

LE MENSUEL DE

MAI 2002

L'AUTO

Le Nouvelliste
LEADER DE L'INFORMATION REGIONALE



> VOLVO SAFETY CAR
**La technologie
poussée au
maximum**

Pages 8A-9A



**L'ABC d'un
bon lavage**

Page 11A

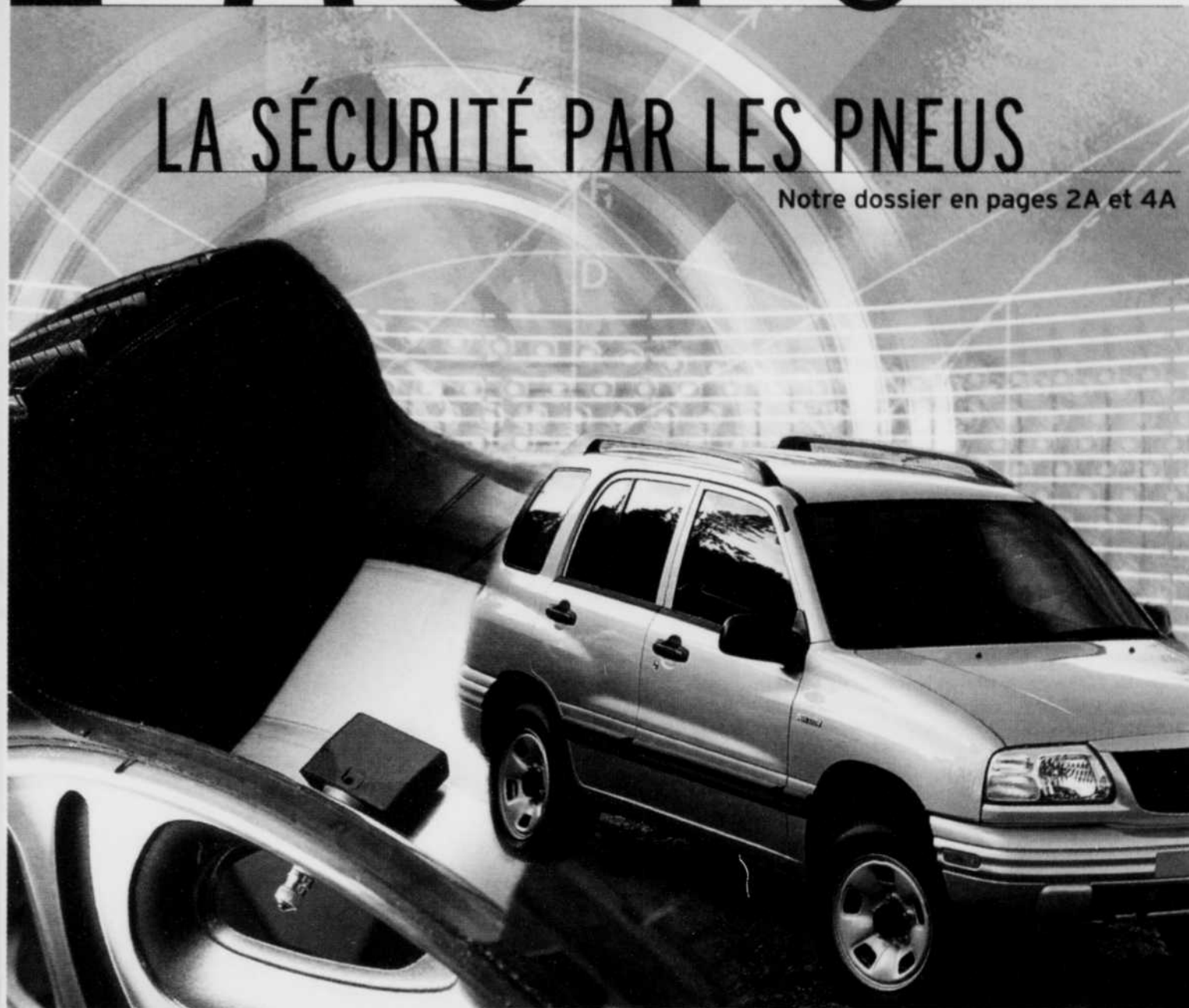


**Le pari de la
Porsche Cayenne**

Page 10A

LA SÉCURITÉ PAR LES PNEUS

Notre dossier en pages 2A et 4A



La S40. Obtenez 1000 \$ d'accessoires Volvo GRATUITEMENT. BOÎTE DE VITESSE AUTOMATIQUE À 5 RAPPORTS . SIÈGES AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTICONTRECOUP . RIDEAUX GONFLABLES LATÉRAUX . PROTECTION CONTRE L'IMPACT LATÉRAL . DÉVERROUILLAGE DES PORTES . TÉLÉCOMMANDE AVEC SYSTÈME D'ALARME . SYSTÈME DE CLIMATISATION ÉLECTRONIQUE . CHAÎNE AUDIOPHONIQUE À HAUT-PARLEURS . ROUES EN ALLIAGE . SYSTÈME DE FREINAGE ABS

Tradition
VOLVO LES NOUVEAUX MODÈLES DANS UN NOUVEL ENVIRONNEMENT
ACHAT • VENTE • LOCATION

VOLVO S40
399\$
/MOIS (48 MOIS)

Accompte de 2225 \$
Dépôt de sécurité 0 \$ 0 \$ 0 \$
1er versement : 0 \$

TOTAL À LA LIVRAISON : 2225 \$

Frais de transport, préparation, immatriculation et taxes en sus.



VOLVO
pour la vie

Vous soignez vos chaussures, pourquoi pas vos pneus?

BERTRAND GODIN

(collaboration spéciale)

Quand j'ai débuté, comme tous les jeunes pilotes, j'étais fougueux, déterminé, fonceur... et surtout assez pauvre. Si peu riche en fait, que je consacrais tout mon argent à mettre au point le petit bolide que je conduisais sur les circuits de karting. Mais je négligeais sans aucune honte ma voiture de tous les jours. Les courses étaient plus importantes que tout.

Sauf qu'aujourd'hui, je vois bien que je suis vraiment un miraculé de la route. Imaginez-vous que, bien qu'en forme du point de vue mécanique, ma vieille voiture de série roulait sur des pneus qui avaient autant de sculptures (de treads en langage mécanique) que le dessus de votre table de cuisine. Malgré tout, je n'ai jamais eu d'accident. Comme quoi la Providence est parfois bonne avec les inconscients.

D'autres ont cependant été beaucoup moins chanceux. Rappelez-vous ce conducteur de Porsche qui, roulant à très vive allure, s'est tué l'année dernière quand un pneu a éclaté. Ou encore les sinistres mésaventures de Ford et ses utilitaires chaussés de pneus Firestone.

Le point commun de ces histoires? Les pneus bien sûr. Comme vous êtes tous des conducteurs exemplaires, je sais très bien que jamais vous ne dépassez la limite de vitesse. Alors les pneus grands sports ne sont pas utiles pour vous. Mais juste à titre d'information, renseignez-vous tout de même sur la résistance de vos propres pneus, on ne sait jamais. Si votre beau-frère prenait la voiture et roulait plus vite que les 128 km/h permis par les pneus standards...

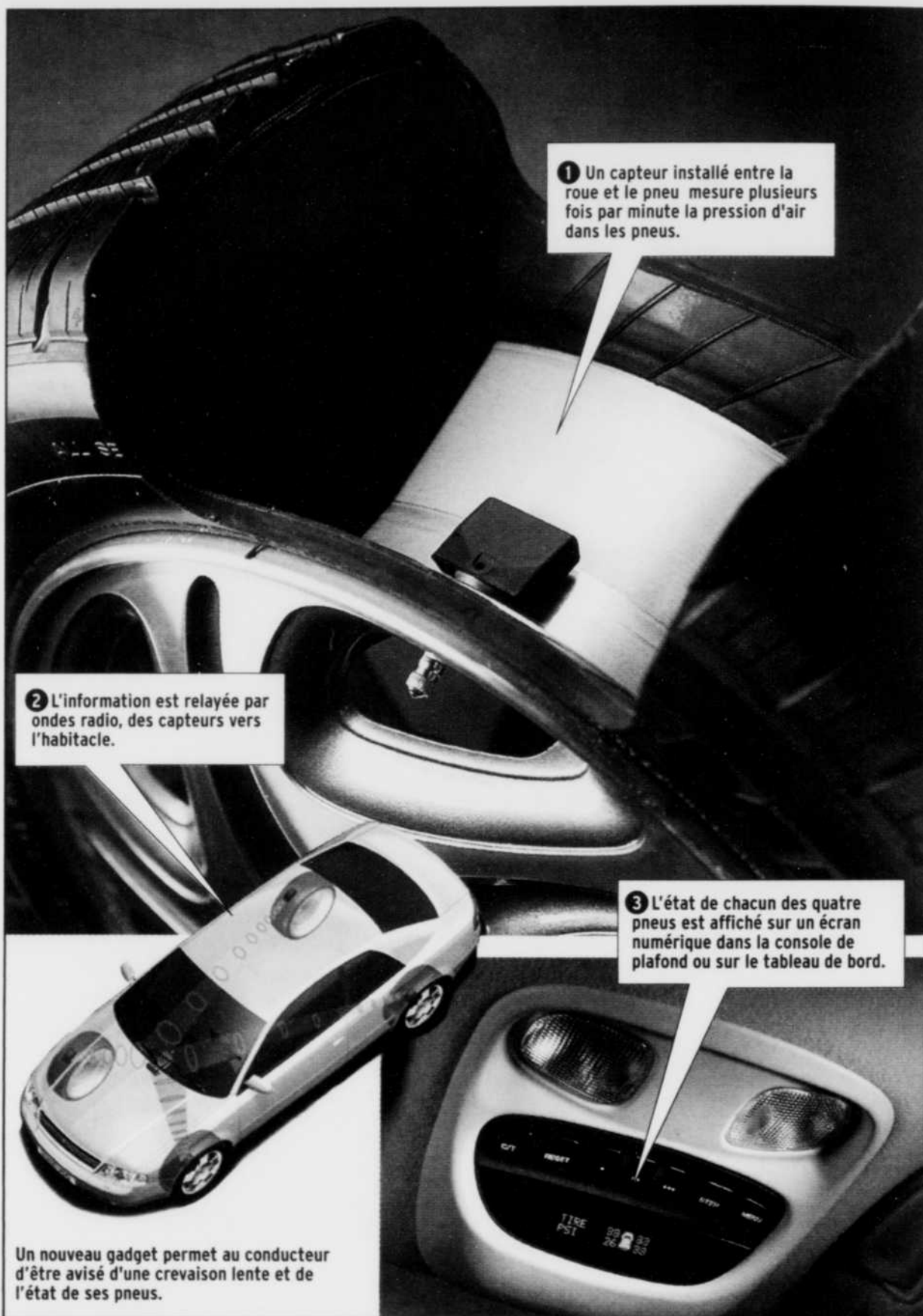
Comme vous êtes exemplaires, vous vérifiez aussi chaque semaine la pression de vos pneus, l'état des valves, le niveau d'usure, bien entendu.

Et vous faites bien! Car les pneus, on le répète souvent, sont le seul contact de votre voiture avec la route. Ce contact est si petit que la moindre défaillance risque d'entraîner une perte de contrôle. En fait, selon les données des grands fabricants, le contact entre le pneu et la route à vitesse normale est d'environ la grandeur d'une carte postale. Les motocyclistes doivent être encore plus prudents puisque la surface de contact dans leur cas est à peu près de la dimension d'une carte d'affaires.

Même le meilleur pilote ne saurait corriger une défaillance des pneus par des techniques avancées de pilotage.

En vérifiant la pression d'air régulièrement, on s'assure que la surface de contact est maximale et correspond aux exigences du fabricant. Si le pneu est trop mou, les bandes latérales vont s'affaisser et provoquer une usure anormale et prématurée, en plus d'augmenter considérablement (on parle de plus de 10 %) la consommation d'essence. Cela pourrait aussi provoquer une surchauffe du caoutchouc et conduire éventuellement à l'éclatement du pneu.

Un pneu trop gonflé n'aura pas suffisamment de contact avec le sol et pourra être plus difficile à contrôler, en plus de perdre son rôle d'amortisseur. Mais la technique est beaucoup plus précise que cela.



1 Un capteur installé entre la roue et le pneu mesure plusieurs fois par minute la pression d'air dans les pneus.

2 L'information est relayée par ondes radio, des capteurs vers l'habitacle.

3 L'état de chacun des quatre pneus est affiché sur un écran numérique dans la console de plafond ou sur le tableau de bord.

Un nouveau gadget permet au conducteur d'être avisé d'une crevaison lente et de l'état de ses pneus.

En fait, deux phénomènes provoquent l'adhérence du pneu au sol : l'adhésion et l'indentation. L'adhésion, c'est une réaction chimique qui intervient entre les atomes du pneu et ceux du sol. En course, on parlera de réchauffer ses pneus pour augmenter l'adhésion. C'est sur ce phénomène que repose notamment la dureté des différentes gommes testées par les fabricants. On souhaite évidemment trouver le mélange qui assurera le maximum d'adhésion tout en durant plusieurs tours (ou dans le cas de votre voiture, plusieurs saisons), mais le miracle ne semble pas encore s'être

produit.

L'autre caractéristique, l'indentation, c'est la capacité du pneu à s'adapter aux aspérités de la route, de se déformer et de reprendre sa forme initiale. Les deux phénomènes sont cependant liés directement à la quantité de caoutchouc qui entre en contact avec le sol. Et nous voilà revenu à l'importance d'avoir un pneu bien gonflé.

Voir PNEUS en page 4

TOYOTA

VENTE ÉTIQUETTES ROUGES

Je veux *combler mes sens*



ECHO 2002

AVEC UN TAUX D'INTÉRÊT À PARTIR DE

0%

SUR CERTAINS MODÈLES

1^{ER} VERSEMENT GRATUIT
DÉPÔT DE SÉCURITÉ

0\$

LOCATION **159\$**/MOIS

60 MOIS
COMPTANT
SEULEMENT 1816 \$

TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS

Y A PAS MEILLEUR MOMENT
POUR PASSER CHEZ
TROIS-RIVIÈRES TOYOTA
ET FAIRE L'ESSAI DE
MON PROCHAIN VÉHICULE.

* VOIR DÉTAILS CHEZ
LE CONCESSIONNAIRE



FAITES-VOUS PLAISIR... À VOUS ET VOTRE AUTO

Choisissez les meilleurs!

Trois-Rivières TOYOTA

5110, boulevard Jean XXIII

(819) 374-5323

www.troisrivierestoyota.com



1068932



PHOTO: AP

En Formule 1, les écuries investissent des millions pour produire des pneus qui offriront des performances supérieures.

Il existe aujourd'hui des petits gadgets, utilisés en F1 et en série CART, mais que l'on retrouve aussi sur des voitures de route. Il s'agit de capteurs, à l'extérieur de la roue, et d'un module électronique, posé sous le châssis, qui mesurent plusieurs fois par minute la pression d'air dans les pneus.

Survient une diminution trop importante (et l'importance se calcule ici en fraction de livres d'air), un signal sonore et visuel est envoyé par ondes radio directement dans l'habitacle où, sur le tableau de bord, est logé un petit indicateur.

Évidemment, en cas de crevaison classique, pas besoin de sondes. Vous ressentez assez durement le coup et vous vous résignez à vous ranger en bordure de l'autoroute, cric en main, pour perdre les 30 prochaines minutes de votre vie. Mais au moins, vous êtes sain et sauf.

Une crevaison lente est beaucoup plus dangereuse et pernicieuse. Elle vous fait perdre peu à peu de la traction et peut entraîner des problèmes de contrôle sans même que vous en ayez connaissance. Les capteurs peuvent donc jouer leur rôle. Attention cependant, ce petit gadget s'adresse encore aux amateurs plutôt fortunés.

Parmi les autres détails à surveiller, il y a bien entendu le niveau d'usure. Facile à mesurer, car les pneus sont munis de petits indicateurs. Il faut cependant y porter une grande attention. Un pneu usé aura perdu seulement 1,5 mm de gomme avant d'être considéré potentiellement dangereux.

En course, il m'est déjà arrivé de rouler sous une forte pluie avec des pneus slicks (des pneus entièrement lisses). C'est un peu comme si je roulais en patin à roulettes, mais sur la glace du Centre Molson... Impossible de contrôler, impossible aussi de freiner. La seule arme efficace dans un tel cas demeure la prière, ou l'utilisation de pneus à rainures.

On propose maintenant des pneus adaptés à toutes les utilisations, tant sur la route que hors route, avec des sculptures caractéristiques. Certains manufacturiers offrent même des pneus résolument hybrides, dessinés à larges traits sur les bords, pour assurer une bonne traction hors-route, avec des traits minces et délicats au centre pour l'utilisation quotidienne.

Michelin a même présenté au public un système complet de pneu concept, le Pax System, qui joue à la fois sur les rainures, différentes à l'arrière et à l'avant du véhicule, mais aussi sur la largeur des pneus.

Pour notre voiture de tous les jours cependant, ce système n'a que peu d'intérêt. Assurez-vous plutôt de doter votre voiture de bons pneus. Le coût d'achat ne doit pas être le seul critère. Vous n'hésitez pas à mettre des centaines de dollars dans l'achat de chaussures de sport haut de gamme pour vos pieds, et vous chausseriez votre voiture de «gougounes en phentex» par seul souci d'économie? Votre sécurité doit bien valoir elle aussi quelques dollars de plus.

Il faut aussi assurer une bonne permutation des pneus, idéalement trois ou quatre fois par année, pour maintenir un degré d'usure uniforme. Évidemment, il est indispensable d'acheter des pneus qui correspondent aux exigences du fabricant du véhicule. Et je parle ici de quatre pneus, pas de deux. Car j'ai vu à l'occasion sur la route des gens circuler avec des pneus de grandeur inégale aux quatre roues.

En Formule 1, les écuries et les fabricants investissent des millions de dollars pour produire des pneus qui offriront des performances supérieures de quelques centièmes de seconde. Rappelez-vous seulement que sur la route, votre plus belle performance, c'est d'arriver à bon port en toute sécurité. Vos pneus valent bien un petit coup d'oeil de temps en temps, non ? ●

les folies du printemps



Denys Diamond
Directeur général des ventes

**TOUJOURS
LE PLUS BAS PRIX, JE VOUS
LE GARANTIS.**

Financement à **0%**
pour 60 mois.

**2002
INTREPID**



**2002
CHRYSLER SEBRING**



Louez à **343\$**
/mois pour 48 mois

0\$ COMPTANT

GRAND CHEROKEE



2002

Louez à **399\$**
/mois pour 48 mois

0\$ COMPTANT



Marc Despina
Directeur vente
véhicules usagés



Marc Despina
Directeur vente
véhicules usagés



François Chaussé
Conseiller aux ventes



Julien Leclerc
Conseiller aux ventes



Claude Jauron
Conseiller aux ventes



Roch Traversy
Conseiller aux ventes



Jacques Rocheleau
Conseiller aux ventes



Normand Richard
Conseiller aux ventes



Marc-André Lanneuville
Directeur commercial



Lucie Bacon
Secrétaire aux ventes

5100

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

CINQ ÉTOILES



voir détail chez Bernier Crépeau
www.berniercrepeau.com

**Bernier
Crépeau**
DODGE CHRYSLER JEEP

CHRYSLER Dodge Jeep
LE SEUL ET UNIQUE

3100, boulevard Saint-Jean, Trois-Rivières-Ouest
(819) 377-3077

OUVERT TOUS LES SOIRS JUSQU'À 21 h

GARANTIE



Un service avant et après-vente sans reproche!

SATISFACTION

La nouvelle Civic 2002
Sécuritaire • Économique • Populaire



Le véhicule LE PLUS VENDU au Canada
pour une 4e année consécutive



Berline ou Coupé Civic DX 2002

À partir de
198\$*

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

À partir de
15 900\$**

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

* Bail de 48 mois, taxes en sus, comptant ou échange équivalent Civic Berline DX (18955), Civic Coupé sport (19955) 0\$ comptant disponible. Illustration à titre de référence et valeur résiduelle garantie. Détails sur place. ** Taxes, transport et préparation en sus sur achat.

0\$ dépôt de sécurité
comptant disponible

Mai en
fête

GRANDE VENTE

La zone de l'usagée

Venez
nous
voir

PLUS DE 70 VÉHICULES EN STOCK INSPECTÉS CAA-QUÉBEC ET GARANTIS

**JETTA GLS
TDi 2001**

35 000 km 24 995\$
Vot
Location
389\$/mois

**MUSTANG
2000**

31 000 km 18 995\$
Vot
Location
326\$/mois

**NEON
1999**

Automatique,
42 000 km, 9995\$
Vot
Location
169\$/mois

**COUGAR
1999**

V6, automatique,
18 795\$
17 995\$
Location
346\$/mois

**COROLLA
VE 1999**

58 000 km 12 995\$
11 995\$
Location
204\$/mois

**PLYMOUTH
BREEZE 1998**

49 000 km,
automatique,
tout équipée,
11 995\$
10 995\$

**ACCORD
EX 2001**

31 000 km,
24 995\$
24 395\$
Location
379\$/mois

**CIVIC DX-G
2001**

Automatique,
29 000 km, 18 495\$
17 995\$
Location
269\$/mois

**GOLF VR6
1998**

tout équipée
19 995\$
18 995\$

**CIVIC HBK
1998-1999**

7 en stock
Prix réduit
de 1000\$

**CIVIC Si
1999**

16 995\$
Vot
14 995\$

**CIVIC LX
1998**

Garantie 160 000 km
13 495\$
12 995\$

CAMIONS

**DODGE CARAVAN
SE 1999**

15 995\$
Location
309\$/mois

**ODYSSEY
EX 1999**

Garantie
160 000 km
26 995\$
25 995\$

**SUNFIRE
1996**

47 000 km
8495\$

**CIVIC
LX 1996**

10 995\$

**VENTURE
1999**

40 000 km
16 495\$
15 995\$
Location
325\$/mois

**ACCORD
LX 1997**

12 995\$

**CIVIC CX
1994**

7995\$

* Paiements basés sur location, taxes en sus. Dépôt requis 1495\$. 20 000 km /année.
FINANCEMENT - LOCATION SUR PLACE - 2e CHANCE AU CRÉDIT

NOUS RACHETONS VOS LOCATIONS PEU IMPORTE LA MARQUE

**TROIS
RIVIÈRES** Honda



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

377-7500

www.troisriviereshonda.com



HONDA

Les p'tits bonheurs d'un habitacle climatisé

ÉRIC LEFRANÇOIS

(collaboration spéciale)

Depuis vingt ans, la surface vitrée des automobiles ne cesse d'augmenter. Conséquence : au premier rayon de soleil, la canicule s'installe dans les habitacles. Pour passer l'été au frais, pour refroidir les esprits chauds dans les embouteillages, pour améliorer la vigilance du conducteur ou pour s'isoler de la pollution et des bruits extérieurs en roulant vitres fermées, quoi de mieux qu'un climatiseur?

Sous les rayons du soleil, l'habitacle d'une automobile gagne un degré toutes les deux à trois minutes. Les vitres teintées ne ralentissent que de 10 % à 15 % le rythme de réchauffement. À l'arrêt, la température remonte au niveau ambiant.

Précieuse la climatisation, même l'hiver (à la condition que la température soit supérieure de zéro à cinq degrés Celsius, selon le système qui équipe votre véhicule), puisqu'elle permet d'éliminer très rapidement la buée des glaces

en combinant la climatisation au chauffage. Pour des résultats plus rapides, vous pouvez utiliser la fonction «recirculation d'air» (à vos guides d'entretien !), mais pas plus de 10 minutes, sans quoi l'air recyclé risque d'être vicié par les gaz carboniques.

Cela dit, heureusement pour nous, le climatiseur se retrouve en équipement de série sur un nombre grandissant de modèles, et pas seulement les plus coûteux. Lorsqu'il est proposé en option, le climatiseur entraîne un déboursé allant de 1000 \$ à 1500 \$, somme que vous récupérez en partie au moment de la revente du véhicule. À noter que tous les véhicules équipés d'un climatiseur sont assujettis à une taxe d'accises fédérale de 100 \$.

Votre auto n'est pas climatisée ? Installer la climatisation après coup, c'est possible.

Un gros travail de démontage et de remontage s'impose et l'opération coûte plus cher que si elle avait été faite au moment de l'achat initial du véhicule. À considérer aussi que cette installation «tardive» n'est garantie que pour une

période de temps limité. Informez-vous.

LE REVERS DE LA MÉDAILLE...

Le climatiseur bouffe entre quatre à cinq chevaux de la puissance du moteur. C'est pourquoi sa mise en marche se fait parfois tant sentir sur les petites cylindrées (moins de deux litres). Autre effet néfaste, elle accroît la consommation de 0,5 à 0,8 litre/100 km.

De plus, sous peine d'attraper un gros rhume, il est sage de limiter à de quatre à sept degrés Celsius, l'écart de température entre l'extérieur et l'intérieur. Aussi, évitez de diriger sur votre visage un flux d'air trop froid, l'assèchement de l'air peut irriter vos pupilles.

Des études démontrent aussi que plus la température dans l'habitacle augmente, plus la vigilance du conducteur diminue. Attention: un habitacle trop froid entraîne aussi des troubles de concentration qui s'aggravent si l'on souffre également de problèmes de vessie. ●

les folies du printemps

VOUS SORTEZ TOUJOURS GAGNANT AVEC UN MEILLEUR PRIX CHEZ JL NADEAU

DODGE CARAVAN 2002

NOUVEAU
L'ensemble Quad^{tt}
inclut :
4 sièges baquets
• Radio AM/FM
avec lecteur
de CD et
6 haut-parleurs

Ou louez la Dodge Caravan 2002 à

399\$^{tt} Location de 48 mois.
par mois

0\$ COMPTANT
Taxes en sus



Lecteur de CD et téléverrouillage

PT CRUISER 2002



Climatiseur et lecteur de CD inclus

Choisissez

AUCUN PAIEMENT AVANT

de financement à l'achat jusqu'à 48 mois.

90 JOURS au financement à l'achat
%
Ou louez à **289\$^{tt}** par mois

Location de 48 mois. Comptant initial de 2710 \$ ou échange équivalent. Transport et taxe sur le climatiseur inclus.

JEEP LIBERTY 2002



Financement à partir de **2,8%**

JL NADEAU
AUTO L'ÉE

Dodge CHRYSLER Jeep
Certifié

3975, boul. Marie-Victorin
(Les 40), Nicolet

Tél. : (819) 293-5555

(Sans frais)

1 800 665-6544

Visitez notre site internet : www.jlnadeauauto.qc.ca



IMAGE-MÉDIA MAURICIE: PATRICK BEAUCHAMP

Des études démontrent que plus la température dans l'habitacle augmente, plus la vigilance du conducteur diminue.



**SOURIEZ, VOUS EN AVEZ
TOUJOURS PLUS AVEC
NISSAN**

SENTRA XE 2002

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

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

CLIMATISEUR INCLUS

1,8% FINANCEMENT À L'ACHAT ET
AUCUN VERSEMENT AVANT 90 JOURS !**

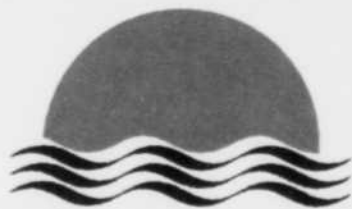
Pour un temps limité, SENTRA ÉDITION ST !

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

219\$ /MOIS***



Location de 48 mois pour la Sentra XE 2002 + Option Plus + (CALGS2 BK00). Acompte ou échange équivalent de 2495 \$. Limite de 19 500 km par année avec 0,10 \$/km extra. Premier versement équivalent à un versement mensuel (toutes taxes incluses) requis à la livraison. Assistance routière 24 h. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Sur approbation du crédit. ** Offre de financement à 1,8 % pour 36 mois et aucun versement avant 90 jours valable sur les modèles Sentra XE et GXE 2002 seulement. Aucun intérêt ne sera calculé sur les 60 premiers jours suivant la date de livraison. Après 60 jours le calcul des intérêts débute et l'acheteur remboursera le capital et les intérêts mensuellement jusqu'à la fin du contrat. Exemple de financement : 20 000 \$ à 1,8 % par année, équivalent à 571,11 \$ par mois pendant 36 mois. Frais de financement de 559,85 \$ pour une obligation totale de financement de 20 559,85 \$. Offre d'une durée limitée. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Le modèle illustré est à titre indicatif seulement. Le logo NISSAN est une marque de commerce de Nissan.



**Trois-Rivières
NISSAN**



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

379-2611

AUTOMOBILE

VOLVO Suite de la page 8

sure la protection des occupants en cas de tonneaux.

LES ANGLES MORTS

On a aussi pensé à installer des capteurs sous le rétroviseur et dans le pare-chocs arrière afin de détecter les mouvements dans les angles morts. S'il y a danger, un signal sonore et visuel alerte le conducteur qui pourra plus rapidement réagir.

Autre élément inusité mais efficace: le capteur de changement de voie. Situé lui aussi dans le rétroviseur à l'avant du véhicule, ce capteur détecte la moindre traversée de ligne, à gauche ou à droite. Si vous n'avez pas manifesté votre intention de traverser cette ligne (c'est-à-dire si vous aviez omis de déclencher votre clignotant), une alarme sonore et visuelle sera aussitôt mise en marche. Idéale pour réveiller, par exemple, les conducteurs endormis avant qu'ils prennent le champ.

Une collision imminente déclenchera aussi une alarme. Inutile pensez-vous? Pas vraiment, car l'alarme retentira dès que des capteurs informatisés détecteront l'approche trop rapide d'obstacles. Ainsi, si vous omettez de réduire votre vitesse en voulant «coller» le conducteur devant vous, votre propre voiture vous avisera. Un trait de génie pour ramener à la réalité les conducteurs distraits et peut-être freiner les ardeurs des conducteurs trop pressés.

PETITES CAMÉRAS

Une petite caméra localisée sur la têtère arrière retransmet dans le tableau de bord des images des objets situés immédiatement derrière le véhicule. Un petit équipe-



Le pilier qui longe le pare-brise jusqu'au toit est fait d'un mélange de métal et de plexiglas en forme de croix. L'autre pilier, situé entre les deux portières, est incurvé vers l'intérieur.

ment fort apprécié en duo avec le sonar de détection d'objets. Le stationnement parallèle ne sera plus jamais le même. Et croyez-moi, ce n'est pas parce qu'on est pilote de course que les stationnements parallèles sont toujours un jeu d'enfant.

Enfin, une autre petite caméra est logée dans le plafond, directement au-dessus de la tête du conducteur, pour surveiller les passagers du siège arrière. Votre plus jeune ne pourra donc plus pincer sa grande soeur à votre insu.

Un des aspects que je n'ai jamais expérimenté en piste, c'est l'usage des lumières de freinage qui avertissent les voitures qui vous suivent de vos intentions et de vos mouvements. Sur le Volvo Safety Car, non seulement ces lumières existent, mais elles sont dotées d'un système réactif qui les fait clignoter de plus en plus rapidement selon l'impulsion donnée à la pédale. Plus le freinage sera brusque et puissant, plus les lumières clignoteront rapidement pour prévenir les chauffeurs qui vous suivent.

Les phares avant sont aussi adaptatifs, c'est-à-dire que leur faisceau s'élargira plus ou moins selon la vitesse de déplacement. En zone urbaine, les feux seront plus larges pour détecter des objets venant du côté, alors qu'en zone rapide, ils rétréciront, mais s'allongeront pour donner plus de prévoyance au conducteur. Enfin, les faisceaux suivront la direction des roues dans les courbes.

Les passagers sont aussi en sécurité à l'intérieur puisque Volvo a réussi à développer un système de ceinture qui s'apparente à celui des pilotes de course pour les occupants avant, et qui forme un harnais en croix pour les passagers arrière. Tous les sièges sont entièrement ajustables selon le gabarit des individus, adultes ou enfants. Et à cela s'ajoutent évidemment, les habituels coussins gonflables qui font désormais partie du quotidien des voitures de série.

Croyez-le ou non, Volvo a aussi pensé aux piétons dans la conception de son Safety Car. On a logé un coussin gonflable sur le capot, à l'extérieur, qui se déclenche en cas de collision. Les piétons ne se heurteront donc plus la tête directement sur le capot.

J'ai toujours dit que je me sentais plus en sécurité dans une voiture de course que dans une voiture de route. Si Volvo décide d'appliquer les nouveautés du Safety, mon opinion pourrait changer. Mais il ne faut pas se faire d'illusion, la compagnie n'a pas encore commencé la production. ●



ACURA votre concessionnaire fiable

Performantes à tous points de vue.

L'Acura 1.7EL 2002

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

L'Acura RSX 2002

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



*P.D.S.F. de 21 700\$ pour l'Acura 1.7EL (modèle ES3562E) et de 24 000\$ pour l'Acura RSX (modèle DC5362PB) 2002 neuves. Transport et préparation (900\$), taxes, immatriculation et assurance en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. Garantie Acura limitée de 5 ans/100 000 km. Les modèles offerts peuvent différer des photographies. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Les deux premiers services d'entretien sont compris. Assistance routière 24 heures Acura.

Trois-Rivières
ACURA

7050, boul. Jean-XXIII, Trois-Rivières-Ouest
Téléphone : (819)377-7050

INTERNET : www.troisrivieresacura.com

Un marché lucratif

C'est sur le tard que Porsche s'attaque au lucratif marché de l'utilitaire. Le constructeur allemand prévoit fabriquer annuellement 25 000 Cayenne à sa nouvelle usine de Leipzig, en Allemagne. Le moteur sera toutefois fabriqué à l'usine de Zuffenhausen.

La moitié de la production est destinée à l'Amérique du Nord. À peine 600 unités franchiront la frontière canadienne au printemps ou à l'été 2003. Même en petit nombre, elles permettront d'accroître de 50% les ventes de Porsche, rien de moins.

Deux versions de l'utilitaire figureront au catalogue. D'abord, la Cayenne Turbo, qui sera propulsée par un V8 à double turbocompresseur produisant 450 chevaux de puissance et 460 livres-pied de couple. L'utilitaire promet un 0-100 km/h en 5,6 secondes.

La version S comptera sur le même V8 de 4,5 litres mais cette fois à aspiration naturelle, produisant 340 chevaux (310 livres-pied) et exigeant 7,2 secondes pour atteindre les 100 km/h.

Une transmission Tiptronic à six rapports sera livrée de série, de même que la traction intégrale permanente, un tandem à différentiel bloquant, un engrenage supplémentaire à bas régime et un dispositif de contrôle de stabilité.

Aucun prix n'a encore été fixé pour la Cayenne, mais on se doute bien que son coût d'achat se rapprochera de celui établi pour son immédiat et actuellement seul concurrent, le BMW X5 4.6iS: 93 300\$, avant taxes. ●

La Cayenne: un pari audacieux

NADINE FILION

(collaboration spéciale)

Les utilitaires ont tellement la cote auprès des acheteurs que même Porsche se lance dans la danse. Sa Cayenne doit faire son entrée chez les concessionnaires au milieu de l'année, à un prix qui reste encore à déterminer. Nous avons demandé à des chroniqueurs ce qu'ils pensaient de l'arrivée d'un tel véhicule chez Porsche, jusqu'à présent réputée pour ses voitures de haute performance.

Tony Whitney, président de l'Association canadienne des journalistes automobiles

«J'ai trouvé bien curieuse cette décision de Porsche, qui a établi, n'oublions pas, des standards de performance dans l'industrie. Les utilitaires ne sont pas sportifs, et même les plus rapides d'entre eux ne peuvent être pilotés comme tel. Cependant, plusieurs propriétaires de Porsche sont également propriétaires d'utilitaires, des Land-Rover ou des Mercedes... Je crois que, au mieux, l'arrivée de la Cayenne diluera l'image prestigieuse de Porsche. Au pire, elle fera en sorte que Porsche sera prise moins au sérieux.»

Robert Cumberland, correspondant européen pour Automobile Magazine

«La Cayenne est franchement laide, mais les gens l'achèteront parce qu'il s'agit d'une Porsche. Ceux-là découvriront que le véhicule à la puissance turbocompressée et au centre de gravité élevé est potentiellement dangereux, que sa valeur de revente ne sera jamais celle d'une «vraie» Porsche. L'aventure pourrait être un désastre, mais il faut compter sur ces étranges goûts américains que l'on sous-estime souvent. C'est pourquoi ils seront plusieurs idiots à vouloir se procurer l'une des premières Cayenne à sortir des chaînes de montage...»

Daniel Hall, AutoPacific, Californie

«Je peux comprendre pourquoi Porsche s'attaque au marché des utilitaires. En Amérique du Nord, ce segment est en croissance continue et représente 3,5 millions de véhicules. C'est plus que le nombre de véhicules vendus annuellement en Allemagne. Par ailleurs, les performances de la Cayenne promettent d'être incroyables: 450 chevaux. Je crois que le véhicule parlera de lui-même. Et non, il ne dévaluera pas la marque.»

Joe Phillippi, Auto Trends, États-Unis

«La presse de l'automobile a des opinions très partagées sur cette question. Je suis de ceux qui se disent extrêmement ambivalents de-



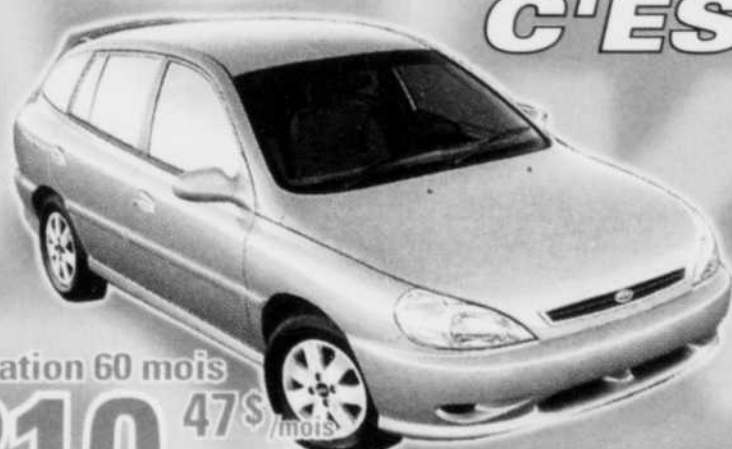
Voici l'une des seules images de la Cayenne que l'on peut trouver à ce jour.

vant l'arrivée de la Porsche Cayenne. Sans doute l'ajout d'une berline de haute performance au sein de la marque plutôt que d'un utilitaire aurait soulevé moins de protestations. Quel genre d'effet le nouveau véhicule aura-t-il sur la réputation de Porsche? Négatif, je crois. Est-ce que le constructeur allemand commet une erreur? Je l'ignore. D'un côté, BMW connaît beaucoup de succès avec son X5.

Andy Bornhop, Road & Track, États-Unis

«Je trouve étrange que Porsche se lance dans la construction d'un utilitaire, mais je ne crois pas que le véhicule détruira la marque. D'après les photos et les spécifications techniques qui circulent, la Cayenne présentera une garde au sol plutôt basse, ce qui signifie un bon centre de gravité. Qui plus est, elle sera très rapide, surtout en version à double turbocompresseur. Tout comme la BMW X5, la Cayenne sera sans doute plus à l'aise sur les autoroutes que hors des sentiers battus.» ●

RIO RX-V SPORT



Location 60 mois

210 \$/mois

47\$

0\$ comptant transport en sus

LA MEILLEURE AFFAIRE
C'EST CHEZ

KIA

SEDONA LX



259 \$/mois

59\$

Comptant de 3995\$. Transport inclus.

Enfin, la qualité accessible à tous!

Location 48 mois/80000 km. Frais de 0,08\$ du km excédentaire. Frais d'acquisition de 350\$ en sus. Photos à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation du service de crédit.

1065669

671, rue Principale, Sainte-Anne-de-la-Pérade (418) 325-2444 - 1 866 707-2444

Lavage d'auto, mode d'emploi

ÉRIC LEFRANÇOIS

(collaboration spéciale)

Dimanche matin. La météo annonce beau et chaud. Les conditions sont réunies pour sortir le seau d'eau, la moufle de lavage et dérouler le boyau d'arrosage pour débarbouiller votre auto des poussières, de la résine d'arbres et des moustiques accumulés au fil des kilomètres. Voici comment lui redonner le lustre que vous lui connaissiez le jour de votre première rencontre...

LES PRÉREQUIS

On n'est jamais mieux servi que par soi-même. Mais le lavage d'une automobile exige aussi méthode et espace. Un seau propre, une moufle de lavage, une peau de chamois, un savon automobile (laissez le savon à vaisselle sous l'évier) et une cire en pâte.

SALUT GALARNEAU

Bien que les peintures modernes soient moins fragiles, il est toujours recommandé de ne pas laver un véhicule dont la carrosserie est surchauffée par les rayons du soleil. On nous invite plutôt à attendre que les tôles refroidissent à l'ombre avant de commencer le lavage. Petit rappel amical: le lavage doit idéalement se dérouler à l'ombre.

ON COMMENCE OÙ ?

Lavez d'abord le pavillon, puis les glaces, puis finissez par les parties basses de la carrosserie. Cette façon de procéder vous évitera de devoir laver deux fois les zones basses, qui reçoivent les eaux sales des parties supérieures. Méthodique, vous laverez un panneau de carrosserie à la fois, puis le rincerez à grande eau. Un jet sous pression ne vaut-il pas mieux ? Rappelez-vous que l'effet immédiat est souvent trompeur, tant que la carrosserie est mouillée, la propreté semble absolue. Au fur et à mesure que l'auto sèche, les im-

perfections réapparaissent.

PRODUITS À SEC

La fine pellicule de poussière qui recouvre la carrosserie de votre véhicule ne requiert pas la sortie de la moufle et du boyau d'arrosage? D'accord, mais ne l'évacuez pas à sec à l'aide d'un coup de chiffon: abrasive, elle ternirait le brillant de la peinture. Il existe sur le marché des produits nettoyants ne nécessitant pas d'eau. Vendu avec des serviettes de lustrage, ce pulvérisateur a l'inconvénient de coûter plus cher qu'un lavage classique dans un lave-auto automatisé. En revanche, il peut être pratique pour venir à bout des petites salissures quotidiennes.

JANTES

Puisque la poussière de frein qui se dépose sur les jantes en aluminium est très tenace, il faut avoir recours à des produits spécialisés, efficaces mais un peu chers. Sur des jantes en tôle, vous pouvez utiliser de l'acide chlorhydrique dilué dans de l'eau. Rincez rapidement.

SÉCHAGE

Las de devoir sécher votre véhicule à la fin du lavage ? Vous pouvez toujours parcourir un ou deux kilomètres sur l'autoroute pour que le flux d'air provoqué par la vitesse chasse l'eau. Mais le recours à une peau de chamois donne de bien meilleurs résultats.

ET CES TACHES TENACES !

Saviez-vous que mort, un moustique dégage une substance corrosive ? Il vaut mieux nettoyer immédiatement la carrosserie avant que le vernis ne s'abîme. Pour déloger les cadavres de moustiques qui se trouvent incrustés sur le pare-brise, il existe sur le marché de nombreux produits dé-moustiquants efficaces. Mais, avant de dépenser, frottez votre pare-brise à l'aide d'un bas de nylon dans lequel vous

aurez inséré un oignon.

FIENTES

Acides. À éliminer au plus tôt: elles abîment une peinture en un rien de temps. Si elles ont séché, ne grattez pas: posez sur elles, toute une nuit, une feuille d'essuie-tout. À l'aurore, elles partiront à l'aide d'un chiffon.

LAVAGE AUTOMATISÉ ?

Plusieurs stations-services offrent un service de lave-auto automatisé dont l'efficacité est parfois discutable. Le prix de base est attrayant, surtout si vous profitez de la réduction de tarif associé au plein d'essence. Le lavage de base demeure, en tout temps, celui qui offre le meilleur rapport qualité-prix. Vaut-il mieux privilégier un portique de lave-auto avec ou sans contact? Sans contact, disent les experts consultés qui prétendent que les brosses sont souvent trop agressives envers la carrosserie de l'auto.

SOUFFLE COURT

La soufflerie, qui se met en action avant que votre véhicule ne quitte le tunnel de lavage, n'a pas pour but d'assécher complètement la carrosserie. Elle a pour unique fonction d'évacuer les gouttelettes d'eau. Cela dit, pour obtenir de meilleurs résultats, il vaut mieux garer son véhicule à la sortie et compléter le séchage du véhicule à l'aide d'une peau de chamois. Ah! j'oubliais, à votre sortie du lave-auto, assurez-vous de pomper délicatement les freins, car plaquettes et étriers de frein éprouvent quelques difficultés à reprendre contact.

À RETENIR

Combien de fois par année devrions-nous cirer l'auto? En moyenne une fois par année, mais tous les experts affirment qu'il faut le faire dès que l'eau ne perle plus sur la carrosserie. ●



Un rinçage à grande eau est préférable au jet sous pression.

A bas le taux!



**New Passat
2002**

2,9%

Terme	Taux
24 mois	2,9%
36 mois	3,9%
48 mois	4,5%
60 mois	4,9%



Jetta 2002

3,9%

Terme	Taux
24 mois	2,9%
36 mois	3,9%
48 mois	4,5%
60 mois	4,9%

Moteur à essence
Offre d'une durée limitée, valable sur véhicules en stock. Sujet à l'approbation du crédit Volkswagen.

Êtes-vous fait pour Volkswagen?



Mauricie Volkswagen
6825, boul. Jean-XXIII, Trois-Rivières-Ouest
377.7777

St-Pierre Auto
10201, boul. des Hêtres, Shawinigan
539.5467

Trois constructeurs, un moteur

NADINE FILION

(collaboration spéciale)

Dans une entente quasi historique, les constructeurs DaimlerChrysler, Hyundai et Mitsubishi ont allié leurs forces dans la conception, le développement et la fabrication d'une nouvelle gamme de moteurs.

La filiale ainsi créée, Global Engine Alliance L.L.C., produira aux États-Unis un moteur à essence de quatre cylindres en ligne, en aluminium, qui se déclinera en plusieurs versions: 1,8 litre, 2,0 litres et 2,4 litres, développant de 120 à 165 chevaux.

Chaque constructeur participe à part égale à

l'aventure. Les opérations sont lancées dès maintenant, mais les premiers moteurs se glisseront sous le capot des Hyundai en 2004, puis sous celui des Chrysler et Mitsubishi en 2005. Les estimations prévoient une production annuelle de 1,5 million d'unités. «Une telle entente pourrait éventuellement mener à une collaboration encore plus large», a affirmé Dieter Zetsche, grand patron du groupe Chrysler.

DaimlerChrysler est le troisième constructeur automobile de la planète, derrière General Motors et Ford.

L'entreprise basée à Stuttgart, en Allemagne, détient 34% des actions de Mitsubishi et 9% de Hyundai. ●



la FORMULE
de votre
SATISFACTION
c'est

ÉQUIPE DE PROFESSIONNELS

- Compétents
- Attentifs
- Courtois

SERVICE APRÈS-VENTE

- Accueil à l'intérieur
- Mécaniciens formés
- Votre véhicule vous est toujours remis lavé

DES OFFRES ALLÉCHANTES

Partez sans payer:
0\$ comptant
dépôt de sécurité
premier versement
sur modèles sélectionnés

Transmission automatique GRATUITE*
sur la plupart des camions GMC



Guy Beauchesne
Président

Stéphane Boisvert
Directeur des ventes

Gino Allegrini
Directeur adjoint
département des ventes

Éric Beauchesne
Directeur des parcs

François Lafleur
Directeur commercial

Christyne Levesque
Directrice commerciale

Claude Cossette
Conseiller

Sylvain Demers
Conseiller

Éric Déziel Lavergne
Conseiller

Nicolas Giguère
Conseiller

Christian Labranche
Conseiller

Louis Richard
Conseiller

Keith Thompson
Conseiller

FORMULE

2595, rue St-Olivier, Trois-Rivières
(près du rond-point)

Vente et service: **370-2000**
<http://www.formule.qc.ca>

* détails chez Formule Pontiac Buick GMC.

IL Y A UNE DIFFÉRENCE

	Pontiac Vibe (modèle de base)	Toyota Matrix (modèle de base)
Prix	19 150\$	16 645\$
Frais transport	+ 845\$	+ 995\$
Garantie	3 ans / 60 000km	3 ans / 60 000km
	5 ans / 100 000km	5 ans / 100 000km
	(groupe propulseur) Assistance routière	(groupe propulseur) Assistance routière
Climatisation	de série	option ⁽⁵⁾
Jantes 16 pouces	de série	option ⁽⁵⁾
Bloc chauffe-moteur	de série	accessoire
Éclairage d'accueil	de série	option ⁽⁵⁾
Freins ABS	en option ⁽¹⁾	non disponible
Coussins latéraux gonflables	en option ⁽¹⁾	non disponible
Phares antibrouillard	de série	non disponible
Glaces électriques	option ⁽²⁾	non disponible
Prise 115 volts	de série	non disponible
Ajustement en hauteur du siège conducteur	de série	non disponible
Toit ouvrant	option ⁽³⁾	non disponible
Système de navigation	option ⁽⁴⁾	non disponible
Lieu d'assemblage	Fremont, Californie	Cambridge, Ontario
Assurances*	+4%	
Financement à l'achat	3,9% pour 48 mois	6,8% pour 48 mois
	4,9% pour 60 mois	6,8% pour 60 mois
Financement à la location	6,4%	7,9%

> Groupes d'options

⁽¹⁾ Groupe sécurité - Vibe (1080\$)

⁽²⁾ Groupe électrique - Vibe (1350\$)

⁽³⁾ Groupe sport - Vibe (1620\$)

⁽⁴⁾ Système navigation - Vibe (2835\$)

⁽⁵⁾ Groupe «B» - Toyota (2675\$)



*Donnée fournie par Assurances des caisses générales Desjardins

Pontiac Vibe et Toyota Matrix: des jumeaux qui se font attendre

NADINE FILION

(collaboration spéciale)

Les jumeaux Pontiac Vibe et Toyota Matrix sont-ils si populaires? Ou font-ils face à un manque d'approvisionnement?

Toujours est-il qu'une attente d'environ trois mois est de mise avant de pouvoir mettre la main sur le premier... et de huit mois avant de pouvoir se procurer le second.

Depuis le lancement de la Matrix, à la mi-février, quelque 2500 unités ont trouvé preneur au Canada. En mars et avril, il s'est vendu un millier de Vibe.

Les deux véhicules sont le fruit d'une collaboration entre Pontiac et Toyota.

Ils partagent la même plate-forme, celle de la Corolla, ainsi que le moteur, un quatre cylindres de 1,8 litre produisant 130 chevaux (123 chevaux avec la

traction intégrale).

Pourtant, les deux jumeaux sont loin d'être identiques.

En fait, la Pontiac Vibe, construite en Californie, s'affiche, en version de base, à 2505 \$ de plus que la Toyota Matrix, fabriquée au Canada.

«Nous avons décidé d'une politique visant à offrir des véhicules bien équipés», explique Robert Pagé, directeur des communications pour GM Québec.

Conséquence: la Vibe en modèle de base dispose, de série, des équipements que la Matrix ne propose qu'en option. La climatisation et les jantes de roues, par exemple. Et contrairement à son jumeau américain, la Matrix (toujours en modèle de base) ne pourra jamais être dotée des optionnels phares antibrouillard, glaces électriques, prise 115 volts pour ordinateur, toit ouvrant, système de navigation, coussins gonflables latéraux ou encore freins ABS. ●

Vendre sa voiture en huit étapes

Pour vendre sa voiture soi-même, il est avantageux de suivre certaines étapes qui permettent d'obtenir une bonne valeur de son véhicule et de diminuer les problèmes pouvant survenir pendant ou après la transaction.

1- Monter un dossier

Réunissez tout document susceptible d'informer votre acheteur sur le produit que vous lui vendrez : contrat d'achat, manuels de garantie et d'entretien, factures de réparation, fiches confirmant les rappels effectués, etc. Avec des factures bien classées, vous serez de plus en mesure de montrer à votre «client» que l'odomètre de votre voiture indique bien le kilométrage réel parcouru à ce jour. Si votre voiture a déjà été impliquée dans un accident, mettez en évidence les documents pouvant vous aider à fournir tous les renseignements pertinents à ce sujet.

2- Une inspection?

Bonne idée ! Non seulement une inspection vous permet de bien renseigner votre acheteur, mais elle permet également de fixer un prix tenant compte de l'état réel du véhicule, grâce au point de vue d'une tierce personne, neutre dans votre transaction et compétente en la matière. Demandez un rapport écrit à votre mécanicien.

3- Une voiture propre se vend mieux

À l'extérieur comme à l'intérieur, prenez le temps de redonner à votre bolide son éclat d'antan ! Retouches de peinture, grand lavage, cirage, nettoyage des roues, des pneus, des enjoliveurs : tous les efforts en valent la peine.

4- Informez-vous sur le prix

Que voilà une question délicate ! Si vous demandez un prix trop élevé, vous ne vendrez pas. Si vous demandez un prix trop bas, vous vendrez à perte. Que faire ? D'abord, faites-vous une idée de la «concurrence». Vous n'êtes pas le seul à vendre une voiture : «étudiez» les annonces classées pour établir à combien se vend une voiture semblable à la vôtre. Ensuite, renseignez-vous sur sa valeur théorique. Si vous êtes membre en règle de CAA-Québec, vous pouvez vous y renseigner sur sa valeur dans différentes publications spécialisées.

Votre mécanicien peut également vous fournir son avis sur la question puisqu'il connaît bien votre véhicule.

5- Soyez franc!

Lorsque vous recevrez des téléphones ou des visites, répondez au meilleur de votre connaissance aux questions que l'on vous posera. Permettez à tout acheteur d'essayer la voiture et de la faire inspecter.

6- Faut-il faire un contrat?

En vertu de la loi, vous n'êtes pas tenu de passer un contrat, mais pour éviter les malentendus, rien ne vaut un écrit. CAA-Québec propose d'ailleurs à ses membres des formules de contrat type. Essentiellement, voici les éléments qu'un tel écrit doit comporter : identification et adresse du vendeur et de l'acheteur; description du véhicule (numéro de série, marque, année, modèle, etc.); garantie s'il y a lieu; le fait que l'acheteur a examiné, essayé et/ou fait inspecter le véhicule; problèmes connus et/ou réparations imminentes; certification de propriété absolue; véhicule accidenté ou

non, etc.

Par ailleurs, il sera également sage d'y détailler les modalités de prise de possession. Ainsi, pour éviter que l'acheteur ne vous laisse en plan s'il change d'idée, demandez-lui un acompte, non remboursable et spécifiez que, si à une date donnée, le paiement au complet et le transfert de propriété n'ont pas été effectués, la vente sera annulée et que vous serez alors libre de vendre à une autre personne.

7- Faut-il fournir une garantie?

La Loi sur la protection du consommateur ne s'applique pas entre particuliers. Seuls les commerçants doivent offrir une garantie pour les voitures de moins de cinq ans et moins de 80 000 km. Par contre, le Code civil du Québec précise qu'il faut donner une garantie contre les vices cachés. Le Code civil définit le vice caché comme une défectuosité «qui rend le bien impropre à l'usage auquel il est destiné ou qui diminue tellement son utilité que l'acheteur ne l'aurait pas acheté ou n'aurait pas donné si haut prix, s'il l'avait connue».

Cette garantie s'applique au bien vendu et à ses accessoires.

Par ailleurs, un vice est apparent lorsqu'il peut être constaté par un acheteur prudent et diligent sans avoir besoin de recourir à un expert.

8- Et les taxes?

Entre particuliers, seule la TVQ est appliquée au bureau de la Société de l'assurance automobile du Québec. Vous n'avez donc pas à la percevoir vous-même. ●

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

MAURICIE NISSAN le no 1 près de chez vous

Le no1 des prix

Le no1 des prix

Le no1 des prix

Le no1 des prix

Le no1 des prix

Le no1 des prix

Le no1 du service

Le no1 du service

Le no1 du service

Le no1 du service

Le no1 du service

Le no1 du service



199\$
/MOIS*

0 \$ dépôt de sécurité
Transport et préparation inclus!

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

CLIMATISEUR INCLUS

1,8%

FINANCEMENT À L'ACHAT ET

AUCUN VERSEMENT AVANT
90 JOURS !**

La photo
peut différer



SENTRA XE 2002

**MAURICIE
NISSAN**

SHAWINIGAN

t é l é p h o n e : 5 3 9 - 6 4 3 3

1061627















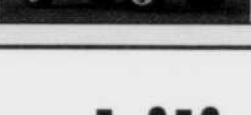
Le Nouvelliste Jeudi 23 mai 2002

13A

* Location de 48 mois pour la Sentra XE 2002 « Option Plus » et la Sentra édition ST (C41652 BK00). Acompte ou échange équivalent de 2495 \$. Limite de 19 500 km par année avec 0,10 \$/km extra. Premier versement équivalent à un versement mensuel (toutes taxes incluses) requis à la livraison. Assistance routière 24 h. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Sur approbation du crédit. ** Offre de financement à 1,8 % jusqu'à 36 mois et aucun versement avant 90 jours (sur les termes jusqu'à 60 mois) valable sur les modèles Sentra XE et GXE 2002 seulement. Aucun intérêt ne sera calculé sur les 60 premiers jours suivant la date de livraison. Après 60 jours le calcul des intérêts débute et l'acheteur rembourse le capital et les intérêts mensuellement jusqu'à la fin du contrat. Exemple de financement : 20 000 \$, à 1,8 % par année, équivaut à 571,11 \$ par mois pendant 36 mois. Frais de financement de 559,85 \$ pour une obligation totale de financement de 20 559,85 \$. Offre d'une durée limitée. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Le modèle illustré est à titre indicatif seulement. Le logo NISSAN est une marque de commerce de Nissan.

AUTOMOBILE

LE MARCHÉ QUÉBÉCOIS À LA LOUPE

AUTOS				CAMIONS							
	PART DE MARCHÉ	VENTES TOTALES (2001)	VARIATION (2001 VS 2000)	DOMESTIQUES VS IMPORTÉES		PART DE MARCHÉ	VENTES TOTALES (2001)	VARIATION (2001 VS 2000)	DOMESTIQUES VS IMPORTÉES		
	COMPACTES	52,84%	136 987	9%	32,69% vs 67,71%		MINI-FOURGONNETTES	38,84%	51 006	-5,40%	85,03% vs 14,97%
	INTERMÉDIAIRES	24,41%	63 275	-2,50%	56,54% vs 43,46%		VÉHICULES UTILITAIRES SPORT COMPACTS	19,91%	26 392	48,60%	41,01% vs 58,99%
	SOUS-COMPACTES	13,22%	34 269	-2,40%	0,1% vs 99,99%		CAMIONNETTES GRAND FORMAT	17,05%	22 602	-12,80%	98,55% vs 1,45%
	SPORT	3,65%	9 458	14,80%	32,29% vs 67,71%		VÉHICULES UTILITAIRES SPORT INTERMÉDIAIRES	10,94%	14 496	2,30%	73,99% vs 26,01%
	DE LUXE	3,44%	8 919	4,10%	12,86% vs 87,14%		FOURGONNETTES	5,43%	7 192	-22,40%	100% vs 0%
	HAUT DE GAMME	2,06%	5 346	-12,70%	33,37% vs 66,63%		CAMIONNETTES COMPACTES	3,95%	5 238	-10%	67,30% vs 32,70%
	SPORT DE LUXE	0,38%	989	6,80%	30,54% vs 69,46%		VÉHICULES UTILITAIRES SPORT DE LUXE	2,17%	2 871	16%	9,82% vs 90,18%
							VÉHICULES UTILITAIRES SPORT GRAND FORMAT	2,08%	2 762	-23,30%	88,81% vs 11,59%

Les joujoux des automobilistes québécois

ÉRIC LEFRANÇOIS
(collaboration spéciale)

Il n'y a qu'une seule province canadienne où, toutes catégories confondues, le véhicule le plus vendu est d'origine japonaise. C'est au Québec. Et le véhicule en question est la Mazda Protegé. Un succès que même Michel Benchimol, président et chef de la direction de Mazda Canada, a encore du mal à s'expliquer.

«Nous étions convaincus que ce modèle allait remporter beaucoup de succès au Québec, où, comme on le sait, achète plus de compactes que partout ailleurs au Canada. Mais le succès que nous remportons actuellement va, croyez-moi, bien au-delà des attentes que nous nous étions fixées.»

C'est en grande partie grâce à la Protegé si Mazda réalise aujourd'hui 47% de son chiffre d'affaires dans la Belle Province. Pourquoi? «Nos produits ont une ligne plus européenne que les autres japonaises, ce qui, à mon avis se révèle un avantage au Québec», croit le numéro un de Mazda au pays. Mais le «style européen» n'explique pas tout. «Il y a aussi le positionnement de nos prix», ajoute notre interlocuteur. Les Québécois y sont apparemment très sensibles. «Pour bien réussir au Québec, un constructeur doit pouvoir compter sur des automobiles de moins de 20 000 \$», ajoute

pour sa part Alain Desrochers, directeur régional de Mazda au Québec.

On dit également du Québec qu'il est, en général, plus ouvert aux nouvelles tendances. «C'est une société plus libérale et qui, de ce fait, apprécie les véhicules qui sortent de l'ordinaire», ajoute Michel Benchimol. Le succès phénoménal remporté ces derniers mois par la Protegé 5 en témoigne aussi.

Au Québec, le cas «Mazda» n'est toutefois pas unique. D'autres constructeurs, Kia et Hyundai par exemple, connaissent aussi, pour les mêmes raisons (ou presque), plus de succès chez nous qu'ailleurs au pays. Par ailleurs, Volkswagen comptait également sur nous pour réaliser le gros de ses ventes canadiennes. Mais c'était avant que le prix de ses produits ne prennent trop d'altitude.

LE PARADIS DES «IMPORTÉES»

En résumé, beaucoup d'analystes s'accordent pour dire que le Québec est le paradis des petites voitures. Il est vrai que les sous-compactes (Accent, Echo) et les compactes (Civic Protegé) représentent les deux tiers des ventes d'automobiles réalisées sur notre territoire. Leur coût d'acquisition moins élevé (entre 14 000 \$ et 24 000 \$) et leur faible

consommation de carburant (inférieure à 10L/100 km, selon Transports Canada) sont les principaux facteurs qui nous incitent à les préférer à toutes les autres.

Cela ne veut pas dire pour autant que nous nous limitons à ces deux seules catégories. Sans être aussi important qu'en Ontario, le marché de l'intermédiaire (Grand Am, Accord, Altima) au Québec n'est pas à négliger. Surtout pour les constructeurs américains puisqu'il s'agit du seul créneau, dans le secteur automobile s'entend, où ils ont encore l'avantage sur les marques «étrangères» (56,4% contre 43,46%).

Il faut savoir que, au Québec, celles qu'on appelait jadis les «importées» ont la cote. Selon les plus récentes statistiques compilées par Polk Canada et Desrosiers Automotive, le Québec est le château fort des «importées».

En fait, n'eût été General Motors, aucun constructeur «américain» ne figurerait aujourd'hui sur la liste des cinq plus importants constructeurs d'automobiles au Québec. Ford se pointe au sixième rang, alors que la société DaimlerChrysler, elle, occupe le huitième.

Voir JOUJOUX en page 15

JOUJOUX

Suite de la page 14

UNE PASSION?

Camion ou auto? Au Québec, la préférence est claire: c'est l'auto dans une proportion de 72%. Et même si la catégorie des utilitaires sport connaît actuellement un essor assez important au Québec (en hausse de 48,6%), les analystes interrogés ne croient pas être en mesure de vivre assez vieux pour voir le jour où les ventes de camions prendront l'ascendant sur celles des automobiles.

Si tel devait être le cas, les constructeurs américains ne sont pas sortis de l'auberge puisqu'ils réalisent leurs meilleures performances dans le secteur des camions, où ils ne rencontrent encore que très peu d'opposition.

Des automobilistes québécois on aussi dit qu'ils favorisent, comme mode de financement, la location à l'achat; qu'ils se passionnent pour l'automobile plus que partout ailleurs au pays.

En fait, il n'y a qu'au Québec sur ce continent que l'on trouve autant de guides consacrés à l'automobile et une aussi forte concentration de journalistes spécialisés dans ce domaine.

Le Québec est assurément un marché important pour l'industrie de l'automobile, mais il n'est malheureusement pas assez grand (le Canada non plus, d'ailleurs) pour inciter des constructeurs à homologuer des produits qui correspondraient davantage à notre spécificité.

Pour l'heure, nous devons accepter que nos voisins du Sud dictent le choix des véhicules qui prendront la pose dans nos entrées de garage... ●

Posez-vous les bonnes questions avant d'acheter une voiture neuve?

ÉRIC LEFRANÇOIS

(collaboration spéciale)

L'acquisition d'un véhicule neuf vous pose problème? Voici une liste non-exhaustive des différents éléments à tenir compte afin de déterminer lequel aura droit de séjourner dans votre entrée de garage...

IDENTIFICATION

Pour être en mesure d'identifier le véhicule idéal, vous devez au préalable vous assurer qu'il répond à vos besoins et, surtout, à votre budget. Cette première étape semble la plus simple, et pourtant, elle est la plus complexe.

Vous devez tenir compte de vos enfants, de votre chalet dans les Laurentides, de vos déplacements, de vos activités sportives et sociales, et même de Fido, votre chien.

CONSIDÉRATIONS PERSONNELLES

À l'instar des chroniqueurs automobile, vous aurez ensuite à analyser le véhicule. Pour ce faire, débutons par le plus facile: l'esthétique. D'accord, on pourrait parler du profilage des carrosseries et les départager sur la base de leur coefficient de traînée aérodynamique (Cx), mais la plupart des automobilistes y accordent encore peu d'importance. C'est donc davantage une question de goûts, qui, comme les couleurs, ne se discutent pas.

CONSIDÉRATIONS PRATIQUES

Passons maintenant aux considérations d'ordre pratique. Comment jugez-vous l'accès aux places avant et arrière du véhicule? Une fois à l'intérieur, le dégagement pour les jambes, les épaules et la tête est-il suffisant (n'oubliez pas les autres membres de la famille)?

La position de conduite est-elle confortable pour tous ceux qui auront à conduire le véhicule? Les commandes sont-elles faciles d'accès et agréables à manipuler? Les sièges vous maintiennent-ils suffisamment en place (un essai routier vous permettra de confirmer vos premières impressions).

Et le coffre? L'espace est-il suffisant pour loger votre sac de golf

ou les bagages nécessaires à vos vacances annuelles en Floride? La banquette arrière se replie-t-elle pour accueillir vos skis?

Sans doute n'aurez-vous jamais à travailler sous le capot, mais vous payerez tout de même celui ou celle qui le fera. Jugez-vous que les principales composantes (alternateur, batterie, courroie) sont accessibles?

Êtes-vous en mesure d'identifier le réservoir de lave-glace, ou encore de vérifier le niveau d'huile sans aide, ne serait-ce que pour guider le pompiste?

CONSIDÉRATIONS SÉCURITAIRES

La sécurité. Le véhicule convoité est-il équipé de coussins de sécurité gonflables latéraux? À l'arrière aussi?

Si oui, est-il ou sont-ils offert(s) en équipement de série ou en option (si tel est le cas, informez-vous du coût et de la disponibilité)?

Côté freinage, retrouve-t-on le dispositif antiblocage (ABS) jumelé à des disques aux quatre roues ou à des disques à l'avant et tambours à l'arrière? Pour plus de sécurité sur chaussée à faible coefficient d'adhérence, pouvez-vous obtenir un dispositif antipatinage? Antidérapage? Les ceintures de sécurité sont-elles confortables et adaptées à votre morphologie. Disposent-elles d'un point d'ancrage ajustable?

Enfin, comment considérez-vous la visibilité vers l'avant, vers l'arrière? Et les rétroviseurs extérieurs sont-ils assez grands?

CONSIDÉRATIONS INCONTOURNABLES

Le concessionnaire se trouve-t-il dans votre voisinage et quels services vous offre-t-il? Quel est le prix du véhicule? Et celui de l'assurance? Considérez aussi la durée des différentes garanties et- très important- le coût des entretiens et des pièces.

CONSIDÉRATIONS DE CHOIX

Une fois ces informations compilées, le moment est venu de procéder à un essai sur route. Cet ultime test déterminera le véhicule qui offre le plus d'agrément de conduite (tenue de route, accélération, reprise, confort de la suspension etc.), toujours selon vos goûts et vos besoins. ●

Nissan, future reine des mutants?

ÉRIC LEFRANÇOIS

(collaboration spéciale)

Contre toute attente, Nissan élargit - elle aussi - son offre dans le segment des véhicules... utilitaires. Ainsi, à compter de l'automne, le Murano, c'est son nom, viendra poser ses roues aux côtés des Pathfinder et Xterra sur le parterre des salles d'exposition des concessionnaires Nissan.

Le Murano n'est cependant pas un utilitaire à proprement dit puisqu'il repose sur une plate-forme mécanique similaire à celle de l'actuelle berline Altima. On peut donc dire sans se tromper que ce nouveau produit appartient, au même titre que les Aztek et autres RendezVous de ce monde, à la catégorie VGM. C'est-à-dire un Véhicule Génétiquement Modifié. Pour séduire, le Murano fait la part belle au style. Avec ses phares montés à la verticale, sa calandre nickelée, sa généreuse monte

pneumatique et sa partie arrière bien ronde, ce VGM japonais fera, c'est du moins ce que souhaite Nissan, tourner bien des têtes.

Sur le plan technique, le Murano reprend le même six cylindres 3,5 litres (240 chevaux) qui anime l'Altima, mais l'accouple cependant, sur la version SE à tout le moins, à une transmission semi-automatique (sept rapports) à variation continue (CVT). C'est également la version SE (la plus chère) qui aura droit aux dispositifs antipatinage et antidérapage.

Toutes les Murano vendus au Canada adopteront cependant un rouage à quatre roues motrices à enclenchement automatique en cas de perte d'adhérence, des disques aux quatre roues, une suspension entièrement indépendante. Au rayon des accessoires, le Murano n'a rien à envier à la concurrence. Attendons maintenant de connaître le prix... ●

RADIATEURS MR 1995 INC.

**VENTE ET RÉPARATION de
RADIATEURS POUR AUTOS ET CAMIONS**

- INDUSTRIEL - COMMERCIAL - RÉSIDENTIEL

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

SERVICE DE LIVRAISON
AUX GARAGES
CLIMATISEURS

**GARANTIE À VIE
DISPONIBLE**

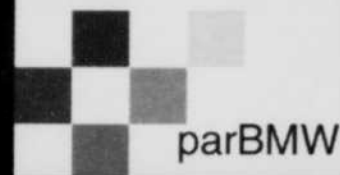
374-1797

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

SAINT-LAURENT DESSURFAUT BERTRAND
RADIATEURS
MAR



Série
Certifiée^{MC}



Préférée, d'occasion. BMW



BMW 318 i 1994
Noire, intérieur gris, roues en alliage,
transmission manuelle, 135 000 km.



BMW 328 i 1999
Bleu orient, roues en alliage,
groupe sport, 67 000 km.



BMW 328 i 1998
Bleu Montréal, automatique, intérieur en cuir beige,
92 000 km, garantie jusqu'à 120 000 km.



BMW 318 i 1998
Noire, intérieur beige,
roues en alliage, 114 000 km.



BMW 528 i 1999
Grise, intérieur en cuir gris, toit ouvrant vitré, lecteur
de disque, 81 000 km, garantie jusqu'à 120 000 km.



BMW 323 i 1999
Verte, roues en alliage de 16 pouces, intérieur beige,
sièges chauffants, 45 000 km seulement.



BMW 328 i CABRIOLET 1999
Automatique, noire, intérieur cuir noir, CD,
sièges chauffants électriques, toit électrique et plus.



BMW Z-3 1998
manuelle, 1,9 l,
sièges chauffants, 108 000 km.

Une sélection exclusive de BMW d'occasion.

D'occasion et certifiée par :

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

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

Série 3 - 3,9%

Série 5 - 2,9%

Trois-Rivières BMW



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

Le plaisir
de conduire.^{MC}