

L'AUTO



FORD F-150

BANC D'ESSAI
FORD F-150 PAGES 8 ET 9



GODIN
AU VOLANT

Pick-up de légende

Le F-150 de Ford est un pick-up de légende. Il fait tellement partie de notre environnement quotidien qu'on a l'impression de l'avoir toujours vu. Le Web offre une occasion de mieux le connaître.

LUDOVIC HIRTZMANN
SUR LE WEB
COLLABORATION SPÉCIALE

Dans une étude publiée sur son site Internet en mars 2001, le CAA révélait que parmi les véhicules de rêve des Canadiens, le F-150 était classé en troisième position dans la catégorie véhicule familial, derrière les Grand Cherokee et Camry. Pourtant, on ne peut pas dire que ce type de pick-up soit une jeunesse. Comme le rappelle le site F-150 Online, la série F apparaît chez Ford en 1948 et elle obtient toujours du succès même si elle a largement dépassé la cinquantaine.

Le F-150, camionnette populaire, a connu une renommée mondiale puisqu'on le retrouve jusqu'en Australie. Le Ford F-Series Australia Club met en ligne de nombreuses photos de Ford F de différentes années (www.fordseriesclub.org.au/gallery.htm). Ce club australien regroupe également des passionnés d'autres modèles de la série F. Dans le même ordre d'idée, The Old Ford Truck Club propose quelques beaux clichés des premières Ford F. Si le site Internet Ford Trucks Enthousiasts présente plusieurs articles techniques sur les F-150, ce site est surtout utile en raison des liens qu'il établit vers l'actualité de la planète Ford. Le forum du Ford Trucks Enthousiasts comporte déjà plus d'une centaine de contributions pour le modèle 2004 du F 150. Ford Canada rappelle sur son site que le nouveau F-150 propose un choix de deux moteurs: un moteur Triton V8 de 5,4 litres, à trois soupapes par cylindre et un moteur Triton V8 de 4,6 litres. Le tout nouveau moteur Triton V8 de 5,4 litres, fabriqué à Windsor, en Ontario, libère 300 chevaux à 5000 tr/min et un couple de 365 lb/pi à 3750 tr/min.

Le site le plus complet sur les F-150 demeure le fordf150.net. Chaque rubrique pourrait être en soit un site et il faut des heures pour faire le tour du propriétaire. Les bricoleurs seront comblés. Les auteurs du site ont mis en ligne 48 articles pratiques: « Comment faire ». Vous apprendrez aussi bien à installer un ventilateur électrique qu'à réparer vos freins ou encore à changer votre filtre à huile. Si vous posez encore des questions sur votre F-150, un forum devrait vous aider à résoudre bien des problèmes!

EN SAVOIR PLUS SUR LE F-150

Le site officiel de Ford
www.ford.com
Ford F150.net
www.fordf150.net
F150 Online
www.f150online.com
CAA
www.caa.ca/f/nouvelles-enjeux/av/2001/av-01-03-22.shtml
Ford Trucks Enthousiasts
www.ford-trucks.com
The Old Ford Truck Club
users.choice.net/oftc/

BANC D'ESSAI

► La chronique d'Éric Lefrançois en pages 8 et 9



Un vrombissement éclatant, une bombe sur la route.

PHOTO ALAIN ROBERGE, LA PRESSE ©

MUSTANG MACH ONE PAS POUR TOUT LE MONDE

Quand on pense au prestige d'une voiture, on ne fait pas toujours référence à la voiture même, mais surtout à l'espèce d'aura mythique qui l'entoure. Et pour moi, prestige se conjugue avec le premier (et toujours unique, à mes yeux) *pony car*. Mais il y a un mois, quand a débuté cette série d'essais de voitures de sport, la Corvette, qui fêtait alors ses 50 ans, s'est imposée pour le premier reportage. C'est maintenant au tour de la Mustang, l'auto qui carbure à l'émotion pure.

One, que le constructeur avait mise en vente en 1969.

Premier signe distinctif du bolide, le célèbre *shaker hood*, la prise d'air du moteur reliée directement au collecteur d'admission et qui jaillit littéralement à travers le capot avant. Cette tête de moteur apparente tressaille à la moindre accélération, donnant à la petite Mustang un air méchant. Pour moi, ça reste terriblement évocateur des voitures des années 1970.

Et en matière d'impressions de conduite, il est difficile de faire mieux qu'avec cette voiture, puisque la Mustang Mach One est probablement la reine en ce domaine. Avec ce superbolide aux lignes si particulières, on se retrouve près de 40 ans en arrière, au moment où les performances brutes des voitures étaient tout ce qui comptait. Pas de chichi, pas de gadgets électroniques, rien qu'un vrombissement éclatant, et une bombe sur la route.

Bien sûr, Ford a un peu perfectionné le principe, même si la Mach One, lancée en 2003 et de retour pour l'année-modèle 2004, est directement inspirée de la première Mach

Sur le capot, une ligne noire mate à l'image des anciens modèles et une couleur d'un bleu unique nous ramènent résolument dans les années 60 et 70.

Malgré ce petit air volontairement vieillot, le moteur est tout ce qu'il y a de plus moderne: un gros V8 de 5,4 litres qui libère jusqu'à 310 chevaux lorsqu'il est poussé à 6000 tr/min.

► Voir MUSTANG en 3



BERTRAND GODIN
COLLABORATION SPÉCIALE

Rares ont été les voitures toujours admirées pour leur qualité et leurs performances. Seules quelques élues ont réussi à atteindre ce statut unique et, du nombre, la Ford Mustang est certainement la plus prestigieuse.

C 230 KOMPRESSOR



KOMPRESSOR: MOTEUR SURALIMENTÉ À ÉCHANGEUR THERMIQUE ET TUBULURE D'ADMISSION À AIR FORCÉ. EN UN MOT: L'ENFER!

► LA TOUTE NOUVELLE BERLINE C 230 KOMPRESSOR 2004. Nerveux moteur suralimenté. 189 chevaux. Transmission à 6 rapports. Vous feriez bien de vous habituer à des poussées d'adrénaline. Mercedes-Benz. N'attendez plus.

Mercedes-Benz West Island
4525, Boul St-Jean, Dollard-des-Ormeaux, (514) 620-5900

Mercedes-Benz Rive-Sud
4844, Boul Taschereau, Greenfield Park, (450) 672-2720

BERLINE C 230
KOMPRESSOR

425\$*

Une valeur
équitable



Mercedes-Benz

POUR LE TEMPS DES FÊTES, LA FAMILLE S'AGRANDIT.



LA TOUTE NOUVELLE SWIFT⁺ 2004 À partir de **13 495 \$†**

- 5 PORTES • VOLANT INCLINABLE
- SIÈGE DU CONDUCTEUR À HAUTEUR RÉGLABLE • 103 ch • RADIO AM/FM/CD
- DEUX COUSSINS GONFLABLES
- DE L'ESPACE POUR 5

Location à partir de

169 \$**

par mois sur 60 mois avec
1 325 \$ comptant

0 \$

dépôt de
sécurité

Transport et
préparation inclus

**PREMIER
VERSEMENT
GRATUIT**

**SUZUKI PAIE LE PREMIER
MOIS DE LOCATION
SUR TOUS LES NOUVEAUX
MODÈLES 2004††**

OU

0 %

**FINANCEMENT À L'ACHAT
POUR TOUS LES MODÈLES 2004***



LA TOUTE NOUVELLE VERONA 2004 À partir de **22 995 \$†**

- MOTEUR 6 CYLINDRES DE SÉRIE**
- FREINS À DISQUE AUX QUATRE ROUES
 - 155 ch • CLIMATISEUR • RADIO AM/FM/CD/CASSETTE • RÉGULATEUR DE VITESSE
 - GLACES/SERRURES/RETROVISEURS CHAUFFANTS À COMMANDE ÉLECTRIQUE

Location à partir de

269 \$**

par mois sur 60 mois avec
3 300 \$ comptant

0 \$

dépôt de
sécurité

Transport et
préparation inclus

SUZUKI. ÇA BOUGE.

**VOUS SEREZ ENCORE
PLUS ÉTONNÉ EN
VISITANT VOTRE
CONCESSIONNAIRE
SUZUKI OU LE
WWW.SUZUKI.CA**

VILLE-MARIE SUZUKI

Montréal (514) 598-8666

G/S SUZUKI

Shawinigan (819) 539-5438

CARREFOUR SUZUKI

St-Rose, Laval (450) 625-1114

LANGEVIN SUZUKI

St-Eustache (450) 623-6431

LAROCHELLE SUZUKI

Cap-de-la-Madeleine (819) 375-7111

LASALLE SUZUKI

LaSalle (514) 368-8277

PARENT SUZUKI

Drummondville (819) 478-8181

VISION SUZUKI

Victoriaville (819) 758-6461

GIROUX LABELLE SUZUKI

St-Agathe (819) 326-1615

SUZUKI DE LAVAL

Laval (450) 682-4000

ST-HUBERT SUZUKI

St-Hubert (450) 676-0239

NAPIERVILLE SUZUKI

Napierville (450) 245-0606

SUZUKI DE L'OUTAOUAIS

Hull (819) 771-1900

CONCEPT SUZUKI

Granby (450) 372-2007

JOLIETTE SUZUKI

Joliette (450) 755-1055

SHERBROOKE SUZUKI

Rock Forest (819) 340-1200

LACHUTE SUZUKI

Chatham (450) 562-0262

PARCOURS SUZUKI

St-Jérôme (450) 438-3528

REPENTIGNY SUZUKI

Repentigny (450) 585-9950

SUZUKI ST-HYACINTHE

St-Hyacinthe (450) 774-1332

LONGUEUIL SUZUKI

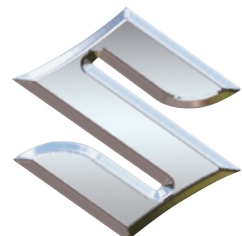
Longueuil (450) 670-5708

HYMUS SUZUKI

Dorval (514) 685-5370

REGATE SUZUKI

Valleyfield (450) 373-4372



**SUZUKI
C'EST VRAI**

*Le financement à l'achat au taux de 0 % jusqu'à 36 mois est disponible auprès de la Banque de la Nouvelle-Écosse ou de Crédit Suzuki Canada, à concurrence du prix d'achat complet de tout modèle 2004 neuf disponible. Exemple : pour un emprunt de 10 000 \$ à un taux d'intérêt annuel de 0 % pour un terme de 36 mois, les mensualités sont de 277,77 \$. Le coût d'emprunt est de 0 \$ et l'obligation totale est de 10 000 \$. †P.D.S.M. de la Suzuki SwiftTM 2004 et de la Verona GL^{TA} 2004. Transport et préparation (995 \$) en sus. **Offre d'une durée limitée pour les clients admissibles à la location des véhicules suivants : Suzuki SwiftTM 2004, Suzuki Verona GL^{TA} 2004. Le paiement de location est basé sur un terme de 60 mois pour des mensualités de 169 \$/269 \$ [obligation locative totale de 11 450 \$/19 443 \$ incluant le comptant initial] avec kilométrage alloué de 100 000 km [0,10 \$/km additionnel]. Le taux annuel est de 4,9 % avec comptant requis de 1 325 \$/3 300 \$. L'offre de location inclut les frais de transport et de préparation (995 \$). Aucun dépôt de sécurité requis. Voyez un concessionnaire participant pour tous les détails et autres conditions applicables, et pour connaître les diverses options d'achat offertes à la fin du bail. Certains concessionnaires peuvent louer à un taux moindre. Les offres de location sont disponibles pour une durée limitée auprès de créditLinx et ne peuvent être combinées à aucune autre offre. D'autres offres et taux de location sont aussi disponibles auprès de Crédit Suzuki Canada. Les offres de location et de financement s'adressent aux clients admissibles au crédit (S.A.C.). Les offres de location, de financement et les P.D.S.M. n'incluent pas les frais d'immatriculation, d'assurances, d'administration, d'acquisition, d'enregistrement RDPRM ou toutes taxes applicables. Voyez un concessionnaire participant pour tous les détails. Les véhicules peuvent différer de l'illustration. ††Le premier versement de location et les taxes applicables seront payés par Suzuki Canada Inc. sur tous les nouveaux modèles Suzuki 2004 et ce, pour tous les termes de location. Le client commencera ses mensualités 30 jours après le début du bail.



PHOTO ALAIN ROBERGE, LA PRESSE ©

Ce qui permet à la Mach One de se démarquer ne se trouve pas seulement sur et sous le capot.

MUSTANG MACH ONE

Un instant de pur bonheur à écouter le ronron du moteur

MUSTANG

suite de la page 1

Ce qui permet à la Mach One de se démarquer ne se trouve pas seulement sur et sous le capot. La suspension est montée sur des ressorts d'une plus grande fermeté qui ont la propriété d'abaïsser la voiture de près de trois centimètres. On y a aussi ajouté de plus grosses barres antiroulis, des jambes de force avant et des amortisseurs arrière pressurisés Tokico, en plus d'entretoises de châssis. Les freins sont par étriers et disques ventilés Brembo aux quatre roues, avec ABS et antipatinage de série, que l'on jumelle à des roues en alliage de 17 pouces, chaussées de pneus Goodyear Eagle de taille 245/45ZR17. Bref, du véritable équipement sportif pour un modèle à la personnalité nettement agressive.

Toutes ces données techniques étant comprises (je sais que plusieurs d'entre vous apprécient ce genre d'information), il est temps maintenant de faire ce que Ford veut vraiment que l'on fasse avec sa voiture : la mettre sur la route. Et c'est à ce moment que le véritable plaisir s'installe. À la condition expresse cependant d'être en mesure d'apprécier les particularités uniques de la Mach One.

D'abord, la grosse américaine est d'une grande lourdeur. Au poste de pilotage, on a presque l'impression de prendre place au volant d'une voiture Nascar de gros calibre et j'ai eu le vague sentiment de me retrouver quelque part sur le circuit de *stock-car* que j'ai connu l'année dernière. À une différence près cependant : la voiture est nettement plus confortable (je n'ai pas eu souvent une voiture de *stock-car* avec des sièges en cuir offrant un tel support) et dispose surtout d'une gamme d'accessoires dont on ne rêve même pas sur une voiture de course.

Premier grand frisson : simplement tourner la clé de contact. Le moteur fait entendre un véritable rugissement, comme un animal prêt à bondir. Bon, c'est vrai que Ford a un peu insisté là-dessus en dotant le bolide de deux échappements surdimensionnés chromés, mais tout de même... Écouter ce ronron en regardant bouger la bouche d'air sur le capot relève du pur bonheur.

À peine sur la route, le fringant coursier semble se cabrer, prêt à partir au grand galop. Il suffit d'une seule accélération pour atteindre des vitesses bien supérieures aux limites permises en quelques secondes à peine (moins de 5,8 secondes pour le 0-100 km, soit un peu mieux que le modèle Bullitt, mais un peu moins que la SVT annoncée pour l'an prochain).

Mais le véritable côté fascinant de cette Mustang, c'est qu'on sent cette sensation de vitesse et de puissance aussi à faible régime. Et il y a tellement de couple que je me plaisais à ne pas utiliser le premier rapport au départ et la voiture ne s'en plaignait pas.

On ne peut malheureusement

pas en dire autant de la pédale d'embrayage avec laquelle Ford a peut-être poussé un peu trop loin la nostalgie, allant jusqu'à la rendre aussi résistante que les anciens bolides des années 1970. Le résultat est peut-être intéressant lors de brusques accélérations, mais catastrophique dans la circulation urbaine : une seule heure de pointe et vous avez des crampes dans le mollet.

Avec une course de changement de vitesse assez longue, il m'a fallu quelques heures de pratique pour apprécier la boîte de vitesse et l'utiliser de façon rapide et efficace.

Sur la route, la Mustang est impeccable. Il est cependant toujours sage de conserver enfoncé le système d'antipatinage, surtout

sous la pluie où même sans cette fonction et malgré mon expérience de conduite, j'aurais pu me faire surprendre. On y perd en plaisir, mais on y gagne en primes d'assurance...

Même sur la piste, quand on la pousse un peu, à cause de son poids et de sa hauteur au sol, la voiture a une forte tendance à prendre le large, exactement comme une voiture de *stock-car*.

Quant au freinage, il se compare probablement à celui d'un autobus en terme de douceur. Il faut alors vouer un grand respect aux limites de l'auto car un mauvais jugement et la bête ne pardonne pas, contrairement à plusieurs.

C'est d'ailleurs ce qui me laisse croire que la Mustang ne peut pas être appréciée par tout le monde.

Il faut une grande maîtrise de conduite pour être en mesure d'aimer ce gros et puissant bolide. En revanche, il y a tellement de voitures qui ne donnent aucune sensation de conduite que c'est cette puissance et cette folie un peu sauvage d'un modèle difficile à dompter qui rend la Mustang Mach One unique. Elle n'est certainement pas à laisser entre les mains de tout le monde. Mais personnellement, j'ai eu beaucoup de plaisir à la conduire.

Et dire que l'on propose une Mustang avec un petit moteur. C'est presque un sacrilège de construire ainsi une voiture qui est faite pour la puissance et qui le prouve depuis longtemps.

— En collaboration avec Marc Bouchard

FICHE TECHNIQUE

Mustang Mach One



Moteur : V8 de 4,6 litres quatre soupapes par cylindre

Autres moteurs : V6 de 3,8 L avec deux soupapes par cylindre

Puissance : 310 ch. à 6000 tr/min (308 ch. avec transmission automatique)

Couple : 335 lb-pi à 4200 tr/min (325 avec transmission automatique)

Suspension : barre stabilisatrice à l'avant, essieu rigide à l'arrière

Freins : à disque ventilés aux quatre roues (de marque Brembo)

Sécurité : ABS et contrôle de traction (Mach 1)

Pneus : P245/45ZR17

0-100km/h : 5,8 s (Mach 1), 7,0 s (GT) et 9,0 s (V6)

Consommation : 14 litres au 100 km (ville) et 9 litres au 100 km (route)

Prix : de 23 195 \$ à 46 395 \$ et de 27 795 \$ à 50 695 \$ (version décapotable)

Prix du modèle d'essai : 37 695 \$

FORCES

- > Moteur V8 performant
- > Sonorité exceptionnelle
- > Tenue de route sans reproche

FAIBLESSES

- > Suspension arrière trop rigide
- > [Shaker hood] encombrant pour la vue



NE FAITES PAS QUE CHOISIR LA TRACTION INTÉGRALE. CHOISISSEZ LA PLUS INTELLIGENTE ET CELLE QUI CONSOMME LE MOINS.

LA SÉCURITÉ POUR 7 PASSAGERS EN TRACTION INTÉGRALE, VERSION 2004.

BIEN ÉQUIPÉE À PARTIR DE

648 \$*

/MOIS, 39 MOIS
TRANSPORT ET
LIVRAISON INCLUS

JOHN SCOTTI AUTO LTÉE
4315, boul. Métropolitain Est
Saint-Léonard (514) 725-9394

VOLVO DE BROSSARD
9405, boul. Taschereau
Brossard (450) 659-6688

XC90 - CARACTÉRISTIQUES DE SÉRIE : TRACTION INTÉGRALE CONTRÔLÉE ÉLECTRONIQUEMENT AVEC RÉGULATEUR DE TRACTION • BOÎTE DE VITESSE AUTOMATIQUE AVEC GEARTRONIC • 7 PASSAGERS • RÉGULATEUR DE STABILITÉ ANTI-RETOURNEMENT • SELLERIE EN CUIR • SIÈGE CONDUCTEUR À CONTRÔLE ÉLECTRIQUE • TOIT OUVRANT À COMMANDE ÉLECTRIQUE • SYSTÈME DE CLIMATISATION À DEUX ZONES CONTRÔLÉ ÉLECTRONIQUEMENT • LE MEILLEUR ESPACE UTILITAIRE DE SA CATÉGORIE • UN ARSENAL DE CARACTÉRISTIQUES DE SÉCURITÉ DE SÉRIE

VOLVO LAVAL
1436, boul. St-Martin Ouest
Laval (450) 667-4960

UPTOWN VOLVO
4900, rue Paré
Montréal (514) 737-6666

OPTEZ POUR LA XC90 T6. VOUS OBTIENDREZ UN MOTEUR PLUS PUISSANT, UNE EXPÉRIENCE DE CONDUITE ENCORE PLUS SATISFAISANTE ET UN MOTEUR TURBO DE 268 CHEVAUX • UN CHARGEUR DE 6 CD ENCASTRÉ • UN SIÈGE PASSAGER À COMMANDE ÉLECTRIQUE À 8 RÉGLAGES • UN VOLANT TACHYMÉTRIQUE • UN RÉTROVISEUR À ATTÉNUATION AUTOMATIQUE • DES ROUES DE 17 PO EN ALLIAGE DE SÉRIE.

DEMANDEZ À VOTRE CONCESSIONNAIRE VOLVO TOUS LES DÉTAILS SUR LES RABAIS AUTOMATIQUES OFFERTS SUR LA XC90 T6.

FRANKE VOLVO
180, rue Principale
Sainte-Agathe (819) 326-4775

VOLVO POINTE-CLAIRE
15, Auto Plaza, Pointe-Claire
(514) 630-3666

AUTOMOBILES CHICOINE INC.
855, rue Johnson, Saint-Hyacinthe
(450) 771-2305

*Le PDSF pour une Volvo 2004 XC90 2.5T AWD est de 54 995 \$. Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit. À titre d'exemple, crédit-bail pour une Volvo 2004 XC90 2.5T, frais de transport et de livraison de 1 275 \$ inclus; 648,17 \$ par mois pendant 39 mois. Accompte de 4 125 \$. Le coût total de location est de 25 276,83 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 33 522 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement optionnel. Le premier paiement mensuel est dû au début à la livraison. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,16 \$ par kilomètre excédentaire). Taux annuel : 4,89%. Dépôt de garantie non requis. Taxes, immatriculation, assurance, inscription au RDPRM et frais d'administration en sus. Le concessionnaire peut vendre/louer à prix moindre. L'offre prend fin le 31 décembre 2003. Certaines conditions s'appliquent. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2003 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

L'AUTO

Les âges d'or de l'automobile



ALAIN RAYMOND
RÉTROVISEUR
COLLABORATION SPÉCIALE

L'automobile a plus de 100 ans. Plusieurs constructeurs ont déjà fêté leur centenaire et *Rétroviseur* se fait un plaisir de vous présenter, semaine après semaine, les voitures qui meublent nos souvenirs de jeunesse et nos albums de famille, celles qui nous ont fait rêver et qui, malgré le passage du temps, suscitent encore des émotions.

Les vedettes du 20^e siècle sont connues : Ford Model T, Austin Mini, Citroën DS 19, Volkswagen Beetle et Porsche 911. Mais que vous soyez amateurs de belles américaines, de prestigieuses allemandes, d'exotiques italiennes, d'attachantes anglaises ou d'insolites françaises, vous avez sans doute cherché un jour à savoir quel pays et quelle époque ont le plus profondément marqué l'histoire de l'automobile.

À cette question, *Rétroviseur* va tenter de répondre à s'inspirant d'un événement qui a pris naissance en Hollande à la fin du siècle dernier et qui avait pour ambition de réunir les 100 voitures les plus marquantes du 20^e siècle telles que choisies par un panel de 126 chroniqueurs automobiles et historiens issus de 32 pays.

La collection *Car of the Century* a ensuite entrepris un tour du monde, faisant un bref arrêt à Toronto, arrêté qui est malheureusement passé plutôt inaperçu. *Rétroviseur* était là et a pu admirer le 20^e siècle automobile et récolter quelques faits intéressants que nous vous présentons ici.

D'abord, les pays. La Grande-Bretagne, les États-Unis, la France, l'Italie, l'Espagne (oui, l'Espagne), l'Allemagne, la République tchèque et le Japon ont tous marqué le premier siècle de l'automobile. De ces huit pays, la Grande-Bretagne et les États-Unis sont ex aequo, inscrivant



PHOTO ALAIN RAYMOND, COLLABORATION SPÉCIALE

Fiat 500 et Ferrari 250 SWB : sous la même lettre F, deux expressions fort différentes de l'automobile, toutes deux figurant sur la liste des 100 voitures les plus marquantes du 20^e siècle.

20 voitures chacun. Viennent ensuite l'Italie avec 19, la France avec 15 et l'Allemagne avec 14. Ferment la marche : le Japon (7), l'Espagne (2), la Suède (2) et l'ancienne Tchécoslovaquie (1).

Les trois grands

À tout seigneur, tout honneur. Commençons par la Grande-Bretagne qui, malgré l'importance moindre de sa population et de son économie, réussit à se placer en tête, ex aequo avec les États-Unis. Ses points forts : l'ingéniosité de ses créateurs et, dès les années 1950, leur aptitude à appliquer à l'automobile les techniques provenant de l'aviation, notamment en matière de châssis. Très présente entre 1951 et 1975 (11 voitures sur 41), la Grande-Bretagne disparaît subitement du palmarès pour le dernier quart de siècle. Victime du « mal anglais » provoqué par l'immobilisme des dirigeants et l'intransigeance des syndicats, l'industrie automobile anglaise se décompose pour passer presque entièrement en mains étrangères. Il reste le génie des ingénieurs automobiles britanniques qui mènent encore très majoritairement le bal technique de la Formule 1.

Viennent ensuite nos voisins Américains dont l'influence s'exerce sur-

tout entre 1900 et 1950 où ils parviennent à classer 15 voitures sur 49. Ford, Duesenberg, Cadillac, Packard, Chrysler, Auburn, Cord, Lincoln, Willis, Studebaker et Tucker rivalisent d'élégance, de luxe, de distinction et de puissance. C'est sans conteste, l'âge d'or de l'automobile américaine. Mais cette période faste s'éteint brutalement après 1950 et les États-Unis, malgré leur puissance industrielle grandissante — ou peut-être à cause d'elle — ne parviennent qu'à placer cinq voitures marquantes sur les 51 retenues pour la deuxième moitié du 20^e siècle.

Pourquoi un tel ralentissement ? Certains diront que l'Amérique a perdu la passion de l'automobile bien faite pour embrasser celle de l'argent vite fait. Au vu des chiffres d'aujourd'hui, on constate que la baisse se poursuit et que la pente se révèle de plus en plus ardue à remonter. Aurions-nous perdu à tout jamais l'excellence des Cadillac, des Packard et des Duesenberg d'antan ?

Dans le trio de tête, notons la position surprenante de la petite Italie qui, malgré la taille relativement restreinte de son industrie automobile, réussit (avec 19 voitures choisies) à se placer troisième, derrière les deux grands anglo-saxons. Mécaniques sophistiquées, stylisme remarquable,



PHOTO JEAN MARTIN, COLLABORATION SPÉCIALE

artisanat passionné, sport automobile et voiture urbaine sont les points forts de l'Italie qui se démarque notamment entre 1926 et 1975 (20 voitures sur 86). Les imbattables Alfa Romeo des années 1930 sont suivies des remarquables Lancia, des petites Ferraris, et des séduisantes Ferrari. Mais à l'instar de la Grande-Bretagne, l'Italie automobile s'éteint dans le dernier quart de siècle, victime elle aussi d'un immobilisme érigé en système et d'une qualité d'exécution plus que médiocre. Fort heureusement, reste la superbe des grands stylistes italiens, l'incroyable mythe qu'est Ferrari et, finalement à l'horizon, la renaissance tant espérée de la grande marque que fut Alfa Romeo.

Le duo franco-allemand

Moins prolifiques, mais parfois tout aussi géniaux, les créateurs français et allemands se classent respectivement quatrième et cinquième, notamment grâce à Renault, Citroën et Bugatti d'une part, et BMW, Audi, Porsche et Volkswagen de l'autre. À la sophistication des Bugatti s'oppose la rigueur des Mercedes-Benz des années 1930. À l'innovation des Citroën s'oppose l'excellente mécanique des Porsche, et au caractère pratique des Renault répond

l'ingéniosité des Audi.

Reste l'Espagne avec ses Hispano Suiza, le Japon qui fait apparition en 1966 et la République Tchèque avec ses révolutionnaires Tatra.

La palme de la marque la plus souvent citée parmi les 100 voitures les plus marquantes du 20^e siècle revient à l'italienne Lancia avec six modèles retenus.

QUELQUES CHIFFRES

*Les 100 voitures les plus marquantes du 20^e siècle proviennent de 57 constructeurs, dont 20 ont aujourd'hui disparu.

*La décennie la plus fertile est celle des années 1950 (20 sur 100), suivie des années 1960 (17 sur 100). Les années 1990 ne comptent que trois voitures marquantes. L'innovation s'essouffle !

*L'âge d'or de l'automobile : entre 1930 et 1970 (68 sur 100)

*Sur les 100 voitures retenues, 73 sont européennes, 20 américaines et 7 asiatiques.

NOUVELLE SENSATION
2004
mazda 3

OFFRE DE LANCEMENT

À partir de **199\$*** /PAR MOIS*

LIQUIDATION 2003

Protégé 5 2003
À partir de **225\$*** /PAR MOIS*

Protégé 2003
À partir de **169\$*** /PAR MOIS*

Ile-Perrôt **Mazda 2-20** **D.D.O.**
1, Don Quichotte 3800, boul. des Sources

(514) 453-3333 Mtl 335-6331
Mtl 875-1925 (514) 685-5555

* location 48 mois, comptant ou échange équivalent Protégé 1325\$, Protégé 5 1325\$ et Mazda 3, 1370\$ transport et préparation en sus. Taxe en sus. 20,000km annuel. ** T.T.P. en sus.

La Lincoln de Kennedy en solde

LUDOVIC HIRTZMANN
COLLABORATION SPÉCIALE

La Lincoln Continental 1963 de John F. Kennedy est toujours en vente sur le site Web d'eBay. Cette superbe limousine blanche, dernière voiture de laquelle John Fitzgerald Kennedy est sorti vivant, n'a pas trouvé preneur le 1^{er} décembre dernier. Son propriétaire, John Reznikoff, en voulait au moins un million de dollars, américains bien sûr. Moins gourmand, le vendeur se contente désormais d'une mise à prix de 200 000 dollars. Mais mêm-

me à ce prix là, rien ne dit que la limousine présidentielle trouvera preneur. Les clients d'eBay pouvaient acquérir en ce début de semaine une autre Lincoln Continental 1963, qui certes n'avait pas transporté JFK, pour seulement 3 500 dollars. Les enchères pour la voiture du président assassiné sont ouvertes jusqu'au vendredi 12 décembre 10h29. Avis aux amateurs !

En savoir plus la Lincoln Continental de Kennedy : eBay (rubrique Auto - catégorie Lincoln)
<http://www.ebay.com>

XC90 648\$*
/MOIS. 39 MOIS
TRANSPORT ET LIVRAISON INCLUS

NE FAITES PAS QUE CHOISIR LA TRACTION INTÉGRALE. CHOISISSEZ LA PLUS INTELLIGENTE ET CELLE QUI CONSOMME LE MOINS.

LA SÉCURITÉ POUR 7 PASSAGERS EN TRACTION INTÉGRALE, VERSION 2004.

OPTEZ POUR LA XC90 T6. VOUS OBTIENDEZ UN MOTEUR PLUS PUISSANT, UNE EXPÉRIENCE DE CONDUITE ENCORE PLUS SATISFAISANTE ET UN MOTEUR TURBO DE 268 CHEVAUX • UN CHARGEUR DE 6 CD ENCASTRÉ • UN SIÈGE PASSAGER À COMMANDE ÉLECTRIQUE À 8 RÉGLAGES • UN VOLANT TACHYMÉTRIQUE • UN RÉTROVISEUR À ATTÉNUATION AUTOMATIQUE • DES ROUES DE 17 PO EN ALLIAGE DE SÉRIE.

À qui la chance sur nos modèles de démonstration 2004 ?

S40 S60 S80

John SCOTTI VOLVO

4315, BOUL. MÉTROPOLITAIN E. SAINT-LÉONARD

TEL.: (514) 725-9394

VENEZ NOUS VOIR POUR PLUS DE DÉTAILS

EN ROULANT

Eclipse : un avant-gout à Detroit

La vedette mécanique de *Rapides et dangereux* se prépare à quitter la scène pour faire place à une nouvelle Eclipse, plus racée, plus performante. C'est du moins ce que laisse entendre la direction du constructeur japonais qui profitera de son passage dans la ville de l'automobile à l'occasion du salon de Detroit pour dévoiler la direction esthétique qu'elle entend donner à son populaire coupé sport. C'est donc sous la forme d'une étude conceptuelle que se présentera la quatrième génération de l'Eclipse dont les lignes rondes et fluides préfigureraient le modèle de série appelé à voir le jour en 2005.

Surenchère

Soucieuse de remporter la bataille des chevaux-vapeur, la société BMW aurait, a-t-on appris, demandé à ses avocats d'acquiescer les droits pour les matricules 560 et 660, laissant ainsi penser qu'elle pourrait glisser son moteur V12 à bord de ses actuels Séries 5 et 6. Affaire à suivre !

C'est Noël

Là où il se trouve, Agnelli doit sourire un peu. En effet « sa » Fiat Panda vient d'obtenir le prix de « voiture européenne de l'année » décerné par un jury composé de 58 journalistes européens. La petite italienne devance de 40 points la Volkswagen Golf V et la Mazda 3 arrivées deuxième ex aequo. C'est la 11^e fois de son histoire que le groupe Fiat (Fiat, Alfa Romeo, Lancia) voit un de ses modèles décrocher ce titre qui permet bien souvent de gonfler ses ventes. Face aux autres candidates au titre, la Panda a réussi à faire valoir ses qualités « humaines » : fonctionnalité, gabarit idéal pour la ville tout en embarquant cinq passagers, bouille sympathique et prix accessible à tous.

Une ville, une voiture

Après la ville de Santa Fe (Nouveau-Mexique), c'est au tour de celle de Tucson (Arizona) d'inscrire son nom sur l'un des produits de la gamme de Hyundai. Le constructeur coréen donnera, en effet, le nom de cette ville américaine à son prochain tout-terrain compact dont la sortie est prévue pour 2005. Sa silhouette ressemble quelque peu au Kia Sorento avec ses passages de roues et son bas de caisse renforcés.

— Eric LeFrançois, collaboration spéciale

Communauto roule en solitaire

LUC-SIMON PERRAULT
COLLABORATION SPÉCIALE

Avec 258 voitures et 113 points de service, desservant 5000 automobilistes à temps partiel, l'entreprise d'auto-partage Communauto roule plutôt bien. Lorsque Benoît Robert a démarré l'affaire à Québec, il y a neuf ans, la quinzième de clients sensibles à cette nouvelle forme de transport urbain n'avaient à leur disposition que deux Pontiac Firefly et une Ford Fiesta usagée.

Applaudi et célébré, l'auto-partage poursuit néanmoins sa route seul. Beaucoup de tapes dans le dos par tous les intervenants majeurs du transport public au Québec, mais peu de mesures concrètes pour lui donner un coup de... roue.

Dans son plan d'action sur les changements climatiques, l'ex-gouvernement péquiste inquiet de l'augmentation des émissions de gaz à effet de serre, appuyait le partage de voiture en promettant, entre autres mesures, de faciliter l'accès aux places de stationnement. Fort de cet engagement, Communauto a demandé au ministère des Transports de lui céder, contre loyer, quelques places dans son stationnement. Impossible, car trop compliqué, a-t-on répondu à l'époque. Une des principales occupations de Communauto a toujours été de trouver des places de stationnements pour ses voitures.

L'auto-partage se veut un moyen

Beaucoup de tapes dans le dos de la part de tous les intervenants majeurs du transport public au Québec, mais peu de mesures concrètes pour lui donner un coup de... roue.

pour contrer l'explosion du parc automobile et ses effets pervers sur l'efficacité et l'achalandage des autres modes de transports. « Il est illusoire de penser que les gens vont se passer de l'auto. Ce que nous voulons c'est intégrer l'auto à l'offre de transport public », explique Benoît Robert, qui se définit comme un environnementaliste pragmatique qui voudrait que l'antagonisme entre la voiture particulière et les transports publics disparaisse : « Il faut arrêter de les mettre dos à dos et songer à les combiner. »

Crise de croissance

Communauto reçoit des dizaines de demandes d'adhésion chaque jour. Actuellement, il y a un mois d'attente pour devenir membre.

Afin de satisfaire une clientèle plus nombreuse, l'entreprise a développé avec Clicnet un logiciel de gestion de parc automobile et de

réserve. Pour en rentabiliser le coût, Communauto vend ou loue son logiciel à des entreprises semblables ailleurs au pays. Aussi l'installation progressive, d'ici la fin de l'année 2004, d'ordinateurs de bord, dotés d'une technologie GPS, devrait permettre une gestion efficace de tous les véhicules.

Ces mesures libèrent la main-d'oeuvre de tâches fastidieuses. Actuellement, 40 % de la clientèle réserve par Internet, ce qui réduit le nombre d'appels téléphoniques de 35 à 40 %. Le délai de facturation passe notamment de trois semaines à un jour tout en diminuant le nombre d'erreurs, ce qui permet de concentrer les efforts sur le service à la clientèle. On espère aussi qu'à terme, les délais d'adhésion seront réduits.

Présente dans les centres-villes de Montréal, Québec, Sherbrooke et Gatineau, l'entreprise désire, après avoir consolidé ses acquis, étendre son service aux banlieues, ciblant le marché de la deuxième voiture des ménages. Benoît Robert envisage l'avenir avec confiance : « Nous sommes en train de devenir un service de consommation de masse ».

Solution aux embouteillages

Le parcours de Communauto remonte à l'été 1992. Benoît Robert, alors stagiaire au ministère des Transports, s'intéresse de près aux questions environnementales et plus particulièrement aux expériences d'auto-partage menées en Europe et aux États-Unis. Il est convaincu que cette forme de transport est une solution à la congestion automobile croissante des villes. Malheureusement, depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, les tentatives d'implantation de l'auto-partage, autant en Europe qu'en Amérique du Nord, ont échoué et la formule ne semble pas viable.

Pourtant il y a à Berlin une petite entreprise qui met des véhicules à la disposition exclusive d'abonnés. Garées dans le quartier de ses abonnés, les voitures sont disponibles sans délai, jour et nuit. Benoît Robert se demande si le concept serait exportable au Québec. En 1993, il décide d'apprendre l'allemand et effectue un voyage de recherches en Allemagne, mais aussi en Autriche et en Suisse, avec l'intention d'étudier en détail tous les rouages de l'auto-partage.

La naissance au Québec

En août 1994, la coopérative Auto-Com voit le jour dans le quartier Saint-Jean-Baptiste. L'étudiant de l'Université Laval a étudié ce marché dans le cadre de sa maîtrise en aménagement urbain. La réponse, bien que modeste, est tout de même favorable et un an plus tard une centaine de clients bénéficient du service.

En septembre 1995, Communauto s'installe à Montréal et l'entreprise s'incorpore. Le modèle coopératif

glisser sur la surface de l'eau.

Quand la chaussée est mouillée (eau, neige fondante), les pneus en bon état peuvent se frayer un chemin dans l'eau et maintenir leur contact avec la chaussée, à condition de rouler à moins de 50 km/h. Si les pneus sont trop usés (semelle lisse) ou insuffisamment gonflés, ou si la flaque d'eau est très profonde, l'aquaplanage devient possible à plus basse vitesse.

À des vitesses plus élevées (70 km/h ou plus), les pneus peuvent littéralement monter sur la flaque d'eau qui se forme devant eux et « surfer » en surface, perdant ainsi complètement leur adhérence.

Les fabricants de pneus s'efforcent de créer des pneus toujours plus performants sur chaussée mouillée.



PHOTO ARCHIVES LA PRESSE

« Il est illusoire de penser que les gens vont se passer de l'auto. Ce que nous voulons, c'est intégrer l'auto à l'offre de transport public », dit Benoît Robert, fondateur de Communauto.

n'était pas adapté à une clientèle qui achetait un service et n'était pas intéressée à s'impliquer dans le fonctionnement de l'organisation. Le modèle coopératif a subsisté à Québec jusqu'en 1997 et en 2000 la succursale Auto-Com a finalement adopté le nom de Communauto.

Communauto s'est développé sans subvention ou aide gouvernementale d'aucune sorte. Malgré les nombreux prix et la reconnaissance

du milieu, la première entreprise du genre en Amérique du Nord a toujours dû compter sur ses maigres moyens.

« Alors qu'il se dépense des millions en transport, nous demandons depuis longtemps au gouvernement d'investir quelques milliers de dollars dans une recherche indépendante pour mesurer les retombées environnementales d'un service comme le nôtre. Une telle étude

démontrerait le bien-fondé de notre démarche et ses effets positifs », croit Benoît Robert.

On estime que 2500 voitures de moins roulent dans les rues de Montréal, Québec, Sherbrooke et Gatineau en raison des services offerts par Communauto.

C'est encore peu, mais c'est tout de même une diminution de gaz carbonique dans l'atmosphère.

Chaussée mouillée : trucs pour rester en vie

L'ÉDITION NOUVELLES

Rien n'est plus désagréable, c'est certain ! En effet, il pleut et vous roulez sur une route évidemment détrempee. Mais que se passe-t-il ? Votre voiture prend-elle maintenant des décisions toute seule ? Oui, c'est à peu près cela car, en passant dans une flaque d'eau, vos pneus ont perdu le contact avec le sol et elle est partie en aquaplanage.

L'aquaplanage se produit quand les pneus perdent leur adhérence sous l'effet combiné de la vitesse, de l'usure, de la pression de gonflage et de la profondeur de l'eau qui se trouve sur la chaussée. En gros, il y a aquaplanage lorsqu'une couche d'eau s'interpose entre la route et les pneus, ceux-ci pouvant alors se mettre à

Pour éviter l'aquaplanage :

- 1- Examinez les pneus et vérifiez-en la pression régulièrement.
 - 2- Ralentissez fortement à l'approche de flaques d'eau stagnante.
 - 3- Roulez sur les traces des véhicules qui précèdent.
- Mais si votre véhicule fait de l'aquaplanage :
- 1- Passez au point mort (débrazayez si vous avez une boîte manuelle).
 - 2- Actionnez les feux clignotants de détresse.
 - 3- Tenez fermement le volant et orientez la voiture dans la direction souhaitée.
 - 4- Évitez de freiner ou d'accélérer.
 - 5- Regardez dans votre rétroviseur si une voiture arrive derrière vous.

Shhh!!!

Le Père Noël a un mot à vous dire.

• Cadeaux-surprises • Accessoires additionnels
Gratuits

<p>Sentra 1.8 2004</p> <p>169\$^{m**}</p> <p>0 \$ comptant disponible 0 \$ dépôt sécurité 2 premiers versements Gratuits!</p> <p>Pour 20 \$ de plus/mois, obtenez l'ensemble option plus.</p>	<p>Pathfinder Cherokee 2004</p> <p>Edition limitée du Pathfinder</p> <p>399\$^{m***}</p> <p>0 \$ comptant disponible 1er versement gratuit</p> <p>Autres versements de location payés par Nissan : Xterra et Frontier 2004</p>
<p>Altima 2.5S Extra 2004</p> <p>Edition limitée</p> <p>289\$^{m+}</p> <p>0 \$ comptant disponible 1 000 \$ d'options gratuits</p> <p>Nouveau programme pour diplômés Nissan</p>	<p>ST-LÉONARD NISSAN</p> <p>4400, boul. Métropolitain Est (entre Pie-IX et Viau) St-Léonard www.st-leonardnissan.com (514) 376-8828</p>

** Location 60 mois pour la Sentra 1.8, acompte ou échange équivalent à 1 695 \$
*** Location 48 mois pour l'Altima, acompte ou échange équivalent à 3 950 \$
**** Location 48 mois pour le Pathfinder, acompte ou échange équivalent à 4 495 \$
Limite de 96 000 km, frais de 0,10 \$ du km excédentaire, transport et préparation inclus (toutes taxes, enregistrement et assurance en sus)

Merci Spinelli

Fiers d'avoir contribué à votre succès au cours des sept dernières années. Bonne route!

solutions
COMMUNICATION MARKETING

514.697.9706 info@solutionsmarketing.ca

L'AUTO

Kia Amanti : la Buick coréenne ?

NADINE FILION
COLLABORATION SPÉCIALE

VICTORIA, Colombie-Britannique — Si l'on cachait le logo Kia de la nouvelle Amanti 2004 et que l'on faisait monter à bord une succession de conducteurs, tous seraient unanimes : voilà une grande berline confortable, spacieuse, à la tenue de route prévisible, avec un nombre impressionnant de dispositifs de sécurité et d'équipement. Mais faites réapparaître le logo Kia et soudainement, les nez se lèvent. Tant pis pour les snobs qui rateront une bonne affaire.

L'Amanti 2004, arrivée chez les concessionnaires Kia en novembre, est la première entrée du constructeur coréen dans les catégories de luxe en Amérique du Nord. « La mission première de notre nouvelle grande berline est de rehausser l'image de la marque et d'attirer de nouveaux clients dans nos salles d'exposition », dit le président de Kia Canada, Jim Park.

Ces clients, Kia compte les arracher aux segments des berlines intermédiaires de luxe. « Nous savons que l'image y est importante et que certains achètent une marque avant tout », a dit Bill Porter, porte-parole canadien. C'est pourquoi nous visons ceux qui en veulent plus pour leur argent et qui ne sont pas prêts à déboursé un montant excessif. »

En avoir pour leur argent, les acheteurs de l'Amanti en auront, mais non pas en raison du prix de détail (34 995 \$) qui, contrairement à la coutume des constructeurs coréens, n'est pas réellement moins élevé que chez les concurrents. En fait, l'Amanti demande 1485 \$ de plus que la Buick LeSabre et à peine 1130 \$ de moins que la Mercury Grand Marquis (versions de base). L'Amanti tire plutôt son épingle du jeu avec un nombre impressionnant de dispositifs de sécurité : système de stabilité électronique (ESP), contrôle de traction, freins antiblocage (ABS), assistance au freinage et huit coussins gonflables.



PHOTO GRACIEUSETÉ KIA

La nouvelle Amanti 2004 de Kia.

Quant aux éléments destinés à rehausser le confort des occupants, ils sont étonnement nombreux pour une voiture de ce prix : climatisation bi-zone, sièges chauffants à l'avant, système audio avec lecteur CD, neuf haut-parleurs et commandes au volant, rétroviseurs extérieurs chauffants, essuie-glace chauffants qui s'activent automatiquement à la pluie, toit ouvrant, régulateur de vitesses et phares à décharge à haute intensité.

La championne du duplicata

Si Kia n'est pas le roi de l'innova-

tion, au moins a-t-il le mérite de savoir copier les meilleurs éléments de l'industrie. Ainsi, les phares avant de l'Amanti ressemblent à ceux de Mercedes, la grille fait penser à celle de Chrysler, la courbe de toit reprend celle de la Lincoln Town Car et la partie arrière... La partie arrière ne ressemble à rien et manque d'attrait, mais, dans l'ensemble, la grande berline, avec ses appliques extérieures de chrome, arbore l'air « exécutif » que Kia voulait lui donner. D'autant que seules quatre couleurs de carrosserie sont offertes : noir, argent, gris et blanc perle.

L'Amanti ne partage pas sa plateforme d'assemblage Equus avec sa plus proche concurrente, la Hyundai XG350 — du moins, pas pour l'instant. Par contre, elle dispose du même moteur V6 de 3,5 litres et de la même boîte automatique à cinq rapports avec mode Steptronic (passage manuel des vitesses). Elle développe 200 chevaux, six de plus que la Hyundai, mais moins que les autres concurrentes comme Buick LeSabre (205 chevaux), Mercury Grand Marquis (224 chevaux) et Toyota Avalon (210).

Kia s'entête à faire figurer la nouvelle Acura TL (270 chevaux) et la

BMW 330i (225 chevaux) dans la liste des compétiteurs, mais ceux et celles qui magasineront pour ces deux derniers modèles n'entreront probablement pas dans une salle de montre Kia.

S'ils le font, ils trouveront la nouvelle Amanti bien peu sportive et auront l'impression de se glisser derrière le volant d'une Buick coréenne.

Les dirigeants canadiens de Kia prévoient des ventes annuelles au pays d'un millier d'Amanti. C'est à peine quelques exemplaires de plus que la Hyundai XG350 (947 voitures l'an dernier).

1^{er} PAIEMENT GRATUIT* SUR :
ALTIMA 03, PATHFINDER CHINOOK, X-TERRA 03-04

Sentra 1.8 2004

Pour seulement **20\$ de plus, vous obtenez un lecteur CD et le climatiseur**

2 premiers paiements gratuits en location sur la SENTRA

0\$ de dépôt de sécurité sur la SENTRA

169\$ PAR MOIS**

ANJOU
(514) 324-7777
NISSAN
Gabriel
7010, boul. Henri-Bourassa Est

POINTE-AUX-TREMBLES
(514) 645-0333
NISSAN
Gabriel
12260, rue Sherbrooke Est

visitez notre site : www.gabriel.ca



PHOTO GRACIEUSETÉ L'ÉDITION NOUVELLES

Une trousse hivernale spéciale pour les urgences routières.

Préparer les jeunes conducteurs à une conduite sécuritaire en hiver

L'ÉDITION NOUVELLES

Statistique Canada dénombre environ 3 millions de conducteurs âgés entre 16 et 24 ans au Canada. Il importe que les parents préparent les adolescents et les jeunes conducteurs aux difficultés de l'hiver, en s'assurant que leur véhicule est en ordre, qu'ils ont reçu des conseils utiles et qu'ils sont bien munis en trousse d'urgence.

D'abord et avant tout, faites vérifier leur véhicule soigneusement. Les courroies, les tuyaux, les pompes à eau, les batteries et les bougies doivent être bien entretenus. L'hiver a tendance à augmenter les problèmes d'un véhicule. Une habitude simple qui contribue à conserver l'efficacité en carburant et le rendement du moteur est l'entretien des bougies d'allumage. « Trop de personnes sous-estiment la puissance et l'importance des bougies, mais elles sont exposées à un stress plus important que toutes les autres pièces du moteur », constate Peg Campbellton, chef de marques chez Autolite.

Mme Campbellton suggère de changer les bougies du véhicule tous les 48 000 kilomètres ou selon les directives du fabricant.

Une fois qu'une inspection attentive est terminée, assurez-vous que le nouveau conducteur vérifie les rainures des pneus et les essuie-glace de même que les niveaux de liquide, comme le lave-glace et l'antigel/liquide de refroidissement. Bien des automobilistes croient que ce produit n'est nécessaire que pendant la saison chaude afin d'éviter la surchauffe, mais un mélange approprié est nécessaire pour éviter le gel du moteur dans des températures glaciales. Les essuie-glace et le lave-glace sont aussi essentiels.

Utilisez un additif concentré pour lave-glace conçu expressément pour la conduite à des températures froides. Pour les personnes qui garent leur véhicule à l'extérieur, un additif concentré pour le lave-glace avec un produit déglaçant convient parfaitement aux personnes qui doivent se rendre à l'école tôt le matin pendant l'automne ou l'hiver, rapporte Megan Currie, chef des marques chez Prestone.

Rappelez aux nouveaux conducteurs d'allumer leurs phares chaque fois qu'ils utilisent les essuie-glace. Cela contribuera à améliorer la visibilité et leur permettra d'être mieux vu par les autres conducteurs. Accen-

tuez l'importance de nettoyer l'ensemble du véhicule et non seulement une partie. Si le véhicule entier n'est pas bien nettoyé, cela crée des situations dangereuses pour votre enfant pendant la conduite et pour les autres automobilistes circulant sur la route. Il est aussi prudent de conserver un réservoir au moins à moitié plein pendant la saison froide. Cela constitue la seule source de chaleur si l'automobile tombe en panne.

Bien que ces conseils d'entretien préventif soient utiles, ils n'empêcheront aucunement que des problèmes potentiels surviennent. Préparez-vous pour les urgences routières avec une trousse hivernale spéciale qui comprend : Un téléphone cellulaire; une source d'énergie portable — en cas de batterie morte, une lampe de poche, des fusées d'urgence — afin que les autres automobilistes puissent voir leur véhicule, des sacs de sable — recommandés pour les véhicules à traction arrière, un gonfleur de pneus et un scellant, des vêtements chauds et des couvertures, du lave-glace déglaçant supplémentaire et du déglaçant en vaporisateur, un grattoir à glace avec un balai à neige, des produits de traction pour les pneus, et une pelle.

ARCTIC ALPIN **4x4 ALPIN** **PILOT ALPIN**

Votre ange gardien cet hiver.

Pneus d'hiver MICHELIN®

- Conçus pour les hivers canadiens
- Conçus pour votre véhicule de tourisme, performance ou véhicule utilitaire sport

30 ans de expérience de l'A.C.I.C.[®] d'affiliation dans la neige.

Pour termes et conditions, voir le manuel du propriétaire des pneus Michelin.[®] Association canadienne de l'industrie du caoutchouc.

MICHELIN
Parce que les pneus, c'est important!
LA FIABILITÉ D'UN VRAI PRO!

CENTRE DE PNEUS BOISSELLE INC.
UN DÉTOUR RASSURANT
8997, boul. Pie-IX, Montréal
(514) 329-5467

L'AVANTAGE VALEUR



✓ DAVANTAGE DE CARACTÉRISTIQUES DE SÉRIE ✓ UN STYLE À FAIRE TOURNER LES TÊTES ✓ PRIX AVANTAGEUX ✓ LA MEILLEURE GARANTIE DE L'INDUSTRIE



ET EN PLUS



ET



Modèle GSX illustré

PDSF : 14 995 \$**

À L'ACHAT DE TOUTE SPECTRA NEUVE, OBTENEZ :
500 L D'ESSENCE GRATUITS^{‡‡}
 POUR UNE DURÉE LIMITÉE SEULEMENT

SPECTRA RS 2004 – Un style propre

✓ Moteur de 1,8 L, DACT ✓ Transmission manuelle à 5 vitesses ✓ Deux coussins gonflables ✓ Climatisation en option ✓ AM/FM/CD stéréo

LOCATION À PARTIR DE

179 \$* FRAIS DE LIVRAISON ET DESTINATION INCLUS
PAR MOIS 60 MOIS

AVEC SEULEMENT 2 095 \$ DE COMPTANT
0 \$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OU 0 % DE FINANCEMENT À L'ACHAT
ET AUCUN PAIEMENT PENDANT 150 JOURS

RIO S 2004 – Elle vous en donne plus

✓ Moteur de 1,6 L, DACT ✓ Transmission manuelle à 5 vitesses ✓ AM/FM/CD stéréo ✓ Deux coussins gonflables ✓ Roues de 14 po avec enjoliveurs complets ✓ Poutrelles latérales d'impact en acier ✓ Support lombaire au siège du conducteur

LOCATION À PARTIR DE

169 \$* FRAIS DE LIVRAISON ET DESTINATION INCLUS
PAR MOIS 60 MOIS

0 \$ DE COMPTANT
0 \$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OU 0 % DE FINANCEMENT À L'ACHAT
ET AUCUN PAIEMENT PENDANT 150 JOURS



Modèle LS illustré

PDSF : 12 650 \$**

RIO RX-V 2004 – Pur plaisir à conduire

AVEC CLIMATISATION ✓ Moteur de 1,6 L, DACT ✓ Transmission manuelle à 5 vitesses ✓ AM/FM/CD stéréo ✓ Roues en alliage de 14 po ✓ Direction assistée ✓ Phares antibrouillard

LOCATION À PARTIR DE

209 \$* FRAIS DE LIVRAISON ET DESTINATION INCLUS
PAR MOIS 60 MOIS

AVEC SEULEMENT 695 \$ DE COMPTANT
0 \$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OU 0 % DE FINANCEMENT À L'ACHAT
ET AUCUN PAIEMENT PENDANT 150 JOURS



Modèle RX-V Commodité illustré

PDSF : 16 250 \$**

SEDONA LX 2004 – La sécurité de niveau mondial

✓ Moteur V6 de 3,5 L, DACT ✓ Transmission automatique à 5 vitesses ✓ Climatisation avant et arrière ✓ Régulateur de vitesse ✓ Glaces, verrouillage des portes et rétroviseurs chauffants à commandes électriques

LOCATION À PARTIR DE

249 \$* FRAIS DE LIVRAISON ET DESTINATION INCLUS
PAR MOIS 60 MOIS

AVEC SEULEMENT 4 850 \$ DE COMPTANT
0 \$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OU 0 % DE FINANCEMENT À L'ACHAT
ET AUCUN PAIEMENT PENDANT 150 JOURS



Modèle EX-L illustré

PDSF : 25 595 \$**



INDICE DE SÉCURITÉ OPTIMAL^{††}

MAGENTIS LX 2004 – L'élégance abordable

✓ Moteur de 2,4 L, DACT ✓ Transmission Steptronic à 4 vitesses ✓ Deux coussins gonflables avec détecteur de présence du passager ✓ Climatisation ✓ Glaces, verrouillage des portes et rétroviseurs chauffants à commandes électriques

LOCATION À PARTIR DE

249 \$* FRAIS DE LIVRAISON ET DESTINATION INCLUS
PAR MOIS 60 MOIS

AVEC SEULEMENT 2 395 \$ DE COMPTANT
0 \$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OU 0 % DE FINANCEMENT À L'ACHAT
ET AUCUN PAIEMENT PENDANT 150 JOURS



Modèle EX-V6 illustré

PDSF : 22 250 \$**



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



Partez devant.

Offre en vigueur pour une durée limitée chez votre concessionnaire Kia.

www.kia.ca

3190742A

Albi le Géant Kia
Mascouche (450) 474-3333

Kia de Granby
Granby (450) 777-0332

Kia Mario Blain
McMasterville (450) 464-4551

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

Boisvert Kia
Blainville (450) 430-2223

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

Kia Montréal
Montréal (514) 908-2300

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

Rock-Forest (819) 563-3737

Bourassa Kia
Laval (450) 669-7040

Kia Grenville
Grenville (819) 242-0115

Kia Repentigny
Repentigny (450) 657-1031

Kia Sorel-Tracy
Tracy (450) 742-1542

Kia de Brossard
Brossard (450) 671-5050

Joliette Kia
S.C.B. Joliette (450) 752-1952

Kia Longueuil
Longueuil (450) 928-3000

Kia Trois-Rivières
Trois-Rivières (819) 373-7300

Kia de Drummondville
Drummondville (819) 478-2655

Kia Valleyfield
Valleyfield (450) 370-1130

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

Kia Victoriaville
Victoriaville (819) 758-5050

Kia Gabriel
Dollard-des-Ormeaux (514) 426-7777

Kia des Laurentides
Lafontaine (450) 438-4438

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

Royal Kia
Lasalle (514) 595-6666



D'autres options de location et de financement sont offertes. Pour tout renseignement, passez chez un concessionnaire. * Nos programmes de location-bail sont établis, sur approbation du crédit, par Services Financiers de Kia Canada, et sont applicables aux modèles présentés : Rio S 2004 (R05414), Spectra RS 2004 (ST5414), Rio RX-V 2004 (R05524), Sedona LX 2004 (SD7524) et Magentis LX 2004 (MS7414). Durée de location-bail de 60 mois, avec taux de financement annuels respectifs de 2,40 %, 3,25 %, 3,61 %, 5,33 % et 3,80 %; et versement initial ou équivalent d'échange de 0 \$, 2 095 \$, 695 \$, 4 850 \$ et 2 395 \$. Versement du premier mois de 169 \$, 179 \$, 209 \$, 249 \$ et 249 \$, plus frais de livraison et destination de 0 \$, 0 \$, 0 \$, 1 085 \$ et 930 \$, et frais d'acquisition de 350 \$ exigibles à la livraison. L'obligation totale de location-bail pour les modèles présentés est basée sur un prix de détail suggéré du fabricant (PDSF) de 12 650 \$, 14 995 \$, 16 250 \$, 25 595 \$ et 22 250 \$, et se chiffre respectivement à 10 140 \$, 12 835 \$, 13 235 \$, 19 790 \$ et 17 335 \$; l'option d'achat à la fin de la location-bail est évaluée à 4 524,00 \$, 4 590,50 \$, 5 979,60 \$, 9 913,00 \$ et 7 524,00 \$, taxes en sus. Le kilométrage alloué pour la location-bail est de 20 000 km/an (d'autres forfaits sont offerts) avec un supplément de 0,10 \$ par kilomètre excédentaire. ** PDSF : Rio S 2004 à partir de 12 650 \$, Rio RX-V 2004 à partir de 16 250 \$, Spectra RS 2004 à partir de 14 995 \$, Sedona LX 2004 à partir de 25 595 \$ et Magentis LX 2004 à partir de 22 250 \$. Les plaques, immatriculation, assurances, frais de livraison et destination, et taxes sont en sus, à moins d'indication contraire. Le PDSF des modèles présentés figure ci-dessus. Les prix peuvent être modifiés sans préavis. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer les véhicules à prix inférieur. † L'offre « Aucun paiement pendant 150 jours » s'applique aux modèles 2003 et 2004 sélectionnés. † Un taux de financement à l'achat de 0 % s'applique pour une période maximale de 36 mois aux modèles 2004. Toutes les options de financement à l'achat excluent les frais de livraison et destination, plaques, assurances, frais d'administration et taxes applicables. Exemple de financement à l'achat : un montant de 10 000 \$, à un taux de financement à l'achat de 0 %, donne des versements mensuels de 277,78 \$ pour une durée de 36 mois; le coût d'emprunt est de 0 \$ pour un engagement de 10 000 \$. L'offre peut varier selon le modèle de véhicule choisi. Le versement mensuel et le coût d'emprunt varient selon le montant de l'emprunt, la durée du prêt et le versement initial/équivalent d'échange. Certaines restrictions peuvent s'appliquer. † Les modèles présentés sont légèrement différents des modèles illustrés. †† Résultats des tests de la NHTSA (National Highway Traffic Safety Administration). Pour tout renseignement, visitez www.nhtsa.dot.gov/incap. ‡ L'offre de « 500 litres d'essence gratuits » s'applique à l'achat de toute Spectra neuve seulement, et exclut les achats de véhicules d'essai ou de parcs de voitures. Un bon-cadeau de 375 \$ applicable à l'achat d'essence chez Petro-Canada™ sera attribué à l'acheteur. Le bon-cadeau est valable pour 500 litres d'essence, au coût de 0,75 \$ le litre. Pour tout renseignement, passez chez un concessionnaire Kia participant. Offre d'une durée limitée. KIA est une marque de commerce de Kia Motors Corporation.



PHOTO ÉRIC LEFRANÇOIS, COLLABORATION SPÉCIALE

Le F-150 abandonne les lignes fuyantes et aérodynamiques de son prédécesseur, jugées trop « fragiles » par les amateurs de camionnettes.

FORD F-150

Une vraie machine à sous

C'est le fantasme de tout constructeur : écouler, bon an mal an, plus de 800 000 exemplaires d'un même véhicule. Impossible ? Voilà pourtant ce que réalise la société Ford avec la Série F et ce, sur le seul continent nord-américain. Et de ce nombre, rapporte Ford, la vaste majorité des F-150 qui sillonnent nos routes ne transportent ni madriers, ni blocs de béton, ni boîtes à outils. Étonnant ? En tout cas, cela en dit long sur le pouvoir de séduction de cette camionnette sur qui repose l'avenir de Ford, rien de moins.



ÉRIC LEFRANÇOIS

BANC D'ESSAI
COLLABORATION SPÉCIALE
elefranc@lapresse.ca

Avant d'entreprendre le tour du propriétaire et d'analyser le comportement de cette camionnette, il convient de rappeler que ce véhicule est une formidable machi-

ne à sous pour Ford qui compte beaucoup sur les profits qu'il génère pour mener à terme le développement de ses autres produits. On comprend mieux alors pourquoi chaque refonte de ce modèle est réalisée avec beaucoup de précautions. Vu l'importance des ventes, cette prudence se comprend, mais il faut savoir aussi que le succès de la série F stimule l'appétit et l'imagination de la concurrence, d'où la nécessité d'innover, de prendre des risques.

Sûre de son étoile, la série F joue pourtant la carte de la continuité et de la discrétion. Bien entendu, sur le plan esthétique, le F-150 diffère, et c'est tant mieux, de la génération précédente jugée trop « femelle » par les amateurs de ce modèle. Plus expressif visuellement parlant que le Tundra (Toyota), voire le Sierra (GMC), le F-150 n'a cependant pas cherché à emprunter la voie de Dodge qui, pour son Ram, a fait table rase sur son passé pour privilégier une allure plus « Rambo ».

Une véritable auto de luxe

Cela dit, s'il y a longtemps que vous n'avez pas pris place dans une camionnette, vous serez agréablement surpris par la Série F qui n'a rien de rustique. Dans sa livrée Lariat, la plus cosquée de la famille, le F-150 a de quoi faire rougir une automobile de luxe.

Tout y est pour rendre les heures passées à bord agréable : système de divertissement, sellerie de cuir, sièges baquets chauffants, etc.

La liste des accessoires est longue et il vous faudra sans doute plusieurs heures pour la passer en revue. Les portières s'ouvrent sur un environnement soigneusement fini où la qualité des matériaux et de l'assemblage nous changent des intérieurs parfois bâclés de la concurrence. Baquets convenablement sculptés, position de conduite confortable, tableau de bord élégant, instrumentation complète et commandes bien disposées, cette camionnette nous fait découvrir, au fil des kilomètres, un habitacle à la fois moderne et convivial. Des reproches ? Le coussin de la banquette arrière est ancré trop bas et s'efface d'une drôle de façon (seul le coussin se soulève,

Sûre de son étoile, la série F joue la carte de la continuité et de la discrétion.

découvrant le nécessaire au remplacement d'une crevaillon, lequel nous prive d'un espace parfaitement plat) et les espaces de rangement ne sont pas tous très pratiques dans le cadre d'une utilisation quotidienne. Cette dernière critique peut être atténuée en visitant le catalogue d'accessoires, lequel propose notamment de pratiques espaces de rangement arrimés au pavillon.

Mais l'intérêt d'une camionnette, n'est-ce pas sa benne ? Celle du F-150 promet d'être plus accueillante que celles des concurrents en raison de ses parois plus hautes et aussi par son hayon suffisamment léger pour qu'il ne tombe pas sur le pare-chocs arrière comme une tonne de briques.

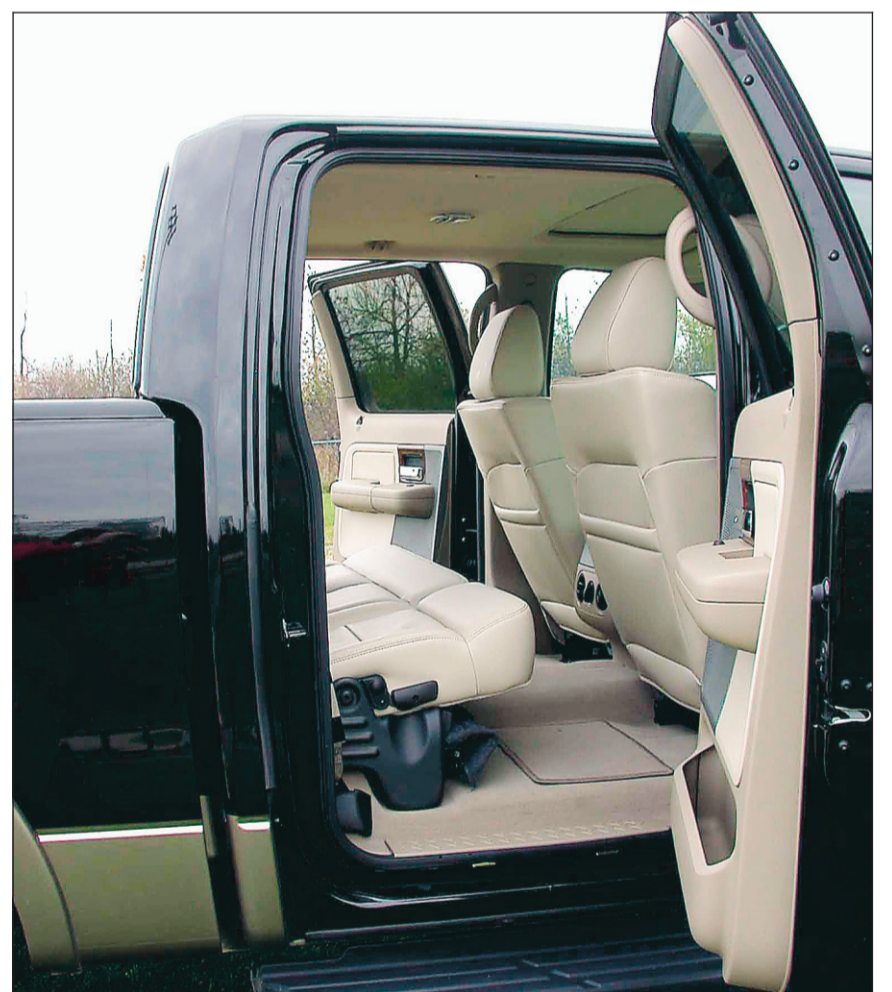


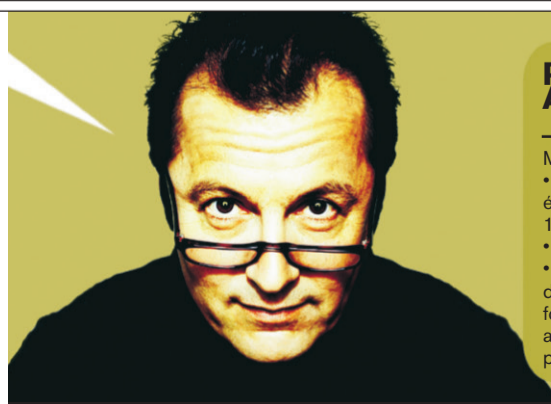
PHOTO ÉRIC LEFRANÇOIS, COLLABORATION SPÉCIALE

Dans sa version CrewCab, les portières s'ouvrent dans le « bon sens ». L'accès ne pose pas de problèmes et le dégagement à l'arrière est plus que suffisant.

BIGGER IS BETTER ?

	Ford F150 Crew Cab Lariat 4x4	GMC Sierra Crew Cab 4x4
Empattement / longueur	3531/5685	3644/5735
Largeur / hauteur	2009/1897	1994/1963
Dégagement av. (jambes/hanches/épaules/tête)	1049/1621/1671/1019	1049/1560/1656/1033
Dégagement arr. (jambes/hanches/épaules/tête)	991/1603/1671/1006	993/1598/1653/1002
Hauteur des parois	566	495

**Nouveau modèle?
Bon vieux Gouverneur.**



Pathfinder Armada 2004 53 500\$**
à partir de

Moteur V8 Endurance à DACT de 5,6 litres, 300 ch.
• Transmission automatique à 5 rapports et contrôle électronique avec mode traction/remorquage • Roues de 17 po • Freins ABS • Hayon à commande électrique • Galerie de toit et marches • Capteur sonar à l'arrière • Sonorisation Bose® avec changeur de 6 CD au tableau de bord, 10 haut-parleurs • Console centrale très fonctionnelle avec prise de 12 volts • Sièges du passager avant, de la 2^e et de la 3^e rangées à dossiers rabattables à plat • 4 roues motrices • Et plus...



Auto Gouverneur Nissan
52 concessionnaires, un seul gouverneur

305 St-Martin Est, Laval
(450) 668-1650 / www.autogouverneur.com



Lourde mécanique

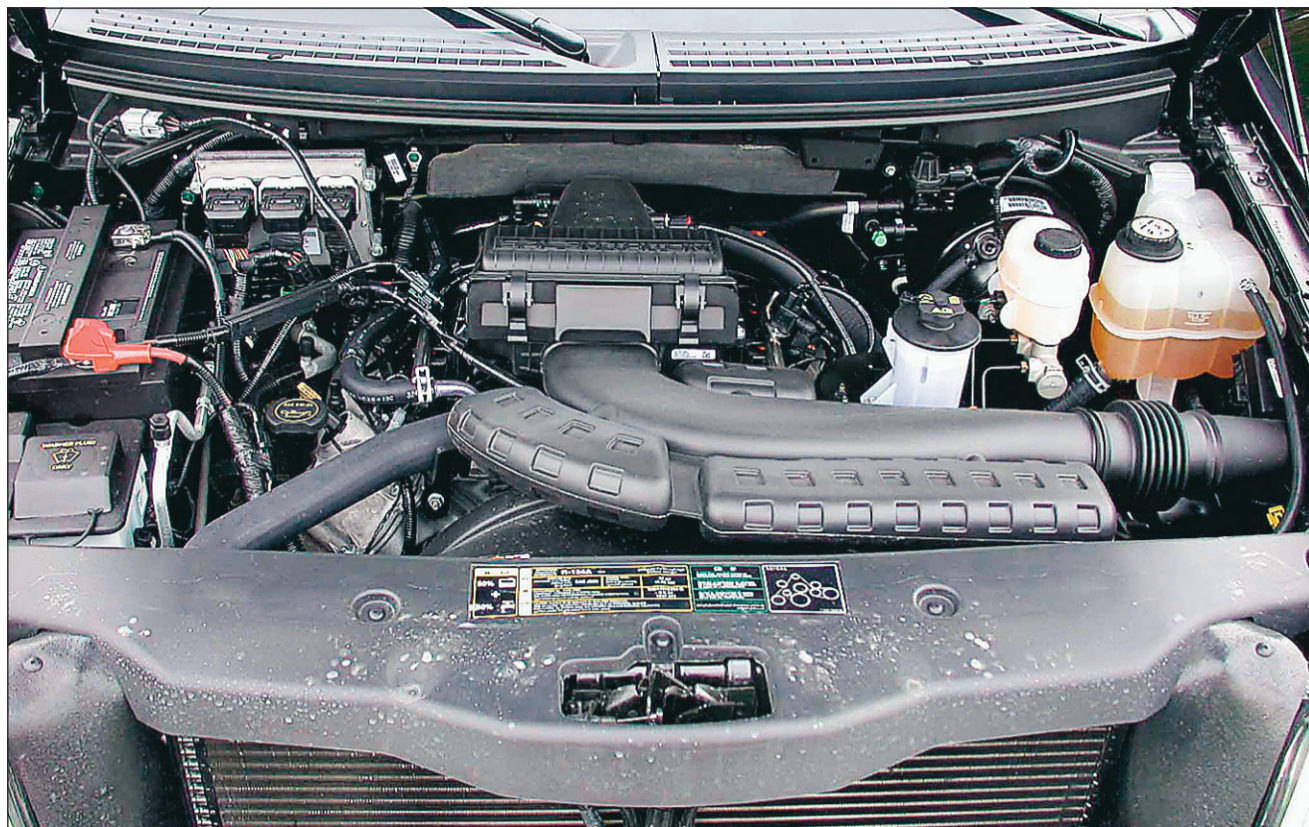
ÉRIC LEFRANÇOIS
COLLABORATION SPÉCIALE

L'horreur ou la beauté, c'est selon, du merveilleux monde de la camionnette c'est la possibilité de s'en faire fabriquer un presque sur mesure. À moins de vouloir de quoi occuper vos soirées cet hiver ou de savoir exactement ce que vous recherchez, il y a de fortes chances que vous acquériez celui qui se trouve sur le terrain du concessionnaire de votre choix.

Pour être franc, il est impossible de passer en revue toutes les combinaisons proposées par la Série F, et encore moins de porter un jugement définitif compte tenu des multiples combinaisons possibles. Ainsi, par exemple, glissez sous le capot de la livrée à empattement court à deux roues motrices le V8 de 4,6 litres et les performances sont fort acceptables. Boulonnez le même V8 dans une version à cabine allongée à qua-

tre roues motrices, et il se met à suer à grosses gouttes. Petit conseil d'ami : le 5,4 litres, plus puissant cette année, se révèle toujours le plus efficace des deux, surtout si le mode privilégié est quatre roues motrices (4X4). De plus, contrairement à la croyance populaire, ce moteur est loin d'être une vieillie sur le plan technique. Désormais coiffé d'une culasse à trois soupapes par cylindres, ce 5,4 litres est, par ailleurs, le premier moteur V8 modulaire de Ford à adopter un système de calage variable des soupapes (VCT).

Le F-150 est plus massif que son prédécesseur, et de beaucoup : près de 300 kilos de plus que le modèle précédent, ce qui est énorme ! Cherchant presque à s'excuser de l'avoir engraisé de la sorte, les concepteurs ont tenté de nous faire valoir que cette augmentation de poids, bien que significative, aura des effets bénéfiques sur la rigidité du châssis. On veut bien le croire, mais il convient aussi d'ajouter que le poids entraîne inévitablement une consommation d'essence plus importante. D'ailleurs, le V8 Triton de 5,4 litres ne ménage pas l'or noir qui flotte dans son immense réservoir et sa voracité en hydrocarbures est comparable à celle d'adolescents en pleine croissance. C'est tout dire. Plus puissant qu'il ne l'a jamais été, ce 5,4 litres est, malgré ses 300 chevaux, incapable de rosser un 5,3 litres Vortec au chapitre des accélérations, des reprises et de la consommation. Mais le F-150 n'est



Premier V8 de Ford à adopter le dispositif de calage variable des soupapes, le Triton 5,4 litres délivre 300 chevaux, mais demeure toutefois incapable de tenir la dragée haute face aux mécaniques proposées par ses concurrents.

tout de même pas une tortue. On sent bien que le V8 Ford en a lourd à tirer, mais l'étagement de la boîte automatique (quatre rapports) combinée à la force de couple présente sur une plage plus étendue, masquent en partie le poids de l'attelage.

À défaut d'être un « foudre de guerre », cette mécanique a la courtoisie de ne pas trop élever le ton lorsqu'elle est durement sollicitée. Le pick-up

est aidé en cela par une cabine savamment insonorisée qui permet au F-150 d'être, à l'instar du Tundra de Toyota, aussi discret qu'une très bonne berline. Outre le silence de roulement, on retient également la présence d'une direction à pignon et crémaillère précise qui lit avec une acuité certaine les modulations de la route.

Pas de régime amaigrissant

C'est là que le F-150 se révèle un tantinet moins agile que certains de ses concurrents. Stable, il l'est, mais on ressent tout de même, à le conduire, qu'on ne doit ni le brusquer, ni le traiter comme une « vulgaire » berline. Bref, la camionnette manque de vivacité ce qui, sans l'ombre d'un doute, est imputable à son poids élevé, mais aussi à ses suspensions assez fermes.

Guère plus maniable que ses principaux concurrents, le F-150 peut cependant compter (en option) sur un dispositif d'alerte qui s'avère particulièrement utile lorsque vient le temps de trouver un espace de stationnement. De plus, l'imposante surface vitrée, malgré une ceinture de caisse assez haute, rassure quiconque doit se déplacer à son volant dans les zones urbaines. Agréable en utilisation quotidienne, le F-150 affiche un comportement tout à fait civilisé. Quoi-

qu'un brin sautillante sur mauvais revêtement et lorsque la benne est vide, ce véhicule compte sur des éléments suspenseurs somme toute assez rigides qui permettent ainsi de contenir les mouvements de caisse. Enfin, côté freinage, le F-150 fait appel à un quatuor de disques ventilés (l'antiblocage et le répartiteur électronique figurent de série) qui lui assure des distances de freinage raisonnables à condition de ne pas trop abuser. *Because* le poids toujours. Le régime amaigrissant, ce sera pour une autre fois.

ON AIME

- > Présentation intérieure élégante
- > Solide freinage
- > Châssis rigide

ON AIME MOINS

- > Rapport puissance / consommation décevant
- > Refonte de poids
- > Sautillement des suspensions sur mauvais revêtements

FICHE TECHNIQUE

Ford F-150

Moteur : V8 5,4 litres

Puissance : 300 ch. 5 000 à tr/mn

Couple : 365 à 3 750 lb-pi. à tr/mn

Transmission de série : automatique à 4 rapports

Transmission optionnelle : aucune

Mode : quatre roues motrices temporaire

Poids : 2542,8 kg

Capacité de remorquage min / max : 2835 kg / 3465 kg

Rapport poids-puissance : 8,47

Accélération 0-100 km/h : 8,72 sec

Consommation moyenne : 18,9 L/100 km

Capacité du réservoir d'essence : 95 litres

Essence recommandée : ordinaire

Direction : crémaillère

Rayon de braquage : 13,74 mètres

Suspension avant/arrière : ind / ess.rig.

Freins av/arr : disque/disque

Pneus : 275/70R17



PHOTO ÉRIC LEFRANÇOIS, COLLABORATION SPÉCIALE

La plus cossue des F-150, la livrée Lariat, est décorée avec goût. Les assemblages sont précis et la qualité des matériaux est raffinée.

ACTUEL SANTÉ

INFORMATION, PRÉVENTION, SOLUTION

Tous les dimanches dans **LA PRESSE**

Popular MONTREAL

Êtes-vous fait pour Volkswagen?

Visitez notre site: www.popular.qc.ca

Le Père Noël est passé...

Informez-vous sur nos spéciaux de décembre.

BLITZ 2003 2,9%
Financement à partir de 2,9% pour un temps limité.

Laurier Voyez nos spécialistes
5441, rue St-Hubert Tél.: (514)274-5471

GAGNANT À COUP SÛR!

Au choix!
Location ou financement à **1,8%**

La Volvo S40 2004 comprend :
Boîte automatique 5 vitesses, contrôle de température, sièges chauffants, puissant moteur de 170 chevaux, deux coussins gonflables avant et coussins latéraux, rideau gonflable et plus... Offre valable jusqu'au 31 décembre

1^{er} VENTES NATIONALES 2002
1^{er} VENTES NATIONALES 2001
1^{er} VENTES NATIONALES 2000
1^{er} VENTES NATIONALES 1999
1^{er} VENTES NATIONALES 1998
1^{er} VENTES NATIONALES 1997

UPTOWN VOLVO

Exclusivement Volvo depuis 1961
4900, rue Paré
737-6666
www.uptownvolvo.com

Les paiements records Spinelli

0\$* à payer pour la première mensualité sur nos 2004

0\$* dépôt de sécurité à la location de toutes nos Toyota neuves 2004

PEA

Tous les modèles Toyota comprennent l'assistance routière, un plein réservoir d'essence et des tapis protecteurs.

*Basé sur une location de 48 mois. Location 60 mois pour Echo. Exception de la Prius. Limite de 24 000 km/année. Frais de 0,15\$/km excédentaire ou moins. Transport et préparation inclus. Toutes taxes, frais d'enregistrement et assurances en sus. Contactez-nous pour plus de détails. Photos à titre de référence seulement.

SPINELLI TOYOTA

Spinelli Fairview Toyota 10, Auto Plaza (près du Centre Fairview) Pte-Claire 514 694-1510 1 800 326-1510

Spinelli Lexus Toyota 561, boul. Saint-Joseph (près du bord de l'eau) Lachine 514 634-7171 1 800 352-6111

Passionné de l'automobile depuis 1922 SPINELLI auto.com

SUPER CENTRE NISSAN MONTRÉAL

Nissan Sentra 1.8 2004

Seulement **169\$/mois***

0\$ COMPTANT
0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ
ENSEMBLE OPTION PLUS
POUR 20\$ DE PLUS

2 PREMIERS VERSEMENTS GRATUITS! EN LOCATION

Nissan Maxima 2004

469\$/mois* Location 48 mois

PATHFINDER CHINOOK 2004

Premier versement de location payé par NISSAN

399\$/mois* Location 48 mois

* Venez nous voir pour des informations supplémentaires.

Cité NISSAN

fait partie du Groupe Cité
Super Centre Nissan Montréal depuis 22 ans

3500, rue Jean-Talon Ouest
(juste à l'est de Côte-des-Neiges)

(514) 739-3175
citenissan.com

MERCI DE FAIRE DE FORD LE CHOIX N° 1 AU PAYS*



L'événement

On donne 1 véhicule par jour!



Freestar 2004*



Escape 2004



Focus ZX5 2004



F-150 2004*



Mustang 2004*

Venez choisir votre véhicule Ford ou Lincoln 2003 ou 2004 neuf en stock et courez la chance de gagner votre achat ou votre location en entier. Il y a 7 véhicules par semaine à gagner ▼.

ACHAT OU LOCATION

500 \$ GARANTI

ou

1 500 \$

2 500 \$

5 000 \$

10 000 \$

ou

GAGNEZ VOTRE VÉHICULE!

TOUT LE MONDE EST GAGNANT!

ET... OBTENEZ DÈS MAINTENANT

2003

NEUFS EN STOCK

0%
de financement
à l'achat

jusqu'à 60 mois[†]

+ 500 \$ à 1 500 \$ de
rabais supplémentaire**

OU

2004

NEUFS EN STOCK

0%
de financement
à l'achat

jusqu'à 48 mois^{††}

*Modèles exclus de l'offre à 0 %.

PASSEZ SANS TARDER POUR UN MEILLEUR CHOIX DE VÉHICULES.



ford.ca



Bien pensé

* Selon les immatriculations des véhicules de marque Ford dans les données d'immatriculation Polk de janvier à août 2003. * Pour connaître les chances de gagner et la répartition des prix par région, consultez le règlement du concours. Aucun achat nécessaire. Concours ouvert aux personnes résidant au Canada et détenant un permis de conduire valide. Soixante-quatre (64) grands prix équivalant au coût d'achat ou de location du véhicule choisi, 25 rabais de 10 000 \$, 50 rabais de 5 000 \$, 250 rabais de 2 500 \$ ou 1 000 rabais de 1 500 \$. Toutes les taxes sont calculées sur le plein prix d'achat ou de location d'un véhicule Ford ou Lincoln 2003 ou 2004 neuf en stock avant la déduction du rabais de 500 \$ et des autres rabais. Les rabais seront attribués instantanément du 13 novembre 2003 au 15 janvier 2004. Question mathématique requise. Règlement complet du concours à ford.ca ou chez votre conseiller Ford. Le nombre de prix est établi au début du concours et diminue au fur et à mesure. Certaines restrictions s'appliquent. † L'offre de 0 % de financement jusqu'à 60 mois s'applique à l'achat de la plupart des véhicules Ford 2003 neufs en stock, à l'exclusion des modèles Lincoln, Thunderbird, Escape, Econoline, Série F dont le PTAC dépasse 3 856 kg ainsi que les éditions spéciales Harley-Davidson et les véhicules spéciaux SVT. †† L'offre de 0 % de financement jusqu'à 48 mois s'applique à l'achat de la plupart des véhicules Ford 2004 neufs en stock, à l'exclusion des modèles Lincoln, Thunderbird, Freestar, Econoline, Ranger, Série F à cabine simple et à cabine double dont le PTAC est inférieur à 3 856 kg, Série F SuperCrew, Série F à châssis-cabine dont le PTAC est supérieur à 3 856 kg ainsi que les éditions spéciales Harley-Davidson et les véhicules spéciaux SVT. ** Le rabais supplémentaire taxable du constructeur de 500 \$ à 1 500 \$ s'applique à l'achat de la plupart des véhicules Ford 2003 neufs en stock à l'exclusion des modèles Lincoln, Thunderbird, Escape, Econoline, Série F éditions spéciales Harley-Davidson et les véhicules spéciaux SVT. Les taxes doivent être calculées sur le montant total à l'achat avant la déduction du rabais. Ces offres s'adressent à des particuliers sur approbation de Crédit Ford et ne peuvent être jumelées à aucune autre, à l'exception de la remise aux diplômés pour laquelle certaines conditions s'appliquent. Ces offres s'appliquent uniquement aux véhicules neufs en stock. Voyez votre conseiller Ford pour obtenir tous les détails. Ces offres sont d'une durée limitée et peuvent être annulées en tout temps sans préavis.

Voyants bruyants : pourquoi ce tapage ?

L'ÉDITION NOUVELLES

Il n'y a pas si longtemps, vous montiez dans votre véhicule et tourniez la clé. Quelques voyants clignotaient pendant une seconde, le moteur démarrait et vous étiez prêt à partir. Ce n'est plus le cas. Un véhicule ou un camion moderne est doté de clochettes, de sonneries et d'une panoplie de voyants lumineux, dont la plupart s'allument ou se font entendre brièvement, lorsque vous vous asseyez et faites démarrer le moteur. Alors que signifient-ils et quelle attention devez-vous leur porter ? Découvrons-les sans oublier pas que tous les véhicules n'ont pas le même type ou le même nombre de voyants, de clochettes, de sonneries ou de messages informatifs.

Avant de partir, vous devez vous rappeler quelques points. Tous ces dispositifs ont le même objectif fondamental. Communiquer avec vous. Parfois cette communication portera sur des conseils utiles ; comme le fait que les clés soient toujours dans le contact. La plupart du temps, cette communication est une mise en garde importante que vous devez respecter et reconnaître et à laquelle vous devez réagir. Alors, commençons par sortir du véhicule.

Ding, ding, ding ou bip, bip, bip ! Vous venez de sortir du véhicule, la portière est toujours ouverte et le véhicule vous parle. Vous avez probablement laissé la clé dans le contact. Relaxez, cela arrive à tout le monde.

Ding, ding, ding encore ! : Vous êtes dans le véhicule et vous l'avez fait démarrer. Pendant quelques se-

condes vous entendez la clochette, probablement parce que vous n'avez pas attaché votre ceinture. Alors, attachez-la immédiatement. En fait, vous devriez attacher votre ceinture avant même de tourner la clé de contact. Voilà une clochette que vous ne devriez jamais entendre.

Des voyants à profusion : Lorsque vous démarrez votre véhicule ou camion, toutes sortes de voyants clignotent, puis vous ne les revoquez plus. Plus loin, nous parlerons de ces voyants et de la façon dont vous devriez réagir lorsqu'ils s'allument. Ce qui est très bien, mais il est plus important de lire attentivement le manuel du conducteur. Ainsi, vous connaîtrez exactement la signification des voyants et saurez si votre véhicule présente des différences.

Voyant de ceinture : Plutôt évident. Vous ne portez pas attention à la clochette. Encore une fois, faites attention. Pour votre bien, attachez votre ceinture.

Voyant du sac gonflable : Il est en général orange et clignote brièvement lorsque vous démarrez le véhicule. Souvent, il a l'apparence d'une personne qui tient un ballon de plage. Si ce voyant s'allume lorsque vous conduisez, menez votre véhicule chez le concessionnaire dès que possible. Le sac gonflable ne fonctionne peut-être pas correctement.

Voyant de frein : Il est en général rouge et présente un petit disque rond ou le mot « frein ». Il indique que le frein à main est serré et que vous devriez le desserrer avant de rouler. Si le voyant ne s'éteint pas après avoir desserré le frein, cela peut indiquer que le niveau de liquide de

frein est bas ou que le système de freinage fonctionné mal. Appelez votre concessionnaire. N'utilisez pas le véhicule tant que le problème n'est pas résolu.

Voyant de température : Il ressemble souvent à un thermomètre. S'il s'allume lorsque vous conduisez, cela signifie que le moteur surchauffe peut-être. Cela peut être causé par un manque de liquide de refroidissement (antigel et eau) ou d'huile. Arrêtez le véhicule et laissez-le refroidir, puis ajoutez du liquide de refroidissement ou de l'huile au besoin ou demandez de l'aide. Utilisez toujours des liquides de refroidissement dont le nom est reconnu et des huiles de qualité supérieure. Ces produits assurent une meilleure protection au moteur.

Voyant de feux de route : Il est généralement bleu et indique que vos feux de route sont allumés, ce que vous devriez toujours savoir. Rappelez-vous de n'utiliser vos feux de route qu'au besoin.

Voyant du moteur : Celui-là est un peu plus difficile, car son fonctionnement varie selon les véhicules. Toutefois, en général, il appartient au système diagnostique du véhicule et indique un mauvais fonctionnement. Le problème peut être très mineur, comme un bouchon d'essence mal fermé, ou être très grave. Il est préférable de conduire avec attention pour vous rendre chez votre concessionnaire le plus tôt possible. Cependant, cela peut attendre après le coiffeur ou le magasinage, mais évitez les voyages.

Alternateur / Batterie : Vous pouvez conduire avec une batterie morte



et un bon alternateur ou une bonne batterie et un alternateur défectueux, mais pas très longtemps. Si ce voyant s'allume, il y a un problème électrique. Cela peut être aussi simple qu'une courroie lâche, mais cela peut aussi être plus grave. Résolez le problème rapidement.

Voyant d'huile : Il s'agit de l'un des voyants les plus importants. Il indique que la pression d'huile est trop basse. S'il s'allume en route, arrêtez le moteur dès que possible et vérifiez le niveau d'huile. Au besoin, ajoutez de l'huile de qualité. Si le voyant demeure allumé même si le niveau d'huile est normal, arrêtez le moteur immédiatement et appelez votre concessionnaire pour obtenir du service.

Voyant ABS / Anti-patinage : Ce voyant important clignote généralement lorsque le système ABS est utilisé et s'éteint le reste du temps. Souvent le même voyant clignote si un système de contrôle de traction ou d'anti-patinage est utilisé et, une fois encore, il demeurera éteint le reste du temps. Si ce voyant s'allume pendant la conduite normale, le système de

freinage peut avoir un problème et vous devriez consulter votre concessionnaire le plus tôt possible. Note : Dans certains véhicules, vous pouvez fermer le système ABS ou le système de contrôle de traction et le voyant demeure toujours allumé.

Voyants de surveillance : Ces précieux petits amis vous disent ce que vous devriez déjà savoir, ce qui signifie que ce sont les voyants les plus appréciés. Ils comprennent, sans ordre particulier, les voyants qui vous avertissent d'un niveau d'essence réduit, d'un niveau de lave-glace bas, d'une porte ouverte, de valise ouverte, du débembreur toujours actif, des sièges chauffants qui sont toujours chauds, de plaquettes de frein usées et, le favori de tous, du convertisseur catalytique qui refuse de convertir.

Sayonara ! : Certains véhicules, camions et VUS ne se contentent pas de sonner et de clignoter. Ils parlent et vous disent des choses comme « le niveau d'essence est bas, le niveau d'essence est bas... » Et comme nous sommes Canadiens, ils s'expriment en français et en anglais.

DaimlerChrysler livre sa première voiture à pile à combustible

AGENCE FRANCE-PRESSE

Le constructeur automobile germano-américain DaimlerChrysler a livré jeudi sa première voiture particulière à pile à combustible au monde, le « F-Cell », à la plus importante compagnie de gaz urbain du Japon, Tokyo Gas Co..

DaimlerChrysler a déjà lancé courant 2003 des véhicules professionnels à pile à combustible dans le but de développer des technologies respectueuses de l'environnement. En 2002, Toyota Motor et Honda Motor avaient en première mondiale loué ce type de véhicule à des ministères japonais, à la ville de Los Angeles et à deux universités californiennes.

Un véhicule à pile à combustible utilise de l'électricité produite à partir d'oxygène et d'hydrogène sous pression.

En 2004, DaimlerChrysler livrera au total 60 modèles de « F-Cell » au Japon, en Allemagne, aux États-Unis et à Singapour. Des établissements comme l'Agence de protection de l'environnement américaine ou le fabricant de pneus japonais Bridgestone Corp. feront partie de ses clients.



À ne pas manquer avant qu'on en manque.

327-7777

sur cette nouvelle option

Informez-vous

CR-V LX 2003

à partir de **338\$***

pour une location de 48 mois

327-7777

ODYSSEY EX 2003

à partir de **388\$***

pour une location de 48 mois

327-7777

- Moteur V6 VTEC™, 3,5 litres, 240 chevaux
- Climatisation automatique sans CFC
- Groupe électrique
- Roues de 16"
- Système antiviol immobilisateur



CR-V LX 2003



ODYSSEY EX 2003

Période de location : 48 mois. Le montant initial requis ou échange équivalent. CR-V LX modèle RD 7743PL 2 915\$. Odyssey LX (modèle RL1853PK) 4 255 \$. Programme 0 \$ comptant également offert. Franchise de kilométrage de 96 000 km, frais de 0,12 \$ le kilomètre excédentaire. Frais de publication, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. Offre d'une durée limitée.



327-7777

7000, boul. Henri-Bourassa Est
Montréal-Nord

Visitez notre site : www.gabriel.ca



QU'IL NEIGE !

VOLVO XC90 2004



648\$*

/39 mois

VOLVO XC70 2004



570\$*

/39 mois

Entrez dans l'hiver au volant d'une de nos incroyables Volvo à traction intégrale. Venez faire un essai sur route aujourd'hui même.

1^{er}
VENTES NATIONALES
2002

1^{er}
VENTES NATIONALES
2001

1^{er}
VENTES NATIONALES
2000

1^{er}
VENTES NATIONALES
1999

1^{er}
VENTES NATIONALES
1998

1^{er}
VENTES NATIONALES
1997

UPTOWN VOLVO

Exclusivement Volvo depuis 1961

4900, rue Paré

737-6666

www.uptownvolvo.com

* Allocation de 20 000 km par année, 0,16 \$ par km additionnel, acompte de 4 125 \$, transport et préparation inclus. Taxes et immatriculation en sus. Offre valable pour un temps limité seulement.

La nouvelle 5^e évolution



Pour une puissante révolution.

A partir de **749\$**


par mois pendant 39 mois

Comptant	Paiement
8 500 \$	749 \$
5 000 \$	849 \$
0 \$	999 \$

Un mois gratuit pour Noël !

Jusqu'au 31 décembre seulement, les concessionnaires BMW vous offrent un mois gratuit en plus de l'offre en vigueur dans cette annonce. Une occasion unique d'ajouter le plaisir de conduire aux joies du temps des Fêtes. Hâtez-vous !

BMW Série 5



Le plaisir de conduire™

www.bmwmontreal.ca

Montréal

BMW Canbec
4090, rue Jean-Talon Ouest
(514) 731-7871
www.bmwcanbec.com

Banlieue Ouest

Automobiles Jalbert
16 710, autoroute Transcanadienne
Kirkland
(514) 695-6662
(514) 343-3413
www.jalbert-auto.qc.ca

BMW Laval
2450, boul. Chomedey
(450) 682-1212
(514) 990-2269
www.bmwval.com

Rive-Sud

Park Avenue BMW
Nouvelle adresse
8400, boul. Taschereau Ouest
Brossard (450) 445-4555
Montréal (514) 875-4415
www.parkavenuebmw.com

Offre valable sur le modèle 2004 530i neuf, en stock. Le taux de location est celui offert exclusivement par les Services financiers BMW et est disponible auprès des concessionnaires BMW participants, conditionnellement à l'approbation du crédit. Profitez du programme de dépôt de sécurité multiple pour obtenir un taux d'intérêt encore plus avantageux. *Un montant équivalent à la première mensualité jusqu'à un maximum de 1000 \$ taxes incluses sera remis lors de la livraison. Cette offre est applicable sur des locations de 36 mois ou plus. Les mensualités tiennent compte du rabais des concessionnaires participants et sont établies en fonction d'un contrat de crédit-bail à terme de 39 mois et d'un versement initial tel qu'indiqué. Le taux de location est de 7,75 %. Valeur résiduelle garantie de 41 230 \$. Des frais de 0,25 \$ le kilomètre s'appliquent sur la portion du kilométrage excédant 20000 km par année. Premier versement et dépôt de sécurité exigés. Consultez votre concessionnaire BMW du Grand Montréal pour connaître tous les détails. Cette offre prend fin le 31 décembre 2003. Photo à titre indicatif seulement. Entretien inclus pendant 3 ans ou 60 000 km selon les intervalles recommandés par BMW. Fret, transport, préparation, frais d'administration et taxes en sus.

L'AUTO

PAS DE PANIQUE !

L'emballement soudain du moteur

RENÉ FAGNAN
COLLABORATION SPÉCIALE

Quand un moteur s'emballé, il se met soudainement à tourner de plus en plus vite. Si vous êtes en vitesse, cela crée une accélération soudaine. « Ce n'est pas si rare que cela, explique Yvon Lapointe, directeur de l'éducation routière au CAA-Québec lors d'un stage donné chez PMG Technologies. Et quand cela arrive, il faut savoir comment réagir car c'est paniquant. On ne possède plus le contrôle de son véhicule. » L'emballement du moteur peut être causé par une défaillance de la gestion du moteur, une fuite de vacuum, le grippage du câble d'accélérateur ou, c'est très fréquent en hiver, le coingage de la pédale sous le tapis.

« En cas d'emballement, il n'y a qu'une seule chose à faire : freiner et immobiliser son véhicule avec des manoeuvres simples et faciles », conseille M. Lapointe. La première méthode exige de freiner énergiquement et, si cela est possible, de diriger son véhicule vers l'accotement. Il ne faut pas hésiter à appuyer de toutes ses forces sur la pédale de frein.

Des exercices en piste nous ont clairement démontré la force considérable avec laquelle il faut appuyer sur la pédale de frein pour immobiliser un véhicule dont le moteur tourne à haute vitesse. Une fois le véhicule immobilisé, arrêtez le moteur.

L'autre technique est un peu plus complexe mais donne des distances de freinage plus courtes. Il faut freiner avec force tout en mettant la transmission au neutre. Le moteur va alors tourner à vide et son hurlement peut effrayer certaines personnes. Toutefois, il n'y a pas à s'inquiéter car le moteur survivra à ce mauvais traitement qui ne dure que quelques secondes. Freinez, passez au neutre et immobilisez le véhicule. À bord d'une voiture munie d'une transmission automatique, il suffit de déplacer le levier de la position D à N. Pour une transmission manuelle, appuyez sur l'embrayage et passez au neutre. Immobilisez le véhicule tout en maintenant l'embrayage enfoncé et coupez le moteur.

Selon le CAA-Québec et le Bureau du coroner du Québec, trois automobilistes sont morts des conséquences de l'emballement



Freinage d'urgence avec le moteur emballé. Notez comment le poids est déplacé vers l'avant sous l'effet du freinage violent.

PHOTO GRACIEUSETÉ CAA-QUÉBEC

de leur moteur au cours des cinq dernières années.

Pour éviter ce problème grave, il faut s'assurer que son véhicule est bien entretenu. Il faut aussi adopter une position de conduite qui permet d'effectuer des manoeuvres d'urgence avec aisance. Régler convenablement son siège est primordial. Il faut aussi s'assurer que rien ne peut gêner le déplacement de la pédale d'accélérateur. S'il le faut, remplacez le tapis qui est sous vos pieds à chacun de vos déplacements. Il faut également bien connaître le fonctionnement de la transmission.

Dois-je, par exemple, appuyer sur le bouton du levier de vitesses pour passer de D à N ? Avec un levier au volant, dois-je pousser

ou tirer sur le levier pour passer de D à N ?

« Puisqu'il faut de l'espace pour diriger un véhicule dont on ne possède plus le contrôle, assurez-vous de toujours respecter les distances minimales autour de votre voiture », ajoute M. Lapointe. Finalement, ne conduisez jamais à deux pieds et portez des bottes d'hiver suffisamment souples et étroites pour bien sentir la pression que vous exercez sur les pédales. Vous éviterez aussi d'enfoncer simultanément et accidentellement les pédales de frein et d'accélérateur.

Rappelez-vous que l'hiver, avec les déversements de sel et la corrosion, est une saison propice aux emballements de moteur...

COURRIER

Des réactions à notre match

Q Mes félicitations pour votre match du mois de décembre (Beau, bon, pas cher). J'ai cependant noté dans vos tableaux l'absence d'une donnée qui se trouvait dans vos matches précédents : le coût des assurances. Cette donnée est pour moi très pertinente.

— P. Daoust

R Les voici, et elles sont toutes chaudes, ces primes, gracieuseté de BélairDirect.
2004 Suzuki Swift S 5 portes : 660 \$
2004 Toyota Echo 5 portes : 557 \$
2004 Chevrolet Aveo / LS : 586 \$
— avant taxes — en fonction des critères suivants : police d'assurance auto complète ; terme d'un an ; conducteur : homme de 40 ans avec expérience de conduite parfaite.

Q Comment expliquer la victoire de la Swift+ devant l'Aveo. Ces deux véhicules ne sont-ils pas identiques ?

— Maryse Beaulieu

R En effet, Swift+ et Aveo naissent côte à côte dans la même usine d'assemblage coréenne. Toutefois, les accessoires de série, la valeur de revente et la qualité des pneumatiques sont les éléments qui ont permis à la Suzuki de devancer la Chevrolet au pointage final.

Q Pourquoi ne pas avoir inclus la Hyundai Accent dans votre match ?

— Frédéric Gagné

R Nous avions l'intention d'inclure ce véhicule, mais nous avions deux problèmes. Le premier est que nous voulions un match opposant des véhicules dotés d'un hayon et, dans cette configuration, l'Accent n'est offerte qu'en version trois portes. Le second touche la disponibilité, aucune Accent à boîte automatique n'était disponible pour participer à notre match.

Consultez la section AUTO à www.cyberpresse.ca.

Vous pouvez faire parvenir vos questions et commentaires à notre chroniqueur, Éric Lefrançois, à l'adresse suivante : eric.lefrancois@lapresse.ca.



Antirouille : pour quoi faire ?

ÉRIC LEFRANÇOIS
COLLABORATION SPÉCIALE

Le printemps prochain, la joie qu'éprouveront certains automobilistes à faire reluire leur véhicule contrastera avec la tristesse de ceux qui en seront réduits à évaluer les dommages quelquefois irréparables occasionnés par les rigueurs de l'hiver. Ils se rappelleront alors amèrement le minuscule point de rouille décelé (mais négligé !) quelques mois plus tôt, qui s'est transformé en trou béant...

Votre véhicule a déjà reçu un premier traitement antirouille à l'usine. Devez-vous en faire un second ? Avant de répondre à cette question, sachez que la très grande majorité des automobilistes n'appliquent aucun traitement antirouille à leur véhicule. Et ils n'ont pas tort ! Les constructeurs d'automobiles ont effet réalisé des progrès remarquables dans ce domaine. D'une part, plusieurs modèles s'enorgueillissent aujourd'hui de matériaux tout au-

tres que la bonne vieille tôle d'acier ; ainsi, le châssis tout en aluminium de l'Audi A8 et les panneaux en polymère des produits Saturn ne connaissent pas la corrosion. D'autre part, l'utilisation de panneaux en métal galvanisé sur deux faces pour combattre la rouille est désormais courante. Résultat : les garanties contre la corrosion et la perforation se sont allongées ces dernières années.

Ne devriez-vous pas tout de même donner une protection supplémentaire à votre véhicule ? Le directeur commercial de votre concessionnaire ne vous laissera aucun doute à ce sujet. Moyennant quelques centaines de dollars, il fera enduire votre véhicule d'une « généreuse et indestructible » substance protectrice. La vente de ce produit, comme bien d'autres (protection pour les tissus, la peinture, etc.) lui permet en effet d'empocher de généreux bénéfices.

Retenez toutefois ceci : les garanties relatives aux traitements

antirouille sont généralement assujetties à certaines conditions, comme un suivi préventif annuel, à défaut de quoi elles s'annulent. De plus, ces traitements ne sont pas toujours compatibles avec celui reçu en usine ni même recommandés par le constructeur, qui précise d'ailleurs sa position en toutes lettres dans le manuel du propriétaire (oui, celui qui traîne dans la boîte à gants !). Pourtant, plusieurs concessionnaires et autres commerçants ignorent souvent cette mise en garde.

L'application est importante

Qui plus est, sans remettre en cause l'efficacité des traitements proposés sur le marché, la rouille risque toujours, quoi qu'on en dise, de se manifester. Le problème résiderait dans l'application des produits utilisés, qui ne se fait pas toujours de façon parfaitement uniforme, semble-t-il. La prudence s'impose donc. En cas de doute, privilégiez donc une maison connue pour son sérieux. Un traitement antirouille consti-

tue une valeur intéressante si vous souhaitez conserver votre véhicule très longtemps.

La protection initiale, celle offerte par le constructeur, n'est pas à toute épreuve non plus. Vous avez également votre part de responsabilité. En premier lieu, et ce, chaque automne, masquez soigneusement les cicatrices que porte la carrosserie de votre véhicule au moyen d'une peinture d'appoint. Appliquez ensuite une cire de bonne qualité dans le but de préserver l'éclat de votre véhicule ; ne tardez pas puisque la cire ne peut généralement être appliquée que lorsque le mercure dépasse 10 degrés. Et pendant que vous y êtes, lubrifiez les charnières des portes et le loquet du capot, puis appliquez une gelée à base de silicone sur les caoutchoucs d'étanchéité dans le but de les conserver en bon état et de diminuer les risques de formation de glace ; cette mesure vous donnera plus d'agrément que le traditionnel seau d'eau chaude !



Coupé Sport C230 Kompressor **399 \$/mois***



Berline C230 Kompressor *Classique* **425 \$/mois***



ML350 *Élégance* **649 \$/mois***

MODÈLES 2004
3,9%*
FINANCEMENT À L'ACHAT 36 MOIS

L'offre spéciale de décembre « Vive les Fêtes ! »

► Rendez cette période des Fêtes inoubliable en profitant sans tarder d'une offre irrésistible sur votre Mercedes préférée. Que vous rêviez de conduire le Coupé Sport C230 Kompressor 2004 au moteur suralimenté, l'étonnante Berline C230 Kompressor *Classique* ou la si polyvalente ML350 *Élégance*, il n'y a jamais eu de meilleur moment pour passer voir un concessionnaire Mercedes-Benz. Alors venez dès aujourd'hui. Mercedes-Benz. N'attendez plus.



Mercedes-Benz

Mercedes-Benz Montréal
Automobiles Silver Star Inc.
7800, boul. Décarie, Montréal
(514) 735-3581

Mercedes-Benz West Island
4525, boul. St-Jean
Dollard-des-Ormeaux
(514) 620-5900

Mercedes-Benz Laval
3131, Autoroute 440 Ouest
Laval
(450) 681-2500

Mercedes-Benz Rive-Sud
4844, boul. Taschereau
Greenfield Park
(450) 672-2720

3108800A

© Mercedes-Benz Canada Inc., Toronto, Ont., 2003. Mercedes-Benz — une marque de DaimlerChrysler. *Offre de durée limitée, sur approbation de Mercedes-Benz Crédit Canada. Chiffres basés sur un bail de 39 mois et de 58 500 km pour un Coupé Sport C230 2004, une Berline C230 Classique 2004 à transmission automatique ou une ML350 Élégance 2004 à verres teintés avec valeur de reprise fixe, taux d'intérêt annuel de 5,9 % et coût d'acquisition de 34 950 \$ pour le Coupé Sport C230, de 38 450 \$ pour la Berline C230 Classique ou de 57 825 \$ pour la ML350 Élégance, frais de transport et de préparation non compris. À la signature du bail, le client s'engage à verser : un acompte (ou reprise équivalente) de 3 723 \$ pour le Coupé Sport C230, de 4 275 \$ pour la Berline C230 Classique ou de 6 078 \$ pour la ML350 Élégance, la première mensualité de 399 \$ pour le Coupé Sport C230, de 425 \$ pour la Berline C230 Classique ou de 649 \$ pour la ML350 Élégance, un dépôt de garantie remboursable correspondant à environ un mois de location, les frais de transport et de préparation, les taxes en vigueur, et les frais d'entretiens et de réparation sont à la charge du client. (Pour le Québec, voir en page 1 du contrat de bail pour plus de détails sur les termes et conditions ci-dessus.) Si le client décide de ne pas acheter le véhicule en fin de bail, il s'engage à rendre ledit véhicule au concessionnaire et est responsable pour tout kilométrage au-delà de 58 500 km, au coût de 20 ¢ le km pour un Coupé Sport C230 ou une Berline C230 Classique ou au coût de 25 ¢ le km pour la ML350 Élégance, ainsi que, le cas échéant, pour tout excès d'usage et d'utilisation. (Pour le Québec, voir en page 2 du contrat de bail pour plus de détails sur les degrés d'utilisation courants et les coûts entraînés au-delà de la normale.) Le client a l'option d'acheter le véhicule en fin de bail pour la somme de 20 621 \$ dans le cas du Coupé Sport C230, de 23 070 \$ dans le cas de la Berline C230 Classique et de 34 695 \$ dans le cas de la ML350 Élégance, plus les frais et les taxes en vigueur, sauf au Manitoba où l'option d'achat n'est pas possible. Les options sont en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Détails auprès du concessionnaire. ML350 monitrice. Offre valide jusqu'au 31 décembre 2003. **Tous les prix indiqués sont uniquement des prix de détail suggérés par Mercedes-Benz Canada Inc. Les concessionnaires peuvent offrir un prix moindre. Taux de financement à l'achat de 3,9 % offert par Mercedes-Benz Crédit Canada aux acheteurs qualifiés pendant 36 mois pour certains coupés, berlines et familiales de Classe C 2004, et pour les modèles de Classe M 2004. Approbation du crédit requise. Exemple de financement : 25 000 \$ à 3,9 % par an équivalent à 736,99 \$ par mois pendant 36 mois. Le coût de l'emprunt est de 1 531,57 \$, ce qui se traduit par une obligation totale de 26 531,57 \$. Les paiements mensuels et le coût de l'emprunt varient selon la durée du contrat, la somme empruntée et le montant de l'acompte/la reprise. Offre valide jusqu'au 31 décembre 2003. Taxes, frais d'immatriculation, enregistrement, de documentation, d'inspection avant la livraison et d'administration PPSA, ainsi que charges financières, frais de transport et autres options en sus. Détails auprès d'un concessionnaire participant.

Comment GM entrevoit l'avenir automobile

BENOIT CHARETTE
COLLABORATION SPÉCIALE

En dépit de tous les programmes de financement à 0 %, de rabais instantanés et de remise de chèques à l'achat de véhicules, GM continue de perdre du terrain en sol nord-américain. Mais il y a peut-être de l'espoir. Le premier constructeur mondial a développé une nouvelle stratégie globale pour la commercialisation de ses produits dans les prochaines années. Anne Asensio, une des grandes responsables du design chez General Motors à Detroit, a bien voulu répondre à nos questions.

Q Comment GM va-t-elle redorer l'image de ses produits ?

R GM doit se trouver une voie, arrêter de regarder ailleurs pour trouver son propre style et régler des problèmes de qualité perçue. Je ne crois pas au style global qu'imposent certains constructeurs. La réalité européenne n'est pas la même en matière de style que celle de l'Amérique. Il faut bien connaître les tendances mondiales, mais nous devons être capable d'appliquer cette réalité aux marchés nationaux. La partie la plus difficile de cet exercice est de trouver le juste dosage dans le style du véhicule. La ligne est très mince entre la réussite et l'échec d'où l'importance de bien connaître et anticiper les

tendances. D'où l'importance des prototypes qui fait partie du design avancé.

Q La vente des voitures a perdu beaucoup de terrain. Quelles mesures entend prendre GM pour renverser cette tendance ?

R Depuis des années, GM a fortement mis l'accent sur sa division des camions et utilitaires en négligeant au passage ses voitures. À compter de cette année, GM entend mettre l'accent sur un retour en force des voitures. Dès 2004, Saab et Pontiac seront les deux premières division à mettre cette théorie en pratique. Chevrolet sera également à surveiller en 2004 et 2005. Un des objectifs est de développer des marques fortes et donner une image précise pour chaque division afin que les gens s'identifient à un produit. Le processus va prendre du temps, mais dans les cinq prochaines années, nous allons introduire pas moins de 65 nouveaux modèles qui, nous le souhaitons, changeront la perception des produits GM.

Q Comment comptez-vous garder votre part de marché dans le lucratif segment des camions ?

R La population nord-américaine change et les habitudes d'achat aussi. Les véhicules mul-

tifonctions ou « Crossover », comme les Anglais les appellent, deviennent de plus en plus populaires. Ce genre de véhicules prend successivement la relève des camions plus traditionnels et constitue une alternative pour s'affranchir de la minifourgonnette et du véhicule utilitaire. Nous sommes à un tournant des générations où les nouveaux conducteurs qui ont passé leur jeunesse en minifourgonnette et utilitaire ne veulent surtout pas en devenir propriétaire. Il faut donc repenser le créneau en donnant à ces véhicules le plaisir de conduire de la berline et le côté pratique de l'utilitaire. Le Cadillac SRX est un excellent exemple de cette nouvelle vision qui s'étendra à toute la gamme des produits dans les prochaines années.

Q GM est loin derrière dans la qualité d'assemblage et de finition. Quels seront les moyens préconisés pour remédier à cette situation ?



PHOTO GRACIEUSE GM
Anne Asensio, une des grandes responsables du design chez General Motors à Detroit, était au dernier salon de l'auto de Montréal.

R GM est consciente que la qualité perçue de ses produits constitue son talon d'Achille. C'est précisément pour cette raison que GM m'a embauché. Mon premier mandat était d'améliorer l'aspect visuel et qualitatif des aménagements intérieurs de la compagnie. Je considère que la prochaine cuve de véhicule de nouvelle géné-

ration possède des intérieurs de classe mondiale selon la marque et la catégorie de produit. Une fois que nous aurons trouvé une identité propre pour chaque marque, il faudra respecter cette approche sans oublier l'héritage. L'identité de chaque division doit être partie intégrante du style et nous retrouverons le chemin de la rentabilité.



ne soyez pas pris au dépourvu!

PAS DE PAIEMENT AVANT 6 MOIS

pour les produits et services automobiles de plus de 200\$

avec la carte Sears



Pas de paiement avant juin 2004, avec la carte Sears seulement, sur approbation de votre crédit. Achat minimum: 200 \$. Tous les frais et taxes applicables sont payables au moment de l'achat. À l'exclusion des articles de nos magasins de liquidation, des achats par catalogue et sur le site web. Offre en vigueur jusqu'au samedi 13 décembre 2003. Renseignez-vous. Les formules de paiement et modalités peuvent être modifiées ou supprimées sans préavis.

PNEUS D'HIVER BRIDGESTONE BLIZZAK WS-50

à partir de **69⁹⁹** chacun. P155/80R13. Série n° 20000.
Avec garantie contre les avaries routières; détails en magasin. Autres formats, 95,99-187,99 chacun



PNEUS D'HIVER BRIDGESTONE DUELER DM2Z

à partir de **114⁹⁹** chacun. P205/75R15. Série n° 21000.
Avec garantie contre les avaries routières; détails en magasin. Autres formats, 122,99-178,99 chacun



à partir de **79⁹⁹**

MISE AU POINT
4 cylindres
Analyse complète du moteur. Changement des bougies d'allumage (supplément pour bougies d'allumage en platine). Vérification des filtres, courroies, tuyaux, câbles d'allumage, capuchon et rotor. Essai de conduite. La plupart des véhicules. Supplément pour pièces et main-d'œuvre



29⁹⁹

(la plupart des véhicules)
ENTRETIEN D'HIVER
Comprend changement d'huile complet (jusqu'à 5 L d'huile Quaker State et filtre). De plus, vérification des pneus et des freins, des systèmes d'échappement et de refroidissement et du régulateur automatique de tension.



Dans la limite des stocks

Anjou*
N° de téléphone (514) 353-7770
Laval*
N° de téléphone (450) 682-1200

Brossard*
N° de téléphone (450) 465-1000
Saint-Bruno
*N° de téléphone (450) 441-6603

Lasalle*
N° de téléphone (514) 364-7310
Saint-Laurent*
N° de téléphone (514) 335-7770

service auto SEARS

REPORTAGE PUBLICITAIRE

Avec l'ouverture du **nouveau Mercedes-Benz Laval**, vous découvrirez la plus vaste salle de montre Mercedes-Benz au Canada !



gauche à droite: Marcus Breitschwerdt, président et directeur-général de Mercedes-Benz Canada, Carole Leblanc, co-propriétaire et directrice générale de Mercedes-Benz Laval, Gilles Vaillancourt, maire de la ville de Laval ainsi que Louise Leblanc, co-propriétaire et directrice du service à la clientèle de Mercedes-Benz Laval.

Laval, le 17 novembre 2003 -

Les sœurs Carole et Louise Leblanc copropriétaires du concessionnaire Mercedes-Benz à Laval, également connu sous le nom Auto Classique de Laval, sont fières d'inaugurer la plus grande salle de montre Mercedes-Benz au Canada, d'une superficie de 20 000 pieds carrés, en bordure de l'autoroute 440 Ouest.

Mercedes-Benz Laval dispose donc dorénavant d'une vaste salle de montre pouvant accueillir plus de 30 véhicules. Le nouvel immeuble a été construit selon les normes de Mercedes-Benz et permettra d'offrir des services qu'il était impossible d'obtenir dans l'ancien édifice.

Le président et directeur-général de Mercedes-Benz Canada, Monsieur Marcus Breitschwerdt, témoigne de son enthousiasme : " Je tiens à féliciter et à remercier la direction de Mercedes-Benz Laval pour ses initiatives constantes envers notre marque. Leur nouvelle concession est digne de mention et je suis convaincu que sa clientèle sera également impressionnée et bénéficiera grandement de cet engagement d'envergure ".



3131, autoroute Laval (aut. 440) Ouest, Angle Daniel-Johnson
Mercedes-Benz Laval, (450) 681-2500 www.mercedes-benzlaval.com



0%
FINANCIEMENT
À L'ACHAT
JUSQU'À 48 MOIS

ACHETEZ ET ROULEZ SANS PAYER
PENDANT 1 AN
(aucun comptant, aucun paiement mensuel pendant 12 mois)

Tu fais tout pour moi!

AUCUN PAIEMENT AVANT 120 JOURS **



Accent GS 2004 3 portes

Moteur 2,0 litres
Transmission manuelle surmultipliée à 5 rapports
Radio AM/FM/CD

à partir de
159\$*
par mois
2099\$ comptant

L'UNE DES MEILLEURES GARANTIES DE L'INDUSTRIE : 5 ANS/100 000 KM ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES*
Incluant : *Livraison d'essence • Changement de roue en cas de crevaison • Déverrouillage • Remorquage.
*Détails chez votre concessionnaire.

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ

Sur tous les modèles



SONATA GL 2004

Moteur 2,4 litres
Transmission automatique
Radio AM/FM/CD 6 haut-parleurs

à partir de
219\$*
par mois - 2395\$ comptant

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ

Sur tous les modèles

*Basé sur une location de 60 mois, 20 000 km/an, 10c de km additionnel. Pas de dépôt de sécurité. Transport et préparation inclus pour les modèles Accent et Elantra. Transport et préparation en sus pour le modèle Sonata. Un report de paiement d'un an (365 jours) est offert pour tous les véhicules neufs 2004. Aucuns frais d'intérêt ne s'appliquent aux 335 premiers jours suivant la prise de possession d'un véhicule participant par son propriétaire. Après ces 335 jours, les intérêts commencent à s'accumuler et l'acheteur doit payer mensuellement le capital et les intérêts au taux de 7,99 % par année jusqu'à la fin du contrat. Le premier paiement est dû le 366e jour après la livraison du véhicule. La durée de contrat maximum est de 48 mois, sans compter le report de paiement de 12 mois. Un versement initial ou un échange peuvent être requis. Frais d'administration de 350\$. Immatriculation, assurances, taxes sur les pneus neufs et autres taxes en sus. Inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPRM) en sus. Sujet à l'approbation de crédit. Photos à titre indicatif seulement. Offre d'une durée limitée avec livraison d'ici au 31 décembre 2003.
**Détails chez votre concessionnaire Hyundai Gabriel.

HYUNDAI
Président
4600, Boul St-Jean
Dollards-des-Ormeaux
(514) 624-7777

HYUNDAI
Gagnant

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

PENSEZ

Protégé Protégé Protégé

ET IMAGINEZ ENCORE PLUS.

Mazda3 Mazda3 Mazda3



Mazda3 2004



Mazda3 Sport 2004

Mazda3 GX 2004

À partir de **16 195^{\$*}**

Ou louez à partir de **199^{\$}** par mois, pour 48 mois
comptant initial de 2 295^{***}

Obtenez **4,9^{%†}** de financement à l'achat jusqu'à 48 mois
sur toutes les Mazda3 et Mazda3 Sport 2004

MAINTENANT CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE MAZDA.



MAZDA

www.mazda.ca



NOTRE ENGAGEMENT VOUS CERTIFIE QUE VOTRE NOUVELLE MAZDA EST INSPECTÉE, REÇOIT DES PROTÈGE-TAPIS ET UN PLEIN D'ESSENCE À LA LIVRAISON.

GARANTIE LEADERSHIP MAZDA Garantie complète de 3 ans ou 80 000 km et de 5 ans ou 100 000 km sur le groupe motopropulseur.

ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES MAZDA Renseignez-vous sur le programme d'assistance routière Mazda, offert gratuitement avec toute nouvelle Mazda.

Les concessionnaires Mazda du Québec



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

*Financement à l'achat aux particuliers de 4,9% jusqu'à 48 mois sur les Mazda3 et Mazda3 Sport 2004 neuves. Financement consenti par l'entremise de la Banque Scotia. Sur approbation du crédit. **Offre réservée aux particuliers et portant sur les Mazda3 GX 2004 (modèle D4XS4AA00) neuves. Frais de transport et préparation (925\$), immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPRM) en sus. ***Taux de location personnalisée Mazda: offre portant uniquement sur la location ou détail des Mazda3 GX 2004 (modèle D4XS4AA00) neuves. Comptant initial ou échange équivalent, premier versement mensuel et dépôt de sécurité de 250\$ exigés. Transport et préparation inclus. Offre soumise à l'approbation de Crédit Mazda Canada Inc. Limite de 80 000 km. Frais de 8¢ le km additionnel. Location avec limite de 100 000 km disponible. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPRM) 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 1^{er} décembre 2003.

LA PRESSE
AFFAIRES

POUR
SE FAIRE
UNE IDÉE

Tous les jours dans
LA PRESSE

ACTUEL

LA
NOUVELLE
SOCIÉTÉ

Tous les jours dans
LA PRESSE

CARRIÈRES
POUR TROUVER.

Le samedi dans **LA PRESSE**

L'AUTO

« La plus belle auto du monde »



PHOTO GRACIEUSÉTÉ BENTLEY

Après la MG Rover, au tour d'une autre création « britannique », la Bentley Continental GT, de se voir mériter le titre « L'Automobile più Bella del Mondo », comprenez « la plus belle auto du monde ». Ce prix annuel est accordé par un jury italien composé de journalistes automobiles, de stylistes et de grands noms de l'industrie.



FX45



G35 Coupé



I35



M45



Q45



Berline G35



FX35



Berline G35x à traction intégrale

Cette année, décorez votre
entrée de garage.

Lors des célébrations de fin d'année d'Infiniti, vous pouvez tout savoir sur les nouveaux et passionnants véhicules d'Infiniti, comme la berline G35x à traction intégrale et le QX56, notre luxueux VUS surdimensionné attendu pour le printemps 2004. Vous pouvez aussi louer la séduisante I35 à un taux de location de 4,9 %*. Faites-vous plaisir pendant le temps des fêtes. Rendez visite au concessionnaire Infiniti de votre localité et commencez l'année en beauté.

Infiniti.ca

Les célébrations

DE FIN D'ANNÉE D'INFINITI

Propulser vers le futur



V O S C O N C E S S I O N N A I R E S I N F I N I T I D U G R A N D M O N T R É A L

Infiniti de Brossard
9005, boul. Taschereau
Brossard (Québec)
(450) 445-5799

Infiniti Laval
305, boul. Saint-Martin Est
Laval (Québec)
(514) 382-8550

Meridien Infiniti
4000, rue Jean-Talon Ouest
Montréal (Québec)
(514) 731-7977

Spinelli Infiniti
345, boul. Brunswick
Pointe-Claire (Québec)
(514) 697-5222

* Le taux de financement à la location de 4,9 % est offert seulement pour la I35. Voyez le concessionnaire Infiniti de votre localité pour plus d'information.

REPARTEZ GAGNANT PENDANT LA GRANDE VENTE DE FIN D'ANNÉE

DE VOS CONCESSIONNAIRES CHRYSLER • JEEP^{MD} • DODGE.

PROFITEZ D'OFFRES EXCEPTIONNELLES DE FINANCEMENT À L'ACHAT ET DE LOCATION
POUR UNE PÉRIODE DE TEMPS LIMITÉE ET REPARTEZ GAGNANT.



ACHAT

0% de financement à l'achat jusqu'à
72 MOIS Δ
sur les modèles 2003 sélectionnés
OU
jusqu'à **60 MOIS**[†]
sur les modèles 2004 sélectionnés

ET

**AUCUN PAIEMENT
AVANT
90 JOURS** ◇



Chrysler Sebring 2004

LOUEZ À **279\$**^{††}
par mois.
Location de 54 mois.

Comptant initial de 2 475 \$ ou échange équivalent.
Transport et taxe sur le climatiseur inclus.

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OPTION 0 \$ COMPTANT ÉGALEMENT DISPONIBLE

- Moteur de 2,4 L à DACT, 150 ch
- Transmission automatique à 4 vitesses
- Télédévrouillage
- Climatiseur
- Régulateur de vitesse
- Lève-glaces, rétroviseurs et verrouillage à commande électrique
- Radio AM/FM avec lecteur de CD
- PLEIN D'ESSENCE GRATUIT
- Et plus !



Chrysler PT Cruiser 2003

LOUEZ À **279\$**^{††}
par mois.
Location de 54 mois.

Comptant initial de 2 570 \$ ou échange équivalent.
Transport et taxe sur le climatiseur inclus.

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OPTION 0 \$ COMPTANT ÉGALEMENT DISPONIBLE

- Moteur de 2,4 L à DACT, 150 ch
- Transmission automatique à 4 vitesses
- Glaces à écran solaire
- Climatiseur
- Régulateur de vitesse
- Roues de 16 po en aluminium
- Lève-glaces, rétroviseurs et verrouillage à commande électrique
- Radio AM/FM avec lecteur de CD
- PLEIN D'ESSENCE GRATUIT
- Et plus !



Jeep Liberty 2004

LOUEZ À **299\$**^{††}
par mois.
Location de 54 mois.

Comptant initial de 4 330 \$ ou échange équivalent.
Transport et taxe sur le climatiseur inclus.

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OPTION 0 \$ COMPTANT ÉGALEMENT DISPONIBLE

- Moteur V6 de 3,7 L
- Transmission manuelle à 5 vitesses
- Climatiseur
- Glaces à écran solaire, teinte foncée
- Roues de 16 po en aluminium
- Phares antibrouillards
- Lève-glaces, rétroviseurs et verrouillage à commande électrique
- PLEIN D'ESSENCE GRATUIT
- Et plus !

FINANCEMENT OFFERT EXCLUSIVEMENT PAR

SERVICES FINANCIERS
CHRYSLER CANADA



LA MEILLEURE PROTECTION QUE NOUS AYONS JAMAIS OFFERTE SUR TOUS LES MODÈLES CHRYSLER, JEEP^{MD} ET DODGE 2003 ET 2004. GARANTIE DE 7 ANS OU 115 000 KM SUR LE GROUPE MOTOPROPULSEUR, ET ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 H SUR 24.**
GM, FORD, HONDA ET TOYOTA NE L'ONT PAS.

Visitez votre concessionnaire Chrysler • Jeep^{MD} • Dodge ou daimlerchrysler.ca † 0% de financement à l'achat jusqu'à 60 mois sur certains modèles 2004 sélectionnés.
Δ 0% de financement à l'achat jusqu'à 72 mois sur certains modèles 2003 sélectionnés. †† Tarifs mensuels pour 54 mois établis pour la berline Chrysler Sebring LX 2004 avec l'ensemble 24H, pour la Chrysler PT Cruiser 2003 avec l'ensemble 28E et pour le Jeep Liberty Sport 2004 avec l'ensemble 26B + GEG + LNJ + WND. Dépôt de sécurité de 0 \$ pour une période de temps limitée seulement et peut changer sans préavis. Premier versement exigé à la livraison. 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 91 800 km au taux de 15¢ le kilomètre. Transport et taxe sur le climatiseur inclus, lorsque applicables. ◇ Aucun paiement avant 90 jours au financement à l'achat sur certains modèles 2003 et 2004 sélectionnés. †, Δ, †† Sous réserve de l'approbation de Services financiers Chrysler Canada. Services financiers Chrysler Canada est un membre du groupe de Services DaimlerChrysler Canada. †, Δ, ††, ◇ Transport, taxe sur le climatiseur (lorsque applicable), immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre, frais d'administration des concessionnaires et taxes en sus. Offres d'une durée limitée 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, et qui s'appliquent à la livraison au détail des modèles 2003 et 2004 neufs en stock sélectionnés. Les offres peuvent changer sans préavis. Le concessionnaire peut devoir commander (2004) ou échanger un véhicule. Véhicules à titre indicatif seulement. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. ** Tous les modèles Chrysler, Jeep et Dodge 2003 et 2004 sont couverts par la meilleure protection que nous ayons jamais offerte : une garantie de 7 ans ou 115 000 km* sur le groupe motopropulseur, et une assistance routière 24 heures sur 24+. La garantie de base est de 3 ans ou 60 000 km*. La protection de la carrosserie contre la corrosion est de 3 ans. Le moteur turbo Cummins diesel est couvert par une garantie limitée distincte de 7 ans ou 160 000 km* sur le moteur. * Selon la première éventualité. + Certaines conditions ainsi qu'une franchise peuvent s'appliquer. Cette offre ne s'applique pas à certains véhicules vendus à des fins commerciales ou aux Ram SRT-10. Renseignez-vous auprès de votre concessionnaire. ‡ Remise aux diplômés de 500 \$ à la location ou de 1 000 \$ à l'achat d'un véhicule, à l'exception de la Dodge SX 2.0 (750 \$). Cette offre exclut la Dodge Viper. 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 Inc., une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.

DIPLÔMÉS
Rabais
jusqu'à 1000\$[‡]



Association publicitaire des concessionnaires Chrysler • Jeep^{MD} • Dodge du Québec