans les armoires », raconte Florence Tremblay. Les nouveaux propriétaires trouvaient également bizarre le fait que la marche électrique donnant accès à l'intérieur s'appuyait littéralement sur le sol.

Après un voyage difficile à Chibougamau, les deux retraités ne veulent plus reprendre la route avec leur véhicule, qui se promène alors de garage en expert. Mais une mauvaise surprise les attend: parce que la compagnie Georgie Boy avait allongé de 48 pouces le châssis fabriqué par General Motors en le coupant entre le train avant et le train arrière, GM ne reconnaissait plus sa garantie.

Ce fut tout un retour sur terre pour M^{me} Tremblay et M. Lamadelaine, eux qui avaient choisi leur autocaravane d'un fabricant américain offrant ce qu'ils croyaient une garantie « de trois ans pare-chocs à pare-chocs » pour se la couler douce partout en Amérique du Nord sans avoir à s'inquiéter.

En janvier 1999, le vendeur encourage quand même le couple à se rendre en Floride comme il le projetait initialement, mais le



Photo SYLVAIN DUFOUR Progrès-Dimanche ©

Maintenant qu'ils ont une nouvelle autocaravane dont la capacité de charge ne présente plus de problème, Florence Tremblay et Roger Lamadelaine espèrent pouvoir tourner la page et profiter de leurs dernières années de retraite pour concrétiser leurs projets.

voyage est pénible, et l'usure anormale des pneus témoigne d'un problème grave. M. Lamadelaine est convaincu que le châssis utilisé par Georgie Boy n'a pas la capacité portante nécessaire pour supporter l'« habitacle » de 35 pieds qu'on a installé dessus.

Dès leur retour de Floride, en avril, commence une interminable tournée des garages, dont un passage de 42 jours chez le concessionnaire GM de Chicoutimi, où on démonte presque tout le véhicule sous la supervision d'un ingénieur de GM.

À bout de ressources, et après la réception d'une lettre de GM confirmant, en juillet 99, que leur véhicule n'est plus garanti, Florence Tremblay et Roger Lamadelaine décident de retenir les services de l'avocate Estelle Tremblay.

La justice s'en mêle

La décision rendue récemment par le juge Jean Lemelin de la Cour supérieure, estime M^{re} Estelle Tremblay, constitue une jurisprudence importante en matière de protection du consommateur.

Essentiellement, note l'avocate, elle dit aux vendeurs d'équipements de camping

qu'ils doivent jouer un rôle très actif en matière de garantie après-vente. « Ils ne peuvent pas dire: Voici le numéro de téléphone du fabricant, arrangez-vous avec lui. C'est à eux d'exécuter la garantie, quitte à reprendre l'équipement défectueux », précise l'avocate.

Dommages

Ce jugement rendu contre Pascal Chevrolet Oldsmobile, qui exploitait Autocaravanes Saguenay à Chicoutimi, est survenu après qu'une première entente à l'amiable fut survenue, la veille du procès, entre les demandeurs, Florence Tremblay et Roger Lamadelaine, et l'un des défendeurs, Pierre St-Cyr Auto Caranaves ltée, concessionnaire de Saint-Mathieu-De-Beloeil.

Pierre St-Cyr est en fait distributeur de Georgie Boy pour le Québec et Pascal Chevrolet Oldsmobile est son représentant au Saguenay.

À l'issue de négociations entreprises deux jours avant le procès, prévu pour le 18 janvier 2002, Pierre St-Cyr a finalement accepté de reprendre l'autocaravane Cruise Master 97 à un prix légèrement supérieur à ce que le couple avait payé (105 000 \$ plus les taxes) en 1998. En retour, les demandeurs ont accepté de verser environ 50 000 \$ pour acqué-

rir un Cruise Master 2002 un peu plus gros et mieux équipé.

Avec son châssis Ford d'une capacité de 22 000 livres — au lieu des 16 500 du premier —, ce véhicule donne la conviction aux deux retraités qu'ils n'auront plus à revivre leur cauchemar lorsqu'ils feront leur première sortie.

Dans l'entente conclue avec St-Cyr, un article prévoyait que Pascal Chevrolet Oldsmobile devrait payer des frais de 2000 \$ pour rembourser des expertises et dépens taxés. Devant le refus de cette société, qui n'était pas signataire de l'entente, le couple a décidé d'entreprendre une nouvelle poursuite.

Dans son jugement, le juge Lemelin a estimé que le vendeur, Pascal Gaudet, savait que la modification du châssis de l'autocaravane invalidait la garantie GM.

En outre, le juge a estimé que le fait de ne pas dévoiler que le châssis avait été allongé et de cacher les conséquences que cela pouvait avoir sur la garantie constituait une représentation trompeuse des faits aux yeux de la loi.

Quant au poids du véhicule, le juge a estimé que la preuve était imprécise mais que, compte tenu du mince écart entre le poids à vide (6409 kg) et le poids maximal autorisé (7500 kg), il ne restait pas suffisamment de marge de manœuvre pour permettre aux demandeurs d'utiliser leur véhicule confortablement et sans danger.

Après avoir résumé les déboires des demandeurs pendant les quatre années où ils ont tenté d'obtenir satisfaction, le juge de la Cour supérieure a estimé que le vendeur n'avait pas rempli toutes les obligations que lui imposait la Loi de la protection des consommateurs.

« Aux fins de l'exécution de la garantie, Pascal (Chevrolet Oldsmobile) avait, à l'égard des demandeurs, la même obligation que GM et Georgie Boy. Elle était tenue à l'exécution entière et complète de la garantie, au même titre que le fabricant, sous réserve de son droit à un recours en garantie contre ce dernier », écrit le juge.

« Devant l'inaction ou la lenteur d'exécution du fabricant ou même devant l'incertitude quant à la responsabilité ultime du vice de conception ou la nature exacte des travaux réparateurs, le commerçant doit agir rapidement et prendre toutes les initiatives pour protéger son acheteur, allant même, s'il le faut, jusqu'à annuler la vente, remplacer le bien et indemniser l'acheteur », écrit le magistrat.

Par conséquent, le juge a condamné le défendeur à verser 9575 \$ plus les intérêts pour compenser une partie des pertes des deux demandeurs, dont 3000 \$ pour perte de jouissance et entrave à leurs projets de retraite.

À PARTIR DE SEULEMENT

2,9%*

jusqu'à 24 mois

Tous les moyens sont bons pour réserver sa Jetta

Modèle de base

Quatre coussins gonflables

Banquette arrière rabattable et divisée 60/40

Roues en acier de 15 pouces

Freins ABS

Système audio stéréo à huit haut-parleurs

Système d'alarme antivol et antidémarrage



vw.com

Êtes-vous fait pour Volkswagen?



50 ANS
VOLKSWAGEN
C A N A D A

Une New Yorker qui est redevenue une Windsor



JACQUES GAGNON
AUTO-RETRO

Lorsque nous avons rencontré Richard Goulet, de Sherbrooke, en juillet dernier, il s'est empressé de dire qu'il ne fallait pas se fier aux inscriptions New Yorker, en lettres dorées, sur les ailes avant de sa Chrysler 1964, car ce n'était pas une New Yorker.

Il ne voulait pas les enlever immédiatement parce qu'il lui aurait fallu boucher les trous.

Sa voiture est plutôt une Windsor. D'ailleurs, il n'y avait pas de New Yorker décapotable en 1964. Ensuite, la calandre et les moulures latérales sont différentes dans les deux séries. À la décharge de M. Goulet, il possédait sa voiture depuis moins de deux mois.

Il a vu une petite annonce dans *Auto-Hebdo*. Il a joint le vendeur le



Richard Goulet s'est montré plus rapide que les autres intéressés.

vendredi soir, à 21 h 45. « Je suis allé le rencontrer tout de suite le lendemain matin parce qu'il attendait trois personnes entre 9 h 30 et 10 h. Je suis arrivé à 8 h. J'ai regardé la voiture et nous avons fait des marchés », explique-t-il.

Un détail attire aussitôt l'attention lorsqu'on s'approche de la Chrysler : seul le baquet du passager comporte un appui-tête, et c'est le seul siège dont le dossier se rabat complètement. Les sièges, tout comme les vitres et l'antenne, sont pourvus de servocommandes. Le volant est ajustable, ce qui était plutôt rare à ce moment. Le sélecteur de la transmission est situé sur une console. Une autre option, soit les vitres teintées, complète le tout.



Cette Chrysler a passé l'hiver dans un atelier chauffé pour redevenir une authentique Windsor.

Cette Windsor est propulsée par un V8 de 383 pouces cubes (6276 cc), d'une puissance de 305 chevaux.

M. Goulet, qui possède deux autres Chrysler anciennes, précise que sa dernière acquisition avait seulement été repeinte, et la toile du toit avait été remplacée.

Au cours du dernier hiver, M. Goulet a fait disparaître les inscriptions New Yorker. Sa Chrysler est

donc redevenue une Windsor. Il est difficile d'imaginer le mobile de celui qui tentait de dissimuler la véritable identité de cette voiture, car il est impossible de confondre une Windsor, qui ressemble à la Newport, avec une New Yorker.

Richard Goulet a profité de l'occasion pour refaire les chromes et la peinture. C'est donc une Windsor fraîchement restaurée que les amateurs pourront admirer au cours de la belle saison.

En 1964, la série Windsor était réservée à la clientèle canadienne. Aux États-Unis, la série de base était la Newport, suivie de la 300, de la New Yorker et de la 300K. C'est en 1961 que la Newport a remplacé la Windsor du côté américain.

À cette époque, Chrysler flirtait avec la turbine pour remplacer le moteur à essence. C'est justement en 1964 que la compagnie a fourni

50 voitures propulsées par une turbine à une sélection d'automobilistes, pour évaluation dans des conditions normales de circulation. Au terme des essais, la compagnie a détruit la majorité de ces voitures. Quelques-unes ont cependant pu éviter la casse et se retrouver dans des collections privées ainsi que dans la collection historique de Chrysler.

François Michelin abandonne officiellement la cogérance de son groupe

Agence France-Presse

CLERMONT-FERRAND — François Michelin, âgé de 75 ans, a annoncé officiellement vendredi qu'il quittait ses fonctions de cogérant du groupe français qui porte son nom, au cours d'une assemblée générale des actionnaires à Clermont-Ferrand. Il dirigeait jusqu'alors le groupe, devenu numéro un mondial du pneumatique, avec son fils Édouard et René Zingraff. Ces deux derniers se partageront désormais la gérance du groupe.

Cette décision, préparée et annoncée depuis longtemps, a été faite dans la ville qui a vu naître cette entreprise familiale à la fin du 19^e siècle, et où elle a toujours eu son siège.

Devant quelque 1200 actionnaires, et en présence de représentants de tous les sites mondiaux de la firme, portant les drapeaux de leurs pays respectifs, François Michelin, souvent au bord des larmes, a salué « le lien secret, puissant, de nous tous entre nous », parlant de « l'ADN de Michelin ».

« Édouard, à toi le soin », a encore lancé François Michelin à son fils, utilisant ce terme de marine, signifiant qu'il lui confiait le commandement.

François Michelin, né en 1926, avait cédé la direction du groupe à son fils Édouard, alors âgé de 36 ans, en juin 1999, après 44 ans à la tête de l'entreprise, car il était atteint par la limite d'âge.

Michelin, l'un des rares groupes français intégralement mondialisés, fort de 130 000 salariés, présent industriellement dans 19 pays et vendant dans 130 pays, réalise 40 % de son chiffre d'affaires de 22,46 milliards \$ CAN en Amérique du Nord.

Exposition de Mustang à Québec

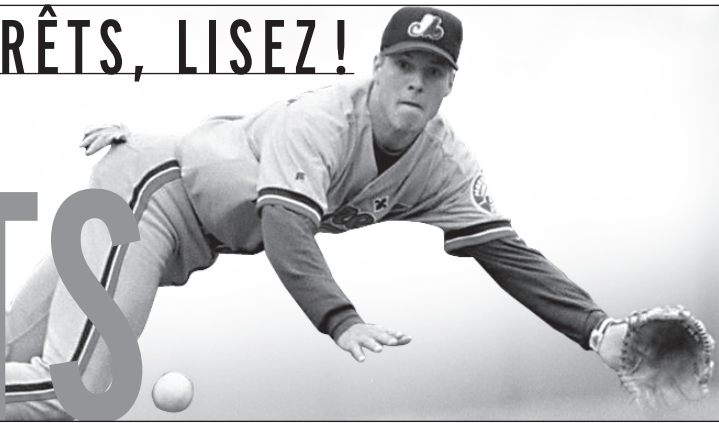
BEAU TEMPS, mauvais temps, les irrédutibles des Mustang ont rendez-vous le dimanche 16 juin chez Auto Collection à Québec. Le concessionnaire de la capitale, en collaboration avec le Club Mustang Québec, accueillera ce jour-là de 200 à 300 Mustang. Une Shelby des années 60 et la cabriolet GT 2002 seront de la partie. Le public aura l'occasion de se faire juge et de tester ses connaissances sur la marque. Informations : Marie-France Marcoux, Auto Collection, 418-683-4451 ou Sylvain Provençal, président du Club Mustang, 418-837-5709.

À VOS MARQUES, PRÊTS, LISEZ!

Tous les jours dans

La Presse

SPORTS



Nomination à la CCAM

Les membres du conseil d'administration de la Corporation des Concessionnaires d'Automobiles de Montréal (CCAM) sont fiers d'annoncer la nomination de M. André Dorais, président de Honda de Boucherville, situé sur la Rive-Sud de Montréal, à titre de président du conseil pour l'année 2002-2003.

Homme d'affaires émérite, M. Dorais a remporté le prestigieux « Prix d'Excellence Édition 2000 - catégorie commerce de détail » de la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Rive-Sud, au mois de mai de la même année. Après des études à la faculté de commerce de l'Université Laval au début des années soixante, il a fait ses premiers pas dans le monde de l'automobile, en travaillant pour des firmes spécialisées dans le financement d'inventaire et de crédit à la consommation chez les concessionnaires d'automobiles. Il a également occupé des postes chez Chrysler Crédit, Laval Chrysler et Fortier Auto avant d'ouvrir sa propre concession Honda à Boucherville en 1991. Le manufacturier a reconnu à plusieurs reprises la qualité de cette concession par l'attribution de prix nationaux pour l'excellence des ventes et la qualité du service.

En tant que président de la CCAM, M. Dorais se donne comme objectifs principaux de replacer le Salon International de l'Auto de Montréal sur l'échiquier des grands salons de l'auto au pays et de faire du Salon de l'Auto un super événement annuel auquel l'ensemble de la communauté montréalaise sera conviée.

De plus, M. Dorais travaillera activement à la création d'un programme de certification des représentants des ventes des concessionnaires d'automobiles membres de la Corporation afin d'uniformiser leurs pratiques dans le meilleur intérêt de la clientèle.



ccal LA CORPORATION DES CONCESSIONNAIRES D'AUTOMOBILES DES LAURENTIDES

CCAA Corporation des Concessionnaires d'Automobiles du Richelieu inc.

LA CORPORATION DES CONCESSIONNAIRES D'AUTOMOBILES de Montréal inc.



Extra! Extra!

Lisez tous les détails...

La FORESTER 2003 est arrivée!

Venez réserver la vôtre!



SUBARU
L'atTraction intégrale^{MD}

SOLDE D'INVENTAIRE

sur tous nos modèles 2002
LEGACY, IMPREZA, OUTBACK ET FORESTER

SUBARU AUTO CENTRE



(514) 937-4235
www.subaruautocentre.ca

4032, RUE SAINTE-CATHERINE OUEST, MONTRÉAL
NO 1 AU CANADA • VENTES • SERVICE • PIÈCES
• CARROSSERIE • STATIONNEMENT INTÉRIEUR



Illustration : Don Coker, Columbus Ledger-Enquirer.

La route des vacances passe par la station-service

YVES THERRIEN
Le Soleil

Vous partez en vacances pour deux ou trois semaines, vous avez la tête pleine de projets et de lieux à visiter, de découvertes à venir. Avant de prendre la route des vacances, de remplir le coffre à ras bord, d'attacher la tente-roulotte, de consulter la carte pour identifier le chemin pittoresque où il faut absolument passer, la première sortie à prendre, c'est celle qui mène à votre station-service. Pourquoi ?

Parce qu'il n'y a rien de pire que de remplacer un pneu crevé sur le bord d'une route, de vider le coffre pour s'apercevoir que le cric n'est plus là et que la roue de secours est elle aussi à plat. Ça serait encore moins drôle de perdre le contrôle dans une pente raide parce que les freins collent ou sautent parce que les plaquettes sont trop usées et que les disques sont voilés.

Pis encore, vous pourriez perdre trois ou quatre jours dans un motel loin de votre destination parce qu'une fuite d'huile du carter ou de la transmission vous oblige à faire effectuer des réparations majeures. Ça coupe le sourire, le plaisir et le budget des vacances.

Selon Pierre Lafrance, propriétaire du garage du même nom à Québec, pour partir en vacances l'esprit tranquille, rien de tel qu'une inspection du véhicule. S'il y a une faiblesse quelconque à une des composantes, le mécanicien devrait pouvoir la déceler. Mais avant d'entrer l'auto dans le garage, il posera quelques questions, à la manière du médecin, pour établir un diagnostic et vérifier quelques éléments additionnels.

« Si j'ai deux clients qui se présentent en même temps pour une inspection de leur véhicule âgé de trois ou quatre ans, si le premier part pour le Nouveau-Brunswick en effectuant le tour de la Gaspésie et l'autre pour la Floride, les recommandations ne seront pas les mêmes, bien que l'inspection des autos demeure identique. Pour le premier, puisqu'il est au Canada, peu importe la nature du problème mécanique, il pourra toujours faire réparer son véhicule dans une station-service ou chez un concessionnaire sans se casser la tête. »

Pour celui qui part aux États-Unis, c'est une autre paire de manches. Il devra payer les réparations en dollars US, il n'aura pratiquement aucun recours au retour si les réparations sont mal faites, à moins d'intenter une poursuite à distance. « Pis encore, ajoute M. Lafrance, chez certains constructeurs, comme Nissan, les réparations couvertes par la garantie ne seront pas honorées par la compagnie de l'autre côté de la frontière. J'ai eu un cas récemment qui démontrait que Nissan USA ne respectait pas la garantie de Nissan Canada. Par contre, ce n'est pas le cas avec GM, Ford ou Chrysler. Malgré tout, je demanderais au client de bien vérifier avec son concessionnaire si la garantie est honorée aux États-Unis. »

Autre petit conseil du mécanicien pour les voyageurs en partance pour la côte Est américaine : « Vérifiez avec votre compagnie d'assurances si votre couverture est suffi-

sante lorsque vous êtes aux États-Unis. Les règles sont différentes et mieux vaut éviter les surprises. »

Même si ces conseils n'ont rien à voir avec la mécanique, Pierre Lafrance demandera au conducteur s'il a l'intention de tirer une tente-roulotte ou une remorque pendant son périple, s'il y aura plusieurs passagers et beaucoup de bagages.

Pourquoi de telles questions ? Simple-ment parce que le nombre de passagers et la charge transportée ont une influence directe sur les freins et les pneus. La vérification des pneus, ce n'est pas que la pression, c'est aussi l'usure. Il ne laissera pas partir un client dont les pneus sont trop usés ou qui présentent des défauts. De plus, le mécanicien regardera le pneu de secours afin de s'assurer qu'il est en bon état et surtout bien gonflé, et qu'il y a un cric. Sur certains modèles, le pneu de secours est sous le véhicule (Dodge Caravan par exemple) et il est retenu par un câble d'acier. Si le système de retenue est rouillé ou coincé, il faudra le réparer.

Par la suite, on inspectera les freins après avoir demandé à l'automobiliste si le freinage est égal, s'il y a des vibrations dans la pédale ou des mouvements irréguliers qui laisseront présager un voilage des disques. De même, pour un voyageur qui traversera les routes de la Gaspésie ou de Charlevoix en remorquant une roulotte, mieux vaut s'assurer que les plaquettes sont en bon état et surtout capables de supporter le voyage. Parfois, on recommandera le remplacement des pièces, à titre préventif.

Si l'automobiliste lui dit qu'il a l'intention de tirer une roulotte, mais qu'il ne l'a jamais fait avant, M. Lafrance lui demandera de vérifier les normes du constructeur pour savoir ce que le véhicule peut supporter comme charge. Il conseillera l'ajout d'un refroidisseur pour le liquide de transmission automatique.

De même, le mécanicien procédera à une inspection attentive du système de refroidissement : qualité du liquide de refroidissement, radiateur, durits, courroies et ventilateur. Il vérifiera le niveau des liquides et les possibilités de fuite : freins, transmission, servodirection, carter, etc.

Pour ceux dont le véhicule est doté d'un système de climatisation, il interrogera le client pour savoir s'il fonctionne bien. « Certains clients nous demandent d'ajouter du fréon ou de le remplacer, raconte M. Lafrance. On ne remplace pas le liquide réfrigérant pour le plaisir. Par contre, si la personne nous dit que le système ne semble pas très performant, c'est qu'il y a une fuite. On la cherchera et on réparera. Sinon, on ne fait rien. »

S'il n'y a pas de pépin ou de pièce à remplacer, l'inspection coûtera une quarantaine de dollars.

Peu importe où vous ferez effectuer l'inspection de votre véhicule, perdez ces quelques heures de votre temps avant de partir au lieu de les perdre sur l'accotement en ronchonnant « j'aurais ben dû passer au garage avant de partir en voyage ! »

Pro-Spec Vente
Recrutement / Placement
Formation Automobile

Une carrière automobile vous intéresse?

Formation offerte

- Conseiller aux ventes
- Directeur commercial (F & I)

Pour des renseignements ou pour obtenir une entrevue confidentielle sur les différents postes disponibles chez les concessionnaires automobiles, contactez-nous au
(450) 359-3233
ou par courriel
ventes@prospecvente.com
f&i@prospecvente.com
www.prospecvente.com

Service de placement avec garantie d'emploi avant la formation. Reconnu par Emploi Québec.

UN DÉTOUR RASSURANT - LA FIABILITÉ D'UN VRAI PRO

CENTRE DE PNEUS BOISSELLE INC.

Mécanique générale
8997, boul. Pie IX, Montréal
(514) 329-5467

PILOT^{MD} SPORT

- Pneu performance maximale
- Indice de vitesse Z
- Réponse directionnelle maximale
- Extraordinaire adhérence sur sol mouillé
- Tenue de route efficace sur sol sec
- Garantie de satisfaction 30 jours

VASTE CHOIX

Docteur du PARE-BRIS

Démarrateurs à distance
Vitres et accessoires d'auto
8993, boul. Pie IX
(514) 325-6573
RAPIDITÉ ✓
COURTOISIE ✓

Sauvez vos cheveux

Stoppez la perte, renforcez vos cheveux, récupérez-les partout où la racine est encore vivante.

Soignez-les avant et après la greffe.

13 années d'expertise capillaire

(514) 289-9762

Clinique SANTÉ Capillaire

Micheline Grimard
infirmière et naturopathe

Analyse microscopique du cheveu.

Soins capillaires personnalisés hommes et femmes.

Approche santé globale : santé, alimentation, stress.

Aussi : problèmes chroniques de santé tenaces.

Votre MARCHAND-CONSEIL UNIPNEU

Roulez doux!

- Roulement doux et silencieux
- Excellente adhérence sur chaussée mouillée
- Maniabilité et stabilité directionnelle supérieures
- Garantie limitée de la bande de roulement jusqu'à 125 000 km

Rabais de 30\$ à l'achat de 4 pneus
Promotion en vigueur jusqu'au 15 juin 2002

Spécial sur jantes de force à 89,95\$ pour la plupart des véhicules

REGATTA 2

GOODYEAR

PNEUS TOUCHETTE inc.

8910, boul. Saint-Laurent, Montréal
(une rue au nord du Métropolitain)
Tél. : (514) 381-1846

ASSOCIATES FLEET SERVICES

foss

GE Capital Gestion de Véhicules

PHH

FREINS

ALIGNEMENT

SILENCIEUX

AMORTISSEURS

BRIDGESTONE

Firestone

DUNLOP

GOODYEAR

PIRELLI

AVON

YOKOHAMA

Pneus Kelly

DEAN

TOYO

Partez en retard, arrivez à l'heure.

LA LEXUS IS 300

0\$ COMPTANT

599\$*

/mois

MODÈLE LEXUS IS 300

- Six cylindres en ligne de 3 L et 215 ch.
- De 0 à 60 milles/h en 6,8 secondes avec la boîte manuelle à 5 rapports.

* Bail 48 mois, dépôt de sécurité requis. Limite de 24 000 km, 15¢ du km additionnel (10¢ moyennant ajustement lors de la négociation du bail). Transport, préparation, immatriculation et toutes taxes applicables en sus. Ne peut être jumelé à une autre offre.

À la conquête de la perfection. **LEXUS**

LEXUS PRESTIGE
Laissez-nous vous gâter...

5770, boul. Taschereau, Brossard
(450) 923-7777
Montréal (514) 990-7724

les folies du printemps



CHRYSLER NEON LE 2002



Louez à
199\$*
par mois.

Location de 48 mois.
Comptant initial de
2 800 \$ ou échange
équivalent. Transport
et taxe sur le
climatiseur inclus.

Options de location de 48 mois offertes*	
Mensualités	Comptant initial
229\$	1 380\$
259\$	0\$

Ou choisissez %[†]
0
de
financement
à l'achat
jusqu'à
60 mois.

L'ensemble 21D comprend :
Transmission manuelle à 5 vitesses
• Moteur de 2 L, 16 soupapes,
132 ch • Sacs gonflables avant de
nouvelle génération • Tapis protecteurs
avant et arrière • Radio AM/FM avec
lecteur de CD et 6 haut-parleurs
• Système antidémarrage Sentry Key^{MD}
• **Climatiseur** • Colonne de
direction inclinable • Console
intégrale avec porte-gobelets
• Plein d'essence gratuit^Δ

**Climatiseur
et lecteur
de CD
inclus**

JEEP TJ SE 2002



Louez à
249\$*
par mois.

Location de 48 mois.
Comptant initial de
2 670 \$ ou échange
équivalent. Transport
inclus.

Options de location de 48 mois offertes*	
Mensualités	Comptant initial
279\$	1 365\$
310\$	0\$

Ou achetez à
19 995\$^Δ

**Roues en
aluminium
sans
frais**

L'ensemble 23R comprend :

Toit rigide et portes intégrales • Moteur de 2,5 L, 120 ch • Radio AM/FM avec **lecteur de CD**
• **Ensemble roues en aluminium et pneus Ecco** • Transmission manuelle à 5 vitesses
• Suspension Quadra-Coil^{MD} • Système 4RM Command-Trac^{MD} • Plein d'essence gratuit^Δ

DODGE DAKOTA SPORT 2002 À CABINE CLUB



Louez à
269\$*
par mois.

Location de 48 mois.
Comptant initial de
2 015 \$ ou échange
équivalent. Transport
et taxe sur le
climatiseur inclus.

Options de location de 48 mois offertes*	
Mensualités	Comptant initial
289\$	1 130\$
315\$	0\$

Ou achetez à
20 995\$^Δ

**Double
de caisse
sans
frais**

L'ensemble 23B comprend :
Moteur Magnum[®] V6 de 3,9 L, 175 ch • Transmission manuelle à 5 vitesses • Radio AM/FM
avec **lecteur de CD** • Jantes en aluminium • Suspension robuste • Caisse de 6,5 pi
• Banquette arrière rabattable avec rangement sous le siège • Différentiel autobloquant
• **Climatiseur** • Doubleur de caisse • Freins à disque à l'avant/tambour à l'arrière avec
antiblocage à l'arrière • Plein d'essence gratuit^Δ

CHRYSLER PT CRUISER 2002



Choisissez %^{††}
0
de
financement
à l'achat
jusqu'à
48 mois.

**AUCUN
PAIEMENT AVANT
90
JOURS**
au financement
à l'achat

**Climatiseur
et lecteur
de CD
inclus**

Ou louez à
289\$*
par mois.

Location de 48 mois.
Comptant initial de
2 710 \$ ou échange
équivalent. Transport
et taxe sur le
climatiseur inclus.

Options de location de 48 mois offertes*	
Mensualités	Comptant initial
319\$	1 385\$
350\$	0\$

L'ensemble 27E comprend :
Moteur de 2,4 L à DACT, 150 ch • Transmission manuelle à 5 vitesses • Radio AM/FM avec
lecteur de CD et 6 haut-parleurs • **Climatiseur** • Banquette arrière à dossier 65-35
repliable et rabattable • Système antidémarrage Sentry Key^{MD} • Lève-glaces, rétroviseurs
chauffants et verrouillage à commande électrique • Roues de 16 po en aluminium peint
• Télédémarrage avec bouton d'alarme • Régulateur de vitesse • Plein d'essence gratuit^Δ



DODGE



daimlerchrysler.ca

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**.

DIPLOMÉS

Rembours
jusqu'à 1 000 \$[†]

Seulement chez votre concessionnaire Chrysler • Dodge • Jeep.

[†] 0 % de financement à l'achat jusqu'à 60 mois sur la Chrysler Neon LE 2002. Voyez votre concessionnaire pour d'autres offres à l'achat exceptionnelles. ^{††} 0 % de financement à l'achat jusqu'à 48 mois sur le Chrysler PT Cruiser 2002. * Tarifs mensuels pour 48 mois établis pour la Chrysler Neon LE 2002 avec l'ensemble 21D, pour le Dodge Dakota Sport 2002 4x2 à cabine Club avec l'ensemble 23B + DSA + XME, pour le Jeep TJ SE 2002 avec l'ensemble 23R + RBR + ACN (phares antibrouillard en option) et pour le Chrysler PT Cruiser avec l'ensemble 27E. Premier versement et dépôt de sécurité exigés à la livraison. Transport inclus. Taxe sur le climatiseur inclus, sauf pour le Jeep TJ SE 2002. Location pour usage personnel seulement. Aucun rachat requis. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 81 600 km au taux de 15 ¢ le kilomètre. Immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre et taxes en sus. Δ Les prix comprennent les allocations du fabricant consenties aux concessionnaires et sont établis pour les modèles suivants équipés comme suit : Dodge Dakota Sport 2002 4x2 à cabine Club avec l'ensemble 23B + DSA + XME et Jeep TJ SE 2002 avec l'ensemble 23R + RBR + ACN (phares antibrouillard en option). Transport, immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, taxe sur le climatiseur et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. [†], ^{††}, ^{*}, ^Δ Sous réserve de l'approbation de Services financiers DaimlerChrysler. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Offres d'une durée limitée, valables sur les modèles 2002, seulement et exclusives qui ne peuvent être combinées à aucune autre offre à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques. Les offres peuvent changer sans préavis. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. Photos à titre indicatif seulement. ** Selon que l'une ou l'autre circonstance se produira la première. Des conditions s'appliquent. Δ Plein d'essence gratuit à l'achat ou à la location de tout véhicule neuf 2002. ‡ Remise aux diplômés de 500 \$ à la location ou de 1 000 \$ à l'achat d'un véhicule à l'exception de la Chrysler Neon (750 \$). Cette offre exclut la Dodge Viper et la Chrysler Prowler. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada. Chrysler est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation. Portez toujours votre ceinture. La banquette arrière est l'endroit le plus sûr pour asséoir les enfants.

Association publicitaire des concessionnaires Chrysler • Dodge • Jeep, du Québec



3046857