

L'AUTO



**PNEUS
L'AZOTE
OU L'AIR?**
PAGES 14 ET 15



VÉHICULES IMPORTÉS
LE PROCESSUS EST FACILITÉ
PAGE 5

**MATCH
DU MOIS**

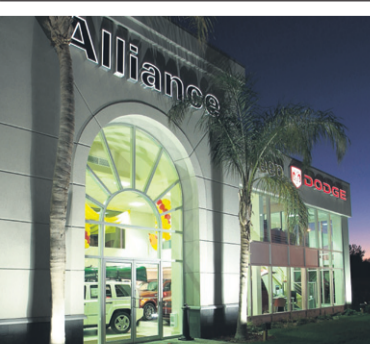
**Ford Focus
Honda Civic
Suzuki SX4**

INDÉTRÔNABLE CIVIC?

CE MATCH DU MOIS LAISSAIT PRÉSAGER QUE LA LOGIQUE SERAIT RESPECTÉE. ELLE LE FUT. CERTES, FORD JOUE L'AUDACE TECHNOLOGIQUE. SUZUKI SE MONTRE CONQUÉRANTE. MAIS HONDA FAIT TOUJOURS PREUVE D'UNE CERTAINE HOMOGENÉITÉ QUI LUI CONFÈRE ENCORE UNE LONGUEUR D'AVANCE DANS CE DOMAINE DES BERLINES COMPACTES. LA CONCURRENCE N'A CEPENDANT JAMAIS ÉTÉ AUSSI PROCHE.
LE COMPTE RENDU DE CE MATCH EN PAGES 10 ET 11.



PHOTO ANDRÉ TREMBLAY. PHOTOMONTAGE LA PRESSE



À 10 MINUTES DE MONTRÉAL
SUR LA RIVE-SUD

OUVERT LE SAMEDI
de 9 h à 17 h



GRAND CHEROKEE DIESEL
2008 - 9L AU 100 KM

ROULER PROPRE, ROULER VERT

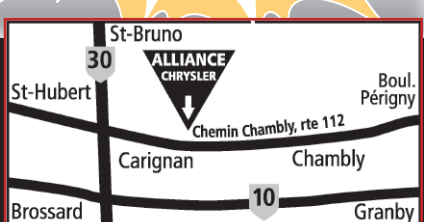
DES RABAIS JUSQU'À 13 500 \$
sur 150 véhicules 2007-2008 à liquider

TPS à 5%
OU
GPS GRATUIT
OU
4 pneus d'hiver GRATUITS



1875, CHEMIN CHAMBLY, CARIGNAN
450.447.1234

Meilleur prix, meilleur choix, meilleur service



CADEAU DES FÊTES

HYUNDAI^{MC}



ÉCONOMISEZ L'ÉQUIVALENT DE 1% SUR LA TPS
DÈS MAINTENANT



(MODÈLE ACCENT GL 3 PORTES SPORT MONTRÉ)

ACCENT L 2008

Transmission manuelle

PDSF : 13 595 \$

LOCATION

à partir de

139\$⁺⁺⁺

PAR MOIS/60 MOIS
COMPTANT DE 2 747 \$
TRANSPORT
ET PRÉPARATION **INCLUS**



(MODÈLE ELANTRA GLS MONTRÉ)

ELANTRA L 2008

Transmission manuelle

PDSF : 15 845 \$

LOCATION

à partir de

161\$⁺⁺⁺

PAR MOIS/60 MOIS
COMPTANT DE 2 850 \$
TRANSPORT
ET PRÉPARATION **INCLUS**



**AVEC HYUNDAI
VOUS AVEZ LE CHOIX
DES CADEAUX !**

0%
FINANCEMENT À L'ACHAT
JUSQU'À **72**
MOIS
SUR LES MODÈLES SONATA SÉLECTIONNÉS*



SONATA L 2008

(MODÈLE SONATA GLS MONTRÉ)

4 cylindres, transmission automatique

PDSF : 24 145 \$

**RABAIS
4 500\$^{**}**
SUR LES MODÈLES TUCSON 2007



TUCSON GL 2007

4 cylindres, transmission manuelle

PDSF : 21 195 \$

**GARANTIE
5 ANS**

5 ans / 100 000 km
Garantie globale limitée**
Garantie complète de Hyundai sans franchise.

**PROGRAMME
DE REMISE
AUX DIPLÔMÉS*****

TOUTES LES MARQUES DE COMMERCE SONT LA PROPRIÉTÉ DE HYUNDAI AUTO CANADA CORP.

Toutes les marques de commerce sont la propriété de Hyundai Auto Canada Corp.

hyundaicanada.com

Les noms, logos, noms de produits, noms de caractéristiques, images et slogans Hyundai sont des marques de commerce appartenant à Hyundai Auto Canada Corp. et sont utilisés sous licence. *Les consommateurs obtiennent un rabais équivalent à la réduction de 1% de la TPS sur le prix négocié d'un achat comptant ou financé. Les clients de la location obtiennent un rabais équivalent à la réduction de 1% de la TPS pour tous les paiements et versements qu'ils auront effectués avant le 1er janvier 2008. Les paiements effectués par un client de la location à partir du 1er janvier 2008 seront des fois assujettis au nouveau taux de TPS de 5%. Il s'agit d'un programme de promotion des ventes au détail offrant un rabais aux clients, lesquels devront payer la TPS de 6% sur le prix de la transaction après déduction du rabais pour les achats effectués avant le 1er janvier 2008. **Obtenez les rabais suivants à l'achat ou à la location d'un véhicule neuf 2007 en stock suivant: Tucson 2007, 3 000 \$; Azera 2007, 5 500 \$; Tucson 2007, 4 500 \$; Veracruz 2007, 5 500 \$; Entourage 2007, 5 500 \$. Financement à l'achat des Services financiers Hyundai sur approbation de crédit: 0% pour 72 mois sur les modèles neufs Sonata 2007 en stock et modèles neufs Sonata 2008 (sauf la GL 4 cyl. manuelle). Frais de livraison et de destination (Sonata, 1 415 \$) d'immatriculation, d'assurance, d'enregistrement et toutes taxes applicables en sus des PDSF. Les frais de livraison et de destination comprennent les frais de transport et de préparation, d'administration du concessionnaire et un réservoir plein de carburant. Exemple de financement: 15 000 \$ à un an annuel de 0%, équivalent à des mensualités de 208,33 \$ pour 72 mois. Coût de prêt de 0,00 \$ pour l'achat et acquisition de location (350 \$) inclus dans les offres de location. Frais d'immatriculation, d'assurance, d'enregistrement au registre des titres (RDPT) au Québec) et toutes taxes applicables en sus des offres de location sont payables au moment de la livraison. Aucun dépôt de sécurité (0 \$) pour tous les modèles. Kilométrage annuel de 20 000 km, 10 c par km additionnel. Les frais de transport et de destination comprennent les frais de transport et de préparation, d'administration du concessionnaire et un réservoir plein de carburant. Voir un concessionnaire pour tous les détails. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Totalement limitée de Hyundai couvre la plupart des pièces du véhicule contre les défauts de fabrication sous réserve du respect des conditions normales d'utilisation et d'entretien. ***Certains conditions peuvent s'appliquer pour le Programme de remise aux diplômés. Voir le concessionnaire pour les détails.

La publicité au banc des accusés

La ministre des Transports Julie Boulet est particulièrement active. Après avoir déposé une série de mesures visant à faire de nous de meilleurs conducteurs (et conductrices), voilà maintenant qu'elle cherche à bousculer les réflexes des publicitaires. Madame la ministre souhaite en effet encadrer la publicité automobile pour éviter, dit-elle, « qu'on parle toujours de performance et de grande vitesse ». Le débat n'est pas nouveau, mais est-ce bien le rôle de l'État de légiférer? La question se pose.



ÉRIC LEFRANÇOIS
BILLET
COLLABORATION SPÉCIALE

Après le tabac, les jouets et l'alcool, le gouvernement du Québec songe à encadrer la publicité sur l'automobile. Pour la ministre, il importe de juguler les pubs pour les voitures qui flattent « la domination, l'agressivité ou la puissance ». Il en va de l'intégrité corporelle des consommateurs de biens industriels. Est-ce vraiment son mandat? On se le demande. S'il est vrai que la ministre des Transports souhaite – et cela est tout à son honneur – plaider contre la diffusion de messages portant aussi bien sur les performances, la puissance du moteur que sur la vitesse et les accélérations, elle n'est sans doute pas sans savoir que l'industrie automobile et les publicitaires savent plus que jamais comment s'auto-discipliner. Des publicités genre « Tasse-toi mon oncle! » ont fait leur temps.

En voulant réglementer la publicité automobile, la ministre des Transports du Québec sait-elle que ceux qui la conseillent ne s'arrêteront pas là? Après les publicitaires, il faudra vous attaquer aux chroniqueurs auto-

mobiles et leur interdire de rapporter les temps d'accélération et des reprises (pourtant de sérieux indicateurs de la sécurité active d'une automobile) dans leur compte rendu. Aux journalistes sportifs aussi, en leur interdisant de rappeler que c'est au volant d'une Toyota ou d'une Dodge que Jacques Villeneuve et Patrick Carpentier signent des performances étincelantes (croisons les doigts) sur les circuits NASCAR ou de rendre compte des transferts technologiques entre la McLaren-Mercedes de Lewis Hamilton et la Classe C vendue chez le concessionnaire Mercedes. Dans le même esprit, il vous sera également nécessaire de bannir les jeux électroniques comme *Project Gotham*, *Gran Turismo* et autres, car ils incitent à des comportements préjudiciables à la santé, à la sécurité des personnes. Le risque de confusion entre réel et virtuel dans certains de ces jeux vidéo n'est-il pas aussi dangereux? Et poussons plus loin encore (je sais, cela frise la caricature), interdisons un coup parti les publicités où l'on aperçoit un 4x4 au sommet d'une montagne ou dans une clairière pour atteindre à la protection de l'environnement. Vous finirez bien par dérapier, madame la ministre.

Pourquoi alors brandir le spectre d'une directive gouvernementale contraignante? Y a-t-il aujourd'hui un lien de causalité clair et sans équivoque entre les messages publicitaires



PHOTO LA PRESSE CANADIENNE

La promotion des véhicules évolue. Les tournages de publicités, comme ici au centre-ville de Calgary, sont conçus de façon à mettre l'accent sur la sécurité, l'environnement, la liberté ou la famille.

portant sur l'automobile et la sécurité routière? Pas si sûr. La preuve, une étude réalisée par Guy Paquette, professeur au Département d'information et de communication de la Faculté des lettres (*L'impact de la publicité à risque sur le comportement des jeunes conducteurs*) conclut que « contrairement à ce que peut prétendre une

croissance fort répandue, la publicité sur l'automobile aurait peu d'impact sur le comportement des jeunes conducteurs au Québec ». La ministre et sa garde rapprochée auraient-ils de nouveaux arguments à faire valoir? Le maillon faible dans cette histoire publicité/vitesse est le conducteur (la conductrice aussi) et son comportement sur

la route. Et non la voiture elle-même. N'a-t-on pas affaire ici à une infime minorité de conducteurs qui ont des problèmes personnels et qui devraient se voir retirer le privilège de circuler sur nos voies publiques? À ce sujet, le nouveau (?) contenu de cours de conduite permettra-t-il de mieux les identifier; de les corriger?

Les époques changent madame la ministre. Les constructeurs automobiles concentrent de plus en plus la promotion de leurs modèles sur la sécurité, l'environnement, la liberté ou la famille. La tendance, amorcée au début des années 2000, s'affirme toujours plus. Reste que dans le même temps, comme par contrecoup, quelques publicités machistes, en porte-à-faux avec les actuelles conditions routières, font toujours l'éloge de la vitesse ou de la puissance. Pour combien de temps? Soyons optimistes, les pubs qui carburant aux stéroïdes disparaîtront d'elles-mêmes. Dans l'esprit de la majorité, elles sont déjà dépassées comme celles qui font appel à la fibre patriotique genre « achetez des produits américains pour soutenir l'emploi ». L'industrie automobile et les publicitaires misent désormais volontiers sur l'humour comme moteur de la connivence recherchée. C'est notamment le cas des campagnes de publicité de Honda mettant en vedette le très moqueur Martin Matte ou encore la toute récente publicité de Volkswagen pour les City: « Commettez un acte délibéré de joie au volant ».

Conséquemment, il n'y a pas lieu madame la ministre d'intervenir, cela n'ajoutera rien à votre mérite. Les automobilistes québécois ne savent peut être pas tous conduire, mais il n'y a pas lieu de les infantiliser pour autant.

COURRIEL
Pour rejoindre notre chroniqueur: eric.lefrancois@lapresse.ca

Beau rabais. Joli taux. Superbe véhicule.

Rendez visite au concessionnaire Volvo de votre secteur pour profiter des Avantages Volvo offerts à la location, à l'achat ou au financement d'un Volvo C30 2008. Comme il s'agit d'une offre d'une durée limitée, hâtez-vous d'en profiter et vous roulez sous peu au volant de votre nouvelle Volvo.

VOLVO C30 2008

1 500 \$

RABAIS VOLVO

4,9% TAUX DE CRÉDIT-BAIL 39 MOIS



MODÈLE T5 ILLUSTRÉ

LA VIE EST PLUS BELLE QUAND ON LA VIT ENSEMBLE

VOLVO POINTE-CLAIRE
15, Auto Plaza, Pointe-Claire
(514) 630-3666
www.volvo-pointeclaire.com

UPTOWN VOLVO
4900, rue Paré, Montréal
(514) 737-6666
www.uptown-volvo.com

VOLVO LAVAL
2350, boul. Chomedey
Laval (450) 682-3336
www.volvodelaival.com

VOLVO ST. HYACINTHE
855, rue Johnson, Saint-Hyacinthe
(450) 771-2305
www.volvosthyacinthe.com

FRANKE VOLVO
180, rue Principale
Sainte-Agathe (819) 326-4775
www.frankevolvo.com

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

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

Volvo. pour la vie



L'AUTO

VOLVO XC70 CROSS COUNTRY (1998-2005)

La BCBG des sports d'hiver



Volvo XC70.
PHOTO FOURNIE PAR VOLVO

JEAN-FRANÇOIS GUAY

VÉHICULES D'OCCASION

COLLABORATION SPÉCIALE

Quelques années avant que des berlines ne partagent leur plateforme avec des véhicules utilitaires sport ou des multi-segments, certains constructeurs ont eu la bonne idée de transformer des familiales en baroudeuses. La première à subir cette mutation a été la Subaru Outback en 1996. Pour ne pas perdre des parts de marché, Volvo a imité Subaru en dévoilant la Cross-Country XC70 en 1998. L'Audi Allroad a suivi en 2001.

Même si ces trois culturistes sur roues semblaient connaître le même fournisseur de produits vitaminés (!), les effets ont été différents d'un modèle à l'autre. Il n'y a aucun doute que l'Allroad, avec son moteur de 250 chevaux, était la plus olympienne du lot. De son côté, l'Outback était indiscutablement la plus habile des trois grâce à ses dimensions réduites. Quant à la Cross-Country, elle se démarquait par son style BCBG des sports d'hiver. Un préjugé, certes, mais il faut voir le stationnement des centres de ski pour comprendre que la XC70 et ses rivales ont la cote auprès des adeptes de sports de glisse.

Avant sa refonte, la première génération de XC70 (1998-2000) était moins intéressante que les Outback et Allroad. En effet,

sa garde au sol était moins haute et son empattement était plus long que celui de ces dernières, d'où son manque de savoir-faire en terrain accidenté. Toutefois, des pneus de plus grande dimension et l'ajout de grosses moulures de caisse, en 2001, lui avaient donné plus de personnalité. Sous le capot, la XC70 proposait un moteur à cinq cylindres de 2,5 litres. Doté d'un turbo fonctionnant à basse pression, ce dernier permettait de diminuer le temps de réponse et d'obtenir un couple maximal à bas régime. Dans la première génération, ce moteur faisait 190 chevaux alors que la puissance atteignait 197 chevaux en 2001 pour plafonner à 208 chevaux dans les modèles 2003 à 2007. En 2008, un nouveau six cylindres en ligne de 3,2 litres fournit une cavalerie de 235 chevaux. Le couple du moteur, si important en terrain difficile, a également fait des gains au fil des ans. À ses débuts, la transmission de série était une boîte automatique à quatre rapports. Une boîte à cinq rapports est apparue en 2004. Par ailleurs, le rouage intégral était plus efficace à partir de 2003 grâce au système Haldex, qui pouvait transférer jusqu'à 65 % du couple aux roues arrière; ce que l'ancien système à visco-coupleur tardait à faire lors du patinage des roues avant.

Compte tenu de la vocation utilitaire et baroudeuse de cette familiale à traction intégrale, il est essentiel, avant d'acheter, de faire vérifier l'ensemble de la mécanique, de la carrosserie et du châssis par un technicien qualifié en véhicules Volvo.

VALEUR SUR LE MARCHÉ*

Année	PDSC*	10 000 km	20 000 km	40 000 km
2006	47 120 \$	31 400 \$	30 100 \$	28 500 \$
2005	46 495 \$	27 600 \$	25 800 \$	24 500 \$
2004	45 995 \$	23 200 \$	22 000 \$	19 800 \$
2003	49 495 \$	23 600 \$	21 600 \$	19 800 \$
2002	49 495 \$	20 000 \$	17 800 \$	15 400 \$
2001	48 995 \$	19 000 \$	16 500 \$	13 600 \$
2000	48 995 \$	18 300 \$	16 000 \$	14 000 \$
1999	48 365 \$	13 400 \$	13 000 \$	10 800 \$
1998	48 995 \$	9 200 \$	7 700 \$	7 000 \$

* Prix de détail suggéré par le constructeur

Source : Guide d'évaluation Hebdo

CAMPAGNE DE RAPPEL

- › Défectuosité de l'interrupteur des phares (1998-2000).
- › Défectuosité du logiciel du module d'accélérateur électronique et du module de commande du moteur (1999-2000).
- › Surchauffe du ventilateur électrique du système de refroidissement (2001).
- › Défectuosité du relais des feux de freinage (2002).
- › Défaut de fabrication du ventilateur de refroidissement (2007).

Source : Transport Canada

ON AIME

- › Son style et le confort des sièges
- › Sa polyvalence

ON AIME MOINS

- › Le coût de certaines pièces de remplacement
- › La première génération (1998-2000)

GARANTIE D'ORIGINE

- › **Générale** : quatre ans ou 80 000 km
- › **Groupe motopropulseur** : quatre ans ou 80 000 km

- › **Perforation** : cinq ans ou km illimité (1998-2001)
- › **Perforation** : 12 ans ou km illimité (2002-2006)

PRINCIPAUX CHANGEMENTS

- 2008**
 - › Nouvelle génération (troisième)
 - › Nouveau moteur 3,2 litres (235 ch.)
- 2007**
 - › Nouvelles jantes
- 2005-2006**
 - › Aucun changement majeur
- 2004**
 - › Boîte automatique à cinq rapports
 - › Direction améliorée
- 2003**
 - › Moteur plus puissant (208 ch.)
 - › Rouage intégral Haldex plus efficace
- 2002**
 - › Système antidérapage
- 2001**
 - › Nouvelle génération (deuxième)
 - › Châssis plus rigide
 - › Garde au sol plus élevée
 - › Pneus plus gros
 - › Moteur plus puissant (197 ch.)
- 1999-2000**
 - › Aucun changement majeur
- 1998**
 - › Nouveau modèle

COÛT DES PIÈCES DE REMPLACEMENT*

› Amortisseur arrière :	151 \$
› Amortisseur arrière pneumatique :	619 \$
› Silencieux :	488 \$
› Système d'échappement complet :	1113 \$
› Alternateur réusiné :	1216 \$
› Démarreur réusiné :	461 \$
› Plaquettes de freins avant :	109 \$
› Disque de freins avant :	74 \$
› Disque de freins arrière :	117 \$

* Volvo XC70 Cross-Country 1998
Source : concessionnaire Volvo

CETTE SEMAINE SUR MONVOLANT.CA

DOSSIER PNEUS D'HIVER

Pour plus de textes sur les pneus d'hiver, lisez notre grand dossier sur www.monvolant.ca/pneus

Photo Alain Roberge, La Presse



GUIDE D'ACHAT COMPARAISONS

Consultez et comparez les fiches techniques de nombreux véhicules au www.monvolant.ca/guide

BLOGUE



Photo Patrick Sanfaçon/La Presse

RICHARD PRIEUR

Amateurs de course automobile, venez discutez de votre passion sur le blogue de Richard Prieur.

www.monvolant.ca/bloguesMV

À dollar canadien fort, offres fort irrésistibles.

mercedes-benz.ca



EN RÉPONSE À LA FORCE DU DOLLAR CANADIEN, MERCEDES-BENZ CANADA EST FIÈRE DE PROPOSER UNE MULTITUDE D'EXCELLENTES OFFRES CANADIENNES SUR TOUS SES MODÈLES :

- Taux de location annuels aussi faibles que 3,9 % pendant jusqu'à 39 mois*
— OU —
- Jusqu'à 10 000 \$ de primes en argent à l'achat**
— PLUS —
- PAS de première mensualité NI de dépôt de garantie sur certains modèles[†]
- Réduction de 1 % de la TPS sur tous les modèles[‡]

PASSEZ VOIR UN CONCESSIONNAIRE MERCEDES-BENZ POUR PLUS DE DÉTAILS.



Mercedes-Benz

Montréal
Automobiles Silver Star Inc.
7800, Boul. Décarie, Montréal
514 735-3581

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

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

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



PHOTO ARCHIVES. LA PRESSE

La modification proposée ne modifiera pas la norme canadienne en ce qui concerne la vente de véhicules au pays, mais touchera uniquement l'importation.

IMPORTATION D'UN VÉHICULE DES ÉTATS-UNIS

Le Canada assouplit sa réglementation

RAYMOND GERVAIS

Le gouvernement du Canada a décidé vendredi dernier de proposer une modification à sa réglementation portant sur l'installation d'un système d'immobilisation électronique sur tous les véhicules neufs importés au Canada.

Le gouvernement répond ainsi positivement à quelque millier de consommateurs qui se retrouvaient dans une sorte de zone grise, après avoir acheté un véhicule aux États-Unis depuis l'entrée en vigueur de la norme NSVAC 114 le 1^{er} septembre dernier, leur voiture étant inadmissible puisque non munie du dispositif de protection obligatoire.

La décision d'Ottawa aura pour effet de clarifier et de faciliter l'importation de véhicules des États-Unis.

La modification proposée est publiée dans la partie I de la Gazette du Canada depuis le 1^{er} décembre. Elle modifie l'article 12 du Règlement sur la sécurité des véhicules automobiles qui concerne l'importation des véhicules neufs vendus aux États-Unis. Les parties intéressées disposent de 15 jours pour formuler leurs observations, après quoi, le règlement proposé entrera en vigueur peut de temps après la consultation.

« Notre gouvernement s'est engagé à assurer la sécurité sur les routes canadiennes, a déclaré le ministre des Transports, Lawrence Cannon. Cette modification simplifiera et clarifiera le processus pour les Canadiens qui importent des véhicules des États-Unis, afin d'assurer que ces véhicules respectent nos exigences au chapitre des dispositifs d'immobilisation antivol. »

Le Canada a décidé il y a deux ans de rendre obligatoire l'installation de tels dispositifs dans l'espoir de freiner les vols de voitures au pays, les accidents graves, les blessures et les décès occasionnés à des personnes innocentes à la suite de ces vols.

La modification proposée offrira une plus grande marge de manœuvre aux Canadiens qui désirent importer des véhicules des États-Unis, sans pour autant compromettre la sécurité routière.

Patrick Charette, porte-parole de Transports Canada, a expliqué vendredi que le gouvernement avait décidé d'accepter l'importation de véhicules qui sont déjà munis ou qui peuvent être munis d'un système anti-vol électronique conforme à la norme américaine, même si cette dernière ne répond pas en tous points à la norme NSVAC 114. « L'important pour nous c'est que le véhicule soit muni d'un dispositif semblable. Nous sommes conscient que nous avons placé la barre haute avec notre norme et que certains constructeurs automobiles avaient décidé de ne pas l'appliquer pour les véhicules vendus aux États-Unis. »

La modification proposée ne modifiera pas la norme canadienne en ce qui concerne la vente de véhicules au pays, mais touchera uniquement l'importation.

M. Charette a ajouté que la personne qui désire faire l'achat d'un véhicule outre frontière doit d'abord « faire ses devoirs » et consulter la liste des véhicules admissibles sur le site du Registraire des véhicules importés (RVI), les règles et les procédures d'importations d'un véhicule. (www.riv.ca).

Le programme du Registraire des véhicules importés de Transports Canada s'assure que les véhicules neufs vendus aux États-Unis et importés au Canada répondent aux normes de sécurité canadiennes. Il est possible que les véhicules importés doivent subir des modifications pour répondre aux exigences canadiennes, notamment en ce qui a trait aux feux de jour, aux systèmes d'ancrage d'attache des sièges pour enfants, au pare-chocs et aux dispositifs d'immobilisation antivol.

Avant d'importer un véhicule Transports Canada recommande de s'informer auprès du fabricant automobile si le véhicule convoité est ou peut être équipé d'un tel système antivol qui correspond au moins aux normes américaines.

Depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle norme canadienne qui oblige les constructeurs automobiles à installer de série un système d'immobilisation électronique sur

tous les véhicules vendus au Canada, la liste des véhicules admissibles en provenance des États-Unis avait subi une cure d'amalgamation radicale.

Comme le soulignait deux articles publiés la semaine dernière dans le cahier L'Auto, de nombreux consommateurs qui ont acheté des véhicules aux États-Unis récemment s'étaient retrouvés dans l'embarras, ne pouvant traverser la frontière avec leur véhicule neuf, ce dernier étant inadmissible au sens de la réglementation. Depuis la semaine dernière, le Registraire des véhicules importés (RVI) de Transports Canada avait à nouveau modifié la liste des véhicules admissibles. La plus récente modification date du lundi 26 novembre. Plusieurs consommateurs qui ont acheté des véhicules de l'autre côté de la frontière au cours des dernières semaines, avant que Transports Canada soit informé par les fabricants que les véhicules vendus aux États-Unis ne correspondaient à la nouvelle norme canadienne, se retrouvaient coincés.

EN PRIMEUR CE SOIR... **ARTS SPECTACLES** LA PRESSE

La meilleure offre des deux côtés de la frontière!

Offres exceptionnelles avec un taux de crédit annuel de **0,9%** ou **9000\$** sur modèles 2008 neufs sélectionnés!

Bénéficiez de remises à l'achat allant jusqu'à **9000\$** ou de taux avantageux de financement à l'achat ou à la location sur les autres modèles 2007 ou 2008 sélectionnés.

Remise de **1%** sur la TPS

Accord LX 2008
298\$/mois en location 48 mois
0\$ COMPTANT!
Aucun dépôt de sécurité! Transport et préparation inclus!

Civic DX 2008
198\$/mois en location 60 mois
0\$ COMPTANT!
Aucun dépôt de sécurité! Transport et préparation inclus!

PLUS POUR VOTRE ÉCHANGE

lallier
Honda la bonne affaire!

MONTRÉAL
12435, boul Laurentien
514 337-2330

REPENTIGNY
110, rue Notre-Dame
450 581-7575

www.lallier.com

*Location 48 mois (pour l'Accord (CP2538E)) et 60 mois (pour la Civic (FA1528EX)) avec 0 \$ comptant. Les mensualités incluent : le transport, la préparation, le dépôt de sécurité et 24 000 km/année (12 c. du km excédentaire). Les frais de publication, les taxes, l'immatriculation et les assurances sont en sus.
† Par exemple, l'offre de 9 000 \$ de remise à l'achat est offerte aux consommateurs seulement à l'achat comptant d'une S2000 2007 (AP2147EM) au PDSF de 50 600 \$. Les frais de préparation et livraison de 1 540 \$, les enregistrements, assurances, immatriculation et taxes sont en sus. Les offres de remise en argent ne peuvent être combinées avec des offres de financement à l'achat ou à la location. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Le concessionnaire peut devoir échanger ou commander un véhicule. Les photos sont à titre indicatif seulement. Voyez Lallier Honda pour tous les détails.

Jusqu'au 31 décembre 2007

L'événement BMW Canada Plaisir ultime

2% location de 39 mois¹ sur tous¹¹ les modèles 2007 **3%** location de 36 mois¹ sur les modèles sélectionnés 2008

La force du dollar canadien nous permet de vous offrir des taux exceptionnels.

ÉCONOMISEZ SUR LA TPS¹² 1%

328xi 2008



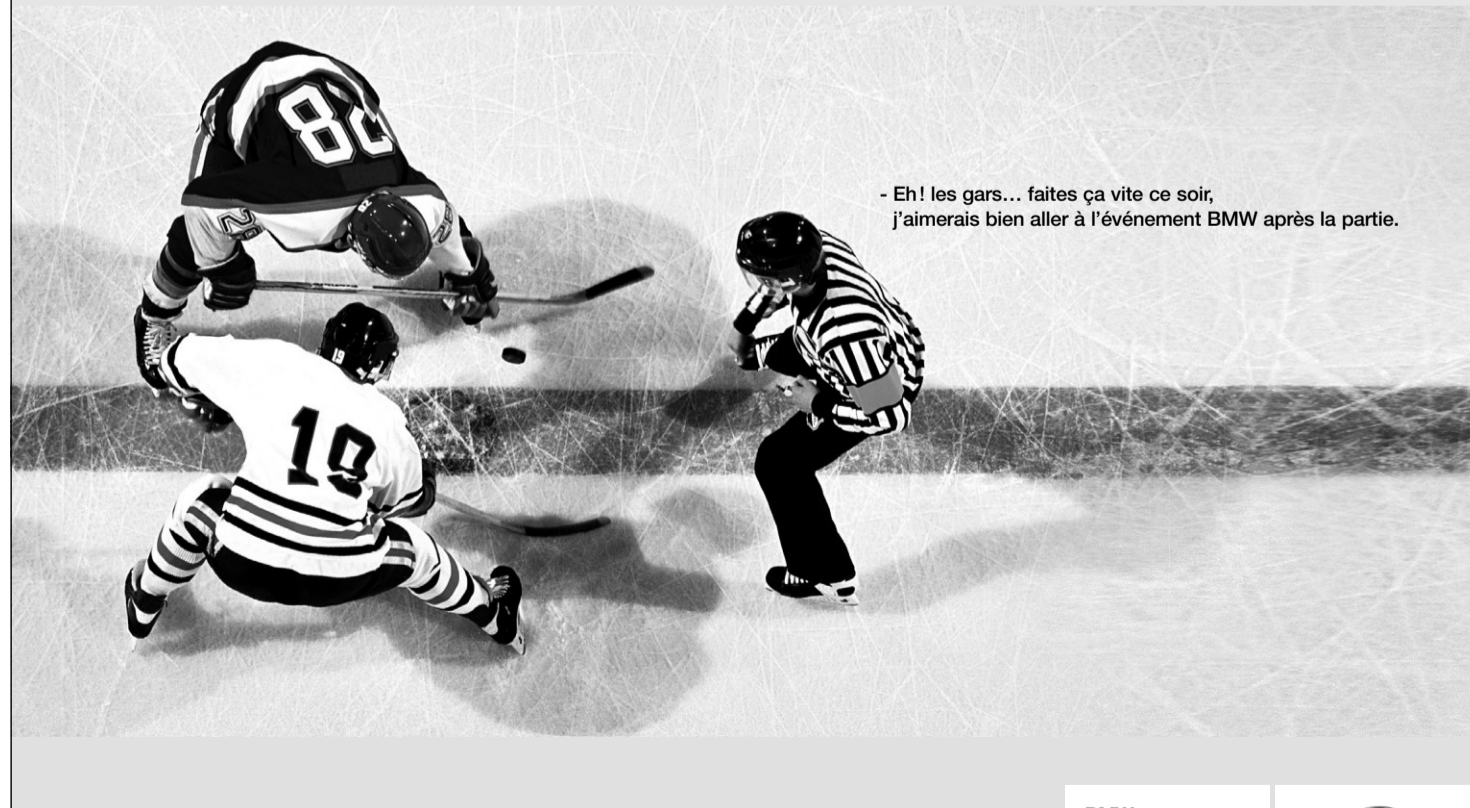
OFFRE À LA LOCATION

BMW 328xi 2008 à partir de **499\$** /mois pendant 36 mois

4,9% Taux de location

xDrive¹³ Traction intégrale
TRACTION MAXIMALE | RENDEMENT MAXIMAL

- Eh! les gars... faites ça vite ce soir, j'aimerais bien aller à l'événement BMW après la partie.



Montréal
BMW Canbec
4090, rue Jean-Talon Ouest
514.731.7871
www.bmwcanbec.com

Laval
BMW Laval
2450, boul. Chomedey
450.682.1212
514.990.2269
www.bmwval.com

Rive-Sud
Park Avenue BMW
8400, boul. Taschereau Ouest
Brossard 450.445.4555
Montréal 514.875.4415
www.parkavenuebmw.com

Rive-Sud
BMW Sainte-Julie
1633, boul. Armand-Frappier
450.922.1633
www.bmwstejustulie.com

BMW 328xi
bmwmontreal.ca



Le plaisir de conduire.¹⁴

¹Sous réserve d'un acompte ou d'une entente équivalente; les montants varient selon le modèle. ¹¹Sauf sur les modèles de Série 5. Les taux de location sont ceux offerts par Services financiers BMW Canada, sous réserve de l'approbation du crédit, sur tous les modèles 2007 de même que sur les modèles BMW X3 3.0iX3 3.0s, BMW X5 3.0s et BMW 535i/535w/535wT 2008. Exemple: à la location d'une BMW 328i 2007 standard à 41 000 \$ avec un taux d'intérêt annuel de 2%, un terme de 36 mois et un acompte de 4 050 \$, les mensualités sont de 399 \$. Exemple: à la location d'une BMW X3 3.0i 2008 standard à 45 300 \$ avec un taux d'intérêt annuel de 3%, un terme de 36 mois et un acompte de 6 369 \$, les mensualités sont de 499 \$. ¹²Les taux de location sont ceux offerts par Services financiers BMW sur approbation de crédit uniquement quant au modèle BMW 328xi 2008 en stock. Le PDSF pour le modèle BMW 328xi 2008 de base est de 43 600 \$. Pour une location de 36 mois avec un taux d'intérêt annuel de 4,9%, comportant une mensualité de 499 \$, un montant de 4 489 \$ est exigé à la signature du contrat de location (ce montant inclut le comptant initial, un dépôt de sécurité, la première mensualité, les frais de transport et de préparation, les frais d'administration du concessionnaire ainsi que l'enregistrement d'une hypothèque mobilière). Le concessionnaire peut louer (ou vendre) à prix moindre. Le coût de l'enregistrement du véhicule, les frais d'immatriculation, les options, l'assurance et les taxes applicables sur le dépôt et sur les mensualités sont en sus. La valeur résiduelle du véhicule à l'échéance du terme est de 27 032 \$. La mensualité varie selon le montant de l'acompte versé et de la valeur résiduelle. Le kilométrage annuel alloué est de 20 000 km; 0,15 \$ du kilomètre excédentaire. Des frais peuvent être exigés pour usage excessif. Offre d'une durée limitée, sujette à la disponibilité, peut-être modifiée ou annulée sans préavis. Le véhicule doit être livré au plus tard le 31 décembre 2007. Photo à titre indicatif seulement. Les modèles BMW 2008 achetées au Canada d'un concessionnaire BMW autorisé sont couvertes par un programme d'entretien sans frais de 4 ans ou 80 000 kilomètres, selon la première éventualité. ¹³Le plein montant de TPS demeure applicable, mais BMW assume le 1% de différence jusqu'au 31 décembre 2007. ©2007 BMW Canada inc. «BMW», le logo BMW, tous les noms de modèles BMW et toute autre famille de marques, d'images et de symboles relatifs à BMW sont la propriété exclusive et/ou des marques déposées de BMW AG utilisées sous licence.

L'AUTO

Aperçus du salon de Detroit

ÉRIC DESCARRIES
COLLABORATION SPÉCIALE

À l'approche du Salon de l'auto de Detroit, qui sera ouvert au public du 18 au 27 janvier 2008, les constructeurs nous en donnent un aperçu un peu plus chaque semaine.

Ainsi, la semaine dernière, le constructeur japonais Mitsubishi a transmis l'image de son prototype qui y sera exposé, un coupé sport surnommé Concept-RA qui pourrait bien être la prochaine génération d'Eclipse.

Ce prototype est doté d'une carrosserie de plastique montée sur un châssis tubulaire en aluminium.

Sous le capot, se cache un moteur turbodiesel à quatre cylindres de 2,2 litres et 16 soupapes avec injecteurs piezo électriques, le tout pour 201 chevaux mais 310 livres-pied de couple.

Il est combiné à une boîte manuelle à six rapports avec double embrayage et traction intégrale.

Les gens de GM quant à eux ne doivent pas être très heureux de voir que



PHOTO FOURNIE PAR MITSUBISHI
Mitsubishi dévoilera ce prototype Concept-RA au prochain salon de Detroit.

des photographies, considérées « ultra secrètes », du moteur de sa prochaine Corvette « ultra haute performance » se soient retrouvées sur le site Internet de Jalopnik.

Il s'agit d'un V8 de 6,2 litres baptisé LS9. Parmi les photos découvertes, on pouvait y voir un compresseur mécanique sur les tubulures d'admission et des interrefroidisseurs du type



PHOTO GM VIA JALOPNIK

Le V8 de la prochaine super-Corvette, le LS9, aura un compresseur mécanique.

« liquide-air » intégrés au carter du compresseur. Baptisée parfois ZR-1, d'autres fois Blue Devil, il se pourrait que l'on voie d'autres photos de cette auto bien avant le Salon.



CHEVROLET

L'ÉVÉNEMENT

Gagnez à souhait

MAGASINER AU CANADA, C'EST PAYANT.

TOUT LE MONDE GAGNE

Obtenez jusqu'à 10 000 \$

applicable à l'achat ou à la location de votre véhicule

ou gagnez une Cobalt LT 2008¹.

+ RABAIS ÉQUIVALENT À 1% DE LA TPS à l'achat⁶



186\$ par mois²
Location 60 mois

0\$ de comptant de dépôt de sécurité

PRÉPARATION ET FRAIS DE TRANSPORT DE 1 095 \$ INCLUS
CRÉDIT DE BASE DE 1 000 \$ INCLUS³

CHEVROLET AVEO LS 2008

VILLE⁴: 8,7 L/100 KM
ROUTE⁴: 5,8 L/100 KM

Mêmes offres disponibles pour le modèle 5 portes.



193\$ par mois²
Location 48 mois

1 491\$ de comptant
0\$ de dépôt de sécurité

PRÉPARATION ET FRAIS DE TRANSPORT DE 1 095 \$ INCLUS
CRÉDIT DE BASE DE 1 000 \$ INCLUS³

CHEVROLET COBALT LT 2007

VILLE⁴: 9,2 L/100 KM
ROUTE⁴: 5,9 L/100 KM



179\$ par mois²
Location 60 mois

0\$ de comptant de dépôt de sécurité

PRÉPARATION ET FRAIS DE TRANSPORT DE 1 095 \$ INCLUS
CRÉDIT DE BASE DE 1 000 \$ INCLUS³

CHEVROLET OPTRA⁵ LS 2007

VILLE⁴: 10,4 L/100 KM
ROUTE⁴: 7,1 L/100 KM



319\$ par mois²
Location 48 mois

3 128\$ de comptant
0\$ de dépôt de sécurité

PRÉPARATION ET FRAIS DE TRANSPORT DE 1 150 \$ INCLUS
CRÉDIT DE BASE DE 1 000 \$ INCLUS³

CHEVROLET EQUINOX LS 2008

VILLE⁴: 12,2 L/100 KM
ROUTE⁴: 8,3 L/100 KM



CHEVROLET

DE PLUS, PROFITEZ D'UN TAUX DE FINANCEMENT À L'ACHAT DE 0% SUR LA PLUPART DES MODÈLES 2007 EN STOCK⁵.



LA GARANTIE DE 160 000 KM DE GM
LA MEILLEURE PROTECTION AU PAYS

160 000 KM + **160 000 KM** + **160 000 KM**
5 ANS SUR LE GROUPE MOTOPROPULSEUR GARANTIE LIMITÉE⁷ 5 ANS AVEC TRANSPORT DE COURTOISIE⁷ 5 ANS AVEC ASSISTANCE ROUTIÈRE⁷



GAGNEZ VOTRE CIEL!
DONNEZ VOTRE VIEILLE VOITURE.
Obtenez un crédit de **1 000\$**

applicable à l'achat ou à la location d'un véhicule GM neuf lorsque vous envoyez votre vieux véhicule se reposer au ciel. Visitez autos-o-ciel.ca ou votre concessionnaire GM pour connaître tous les détails.

offreschevrolet.ca

ALLONS-Y 

L'Association des concessionnaires Chevrolet du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, réservées aux particuliers, s'appliquant aux modèles neufs suivants : berline Aveo 2008 (1TD69/R7A), Aveo 5 portes 2008 (1TD48/R7A), Optra 2007 (1JD48/R7B), berline Cobalt 2007 (1AL69/R7A) et Equinox 2008 (1LF26/R7A). Les modèles illustrés comprennent certaines caractéristiques offertes en option à un coût additionnel. Conditionnelles à l'approbation de crédit de GMAC. Les frais liés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers et droits sont en sus et payables à la livraison. 1. Aucune obligation d'achat. Le concours s'adresse aux résidents du Canada qui possèdent un permis de conduire et qui ont atteint l'âge de la majorité dans leur province de résidence. Le concours se termine le 10 janvier 2008. Les crédits comprennent les taxes et ne s'appliquent qu'à l'achat ou à la location de véhicules neufs de GM de l'année 2007 ou 2008 provenant des stocks d'un concessionnaire et qui sont livrés entre le 8 novembre 2007 et le 10 janvier 2008 inclusivement. Les camions poids moyen GM sont inadmissibles au concours. Les modèles suivants de l'année 2008 seront admissibles comme véhicules gagnants : berline et coupé Cobalt LT de Chevrolet (1AL69/37 1SA – sans ajout). La valeur approximative au détail des véhicules gagnants est de 20 000 \$, incluant le crédit de base de 1 000 \$. Des commandes à l'usine peuvent être nécessaires pour les véhicules gagnants. Les chances de gagner ne sont pas les mêmes pour tous les prix. Les personnes potentiellement gagnantes doivent répondre au préalable à une question réglementaire. Exemples des probabilités applicables : un crédit de base de 1 000 \$: une chance sur une; un crédit total de 1 200 \$: une chance sur 30; un crédit total de 10 000 \$: une chance sur 10 000; gagner un véhicule : une chance sur 20 000 (les crédits comprennent le crédit de base de 1 000 \$). 2. À la location, paiements mensuels basés sur un bail de 60 mois pour l'Aveo LS et l'Optra LS et de 48 mois pour la Cobalt LT et l'Equinox LS avec versement initial ou échange équivalent. Préparation et frais de transport inclus à la location. Frais d'immatriculation, d'assurance et taxes en sus. Frais de 15 c/km après 100 000 km pour l'Aveo et l'Optra5 et après 80 000 km pour la Cobalt et l'Equinox. Première mensualité exigible à la livraison. Aucun dépôt de garantie requis. 3. Le crédit de base de 1 000 \$ est inclus dans les offres de cette publicité et ne peut être jumelée à la portion de base d'autres crédits offerts dans le cadre de ce concours. 4. Consommation établie selon la méthodologie approuvée par Transports Canada sur l'Aveo LS avec moteur 1,6 L et boîte manuelle 5 vitesses, la Cobalt LT avec moteur 2,2 L et boîte manuelle 5 vitesses, l'Optra5 LS avec moteur 2,0 L et boîte manuelle 5 vitesses et l'Equinox LS avec moteur 3,4 L et boîte automatique 5 vitesses. 5. Taux de financement à l'achat de 0% jusqu'à 60 mois sur la plupart des modèles 2007 (60 mois pour la Cobalt et 72 mois pour l'Optra5), sur approbation de crédit de GMAC seulement. 6. La General Motors paiera un rabais équivalent à 1% de la TPS de 6%. L'offre s'adresse uniquement aux particuliers qui payent comptant ou qui financent leur achat et prennent possession d'un nouveau modèle 2007 ou 2008 entre le 8 novembre et le 31 décembre 2007. GM se réserve le droit de modifier ou de mettre fin à cette offre et/ou au programme en tout ou en partie pour toute raison que ce soit et en tout temps, sans préavis. 7. Selon la première éventualité. Les camions poids moyen sont exclus. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être combinées avec aucune autre offre ni aucun autre programme incitatif d'achat ou de location, à l'exception des programmes de La Carte GM, de prime pour étudiants (primemetudiants.ca) et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut louer à un prix moindre. Un échange entre concessionnaires peut être requis. Pour de plus amples renseignements ou pour obtenir le règlement du concours dans son intégralité, passez chez votre concessionnaire participant, composez le 1 800 463-7483 ou visitez gm.ca.

Une canadienne de sang royal

ALAIN RAYMOND
RÉTROVISEUR
 COLLABORATION SPÉCIALE

Londres, 1935: Le roi George V occupe le trône d'Angleterre. Son fils Édouard, le Prince de Galles, fréquente Wallis Simpson, une Américaine divorcée et mariée à un homme d'affaires. La relation déplaît « souverainement » à la famille royale. Cet été là, Édouard se présente à l'improviste chez le concessionnaire automobile Lendrum & Hartman Limited, rue Albemarle, à Londres, pour commander une Buick. Étrange décision de la part d'un membre de la famille royale britannique que de vouloir une voiture américaine. La raison? D'une part, on dit qu'Édouard était persuadé qu'un constructeur américain lui livrerait la voiture exactement comme il la voulait, tandis que les Britanniques ne pourraient pas s'empêcher d'aménager la voiture à leur façon... Et d'autre part, c'est dans une McLaughlin-Buick spécialement aménagée que le Prince de Galles avait effectué sa visite au Canada en 1927, une expérience qu'il avait sans doute très appréciée.

La commande détaillée du prince est donc portée en mains propres par un certain Merle Armstrong à l'usine GM, à Oshawa, en Ontario. Armstrong restera au Canada « pour surveiller la réalisation de la voiture ». La commande précisait que la voiture devait pouvoir « transporter deux passagers dans le confort et l'intimité et comprendre les équipements suivants: coffret pour boissons, miroirs de courtoisie, tablettes d'écriture, radio, coffret pour cigares et cigarettes, coffret de bijoux, casiers pour repas légers et un tiroir pouvant loger le bottin téléphonique de Londres... »

En janvier 1936, le roi George V décède. Édouard hérite alors du trône. Un mois plus tard, la nouvelle voiture d'Édouard VIII est livrée à Londres, accompagnée

d'un préposé permanent chargé de son entretien.

Mais Édouard est dans le pétrin car sa relation avec Madame Simpson – qu'il visite souvent en se déplaçant à bord de sa McLaughlin-Buick, tous rideaux tirés – fait les manchettes. La situation se transforme en crise constitutionnelle lorsqu'on apprend qu'Édouard a l'intention d'épouser Wallis Simpson. Une divorcée reine d'Angleterre! How shocking!

Le 10 décembre 1936, le roi monte à bord de sa McLaughlin-Buick et se rend à Downing Street, la résidence officielle du premier ministre Stanley Baldwin, pour lui annoncer qu'il allait renoncer au trône d'Angleterre, une décision qu'il confirme lors d'un discours à la nation prononcé sur les ondes de BBC Radio.

« Je me trouve dans l'impossibilité d'assumer comme je le souhaiterais les lourdes responsabilités et mes devoirs de roi sans le soutien et l'aide de la femme que j'aime... » Telles furent les paroles d'Édouard-le-romantique qui épousa Wallis Simpson au Château de Candé, à Monts, en France, le 4 mai 1937.

Et c'est précisément « la plus romantique voiture au monde » qui passe ce matin entre les mains de l'encanteur Bonhams, à Londres. Vous saurez la suite la semaine prochaine.

McLaughlin, une marque canadienne

Robert McLaughlin construit des voitures à chevaux à Oshawa, en Ontario. Au début du siècle dernier, la qualité de son travail lui vaut une réputation grandissante qui dépassera bientôt les frontières du Canada. Ses fils adolescents George et Samuel se joignent à l'entreprise paternelle et c'est le jeune Samuel qui s'intéresse en premier à cette invention récente qu'est l'automobile. Après avoir tenté sans succès de construire sa propre voiture, Sam McLaughlin s'associe à William Durant, établi au Michigan, le



PHOTO FOURNIE PAR BONHAMS

Aménagée sur commande pour le roi Édouard VIII, cette McLaughlin-Buick construite au Canada est livrée au monarque en 1936, quelques mois avant son abdication. Elle est offerte aujourd'hui aux enchères à Londres.

plus important fabricant de voitures à chevaux en Amérique et actionnaire principal de la jeune Buick Motor Company.

Cet accord permet à McLaughlin de se procurer des groupes motopropulseurs Buick (moteurs et transmissions) pour les installer à bord de voitures de sa création. C'est ainsi que sont nées les McLaughlin-Buick. Nous sommes en 1908 et quelque temps après la signature de ce contrat, William Durant crée la General Motors Co. autour de la marque Buick.

La relation d'affaires entre Durant et McLaughlin dure de nombreuses années et celui-ci commence en 1916 à assembler des Chevrolet. S'ensuit en 1918 la dissolution de McLaughlin

Motor Car Co. qui devient alors General Motors of Canada.

À leurs débuts, les McLaughlin-Buick se différencient des Buick américaines, entre autre par le style des carrosseries souvent dessinées par Sam McLaughlin. Par la suite, à mesure que les structures en bois sont remplacées par des châssis en acier, les modèles des deux marques se ressemblent de plus en plus et McLaughlin se limite graduellement à la réalisation de voitures sur commande spéciale, la plus célèbre étant sans doute la McLaughlin-Buick du romantique Édouard VIII.

En 1945, à l'issue de la Deuxième Guerre mondiale, les usines réquisitionnées pour l'effort de guerre reprennent la production automobile. C'est

alors que la marque McLaughlin disparaît définitivement du catalogue GM.

Prochaine chronique:
 À vendre, Rolls-Royce 1904

Question de la semaine: Comment s'appelle le mécanicien français qui a donné son nom à une marque américaine qui existe encore aujourd'hui?
 Réponse à la dernière question (Comment s'appelait la voiture électrique qui a atteint la première les 100 km/h? Et en quelle année?): La Jamais Contente, 1899.

COURRIEL
 Pour joindre notre chroniqueur:
 alain.raymond@lapresse.ca

L'OFFRE CONCRÈTE de Volkswagen CANADA

Volkswagen Canada et ses concessionnaires savent que construire des voitures abordables que tous les Canadiens veulent conduire ne suffit pas toujours. Parfois, il faut se surpasser. Voici donc de vraies belles offres concrètes, juste pour vous.

À partir de

1,9%

Financement à l'achat (36 mois)

sur certains modèles



Rabbit

New Beetle

GTI

Golf City et Jetta City
 Seulement au Canada

OU

Jusqu'à

5 000 \$

de rabais sur certains modèles



Jetta

Eos

Passat

Passat familiale

Touareg 2

Pour un temps limité, choisissez entre un taux de financement à partir de 1,9% OU un rabais de jusqu'à 5 000 \$ sur certains modèles.

Pour en savoir plus, voyez votre concessionnaire Volkswagen dès aujourd'hui ou rendez-vous sur vw.ca.



Pour un temps limité, choisissez entre le financement à partir de 1,9% applicable à certains modèles ou un rabais de jusqu'à 5 000 \$ applicables à d'autres modèles. *Taux de financement de 1,9% / 1,9% / 3,9% / 3,9% / 3,9% sur 36 mois applicables seulement à l'achat des modèles 2008 de Rabbit / New Beetle / GTI / Golf City / Jetta City neufs, en stock. Sujet à l'approbation du crédit de Volkswagen Finance, une division de Crédit VW Canada Inc. Exemple de financement : Rabbit 2008 à 20 175 \$ au taux annuel de 1,9% correspond à une mensualité de 576,98 \$ pendant 36 mois. Total des frais de crédit de 596,28 \$, pour une obligation totale de 20 771,28 \$. Un acompte ou un échange équivalent peuvent être requis. Assurances et taxes applicables en sus. Les modèles montrés, qui comprennent des options et accessoires, sont offerts à 22 999 \$ / 22 775 \$ / 30 075 \$ / 17 541 \$ / 19 070 \$ avant le rabais. Cette offre est en vigueur à partir du 22 novembre 2007 et peut être retirée en tout temps sans préavis. Les stocks peuvent varier d'un concessionnaire à l'autre. Tous les détails chez votre concessionnaire. **Après le rabais sans financement, le PDSF de base pour Jetta / Eos / Passat / Passat familiale / Touareg 2 est 20 975 \$ / 35 175 \$ / 26 975 \$ / 28 475 \$ / 44 975 \$. Les modèles montrés, qui comprennent des options et accessoires, sont offerts à 30 395 \$ / 37 175 \$ / 33 295 \$ / 34 795 \$ / 52 375 \$ avant le rabais. Les PDSF excluent les frais de transport et d'inspection de prélivraison de 1 335 \$ pour tous les modèles et de 1 550 \$ pour le Touareg 2. Frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (jusqu'à 46 \$), frais administratifs du concessionnaire (le cas échéant) et frais de 12 ¢ du km après 80 000 km en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Quantité limitée. Les offres ou détails ne peuvent être combinées. Offre d'une durée limitée. Tous les détails chez votre concessionnaire. « Eos », « GTI », « New Beetle », « Jetta », « Passat » et « Touareg » sont des marques déposées de Volkswagen AG. « Golf City » et « Jetta City » sont des marques de commerce de Volkswagen AG. « Rabbit » est une marque de commerce de Volkswagen Canada Inc. © Volkswagen Canada Inc. 2007

L'AUTO

COURRIER

Une question d'âge

Q J'ai une Volvo série V70 de 1998 avec 145 000 kilomètres au compteur. J'ai toujours religieusement suivi les recommandations d'entretien. Je n'ai jamais eu d'accident ni d'accrochage. On me dit qu'une Volvo a une durée de vie de 18 ans. J'aimerais changer de voiture d'ici un an. Que

pensez-vous de la V50 de Volvo? Une voiture hybride m'intéresse, mais dois-je attendre que la technologie soit plus au point? - Danièle Lauzon

R L'an prochain, votre véhicule aura 10 ans. Considérant son kilométrage et son bon entretien, il y a encore quelques bonnes années à en tirer. Mais si l'envie vous tenaille de changer de voiture, la V50 représente un choix intéressant à condition de s'en tenir à la version

de base. Les autres, très intéressantes j'en conviens, sont offertes à des prix souvent dissuasifs. Pour cette somme, vous pourriez vous offrir une Audi A3 à peine moins pratique ou, mieux encore, une Passat familiale. Quant à un véhicule hybride, la technologie ne pose pas véritablement problème, seulement son efficacité à long terme (durée de vie des batteries, performances qui s'amenuisent, etc.) qui demeure un mystère.

Compression

Q À la suite d'une visite de routine chez Toyota avec notre Echo, le conseiller technique nous a fortement suggéré, à mon conjoint et à moi, de changer notre conduite avec notre voiture manuelle - de cesser d'utiliser la compression du moteur pour nous immobiliser et de plutôt employer les freins. Nous avons demandé à quelqu'un chez un concessionnaire Honda (nous avons aussi une Accord) si nous devrions

effectivement freiner plus souvent au lieu d'utiliser la compression du moteur puis freiner. Contrairement à son concurrent, il assure que nous utilisons la voiture à boîte manuelle comme il se doit. Qui dit vrai? - L. Lemyre, Varennes

R Les spécialistes consultés sont unanimes: il faut utiliser la compression moteur avec modération sous peine de créer un surrégime, ou encore d'accélérer le vieillissement de certaines composantes mécaniques.

BEST BUY CARTE cadeau

MITSUBISHI MOTORS Sans limite

LA TOUTE NOUVELLE OUTLANDER 2008

A42 009

Q J'ai commandé une Audi A4 Avant 2008 qui devrait arriver en janvier 2009. Je sais que les A4 seront modifiées en 2009 et seront plus longues, plus larges et moins hautes. Sur l'internet, il me semble que le modèle sera assez semblable, mais j'imagine que le fait qu'elle sera plus grosse doit rendre la voiture plus jolie... Savez-vous quand les modèles Avant arriveront et quelle est votre opinion concernant ces modifications? Est-ce qu'Audi a tendance à monter ses prix dans des situations comme celle-là? - Gilles St-Amand

R Nous avons publié il y a quelques semaines nos premières impressions de conduite sur la future A4 d'Audi. Vous retrouverez ce compte rendu sur www.monvolant.ca. En gros, les transformations font de l'A4 une berline plus dynamique que le modèle actuel, mais nous regrettons que plusieurs des bienfaits de cette refonte soient offerts en option (direction à démultiplication variable, suspension pilotée, etc.). Selon les informations obtenues en octobre, il était question de la voir débarquer à l'hiver 2009, soit environ six mois après la commercialisation de la berline attendue, elle, à la fin de l'été 2008. Considérant la concurrence actuelle, il est peu probable que les prix soient majorés significativement.

Remisage hivernal

Q J'ai acheté une voiture neuve en juillet dernier. Elle est remisee du 1^{er} novembre au 1^{er} mai 2008, dans la cour arrière de la maison. Elle est recouverte d'une housse spéciale pour remisage à l'extérieur et la batterie est débranchée. Le véhicule est sur le gazon. Serait-il souhaitable de prendre d'autres précautions? - Jules Tremblay

R Sur le gazon, dites-vous? Ce n'est pas une bonne idée en raison de l'humidité. Ne pouvez-vous pas la déplacer sur du pavé? De plus, il serait souhaitable de la déposer sur des blocs placés sous les essieux ou la suspension, afin que, si les pneus se dégonflent, ils ne soient pas endommagés par le poids de l'auto. Dans le cas contraire, on suggère d'augmenter la pression d'air dans les pneus (environ 12%). La batterie est débranchée, très bien; mais où se trouve-t-elle? Pas dans la voiture, au moins? Entrez-la dans un endroit frais et sec. Il faudra la recharger lentement au moins une fois pendant la période d'entreposage. Le réservoir d'essence doit idéalement être plein afin d'éviter la condensation. N'oubliez pas de vérifier la densité de l'antigel du moteur, ainsi que celle du lave-glace: une chute de température pendant le remisage pourrait faire fendre le bloc-moteur ou le réservoir de lave-glace.

C'EST LE TEMPS LE PLUS WOW POUR ACHETER !

Profitant de la force sans précédent du dollar canadien, Mitsubishi Motors offre des occasions d'épargner comme jamais. Obtenez une carte-cadeau Best Buy d'une valeur de 1000 \$ à l'achat du véhicule neuf de votre choix, et profitez de nos taux de financement à partir de 0 % et aucun paiement pendant 90 jours sur tous les modèles 2008, ainsi que d'une réduction de 1 % sur la TPS applicable dès maintenant. De plus, si vous achetez une nouvelle Mitsubishi au Canada, vous bénéficierez d'une garantie de 10 ans, la meilleure de l'industrie. Et elle est seulement offerte aux Canadiens qui en font l'achat au Canada. Jusqu'au 2 janvier, démarquez-vous et rendez visite au concessionnaire Mitsubishi le plus près de chez vous. Faites un essai routier et saisissez les meilleures aubaines de l'année sur notre gamme complète des véhicules les mieux protégés au monde.

1000 \$ BEST BUY CARTE CADEAU[†]

0% DE FINANCEMENT À L'ACHAT POUR 36 MOIS SUR TOUS LES MODÈLES 2008[‡]

AUCUN PAIEMENT PENDANT 90 JOURS SUR TOUS LES MODÈLES 2008[§]

LES VÉHICULES LES MIEUX PROTÉGÉS AU MONDE

- Garantie limitée sur le groupe motopropulseur de 5 ans/160 000 km
- Garantie limitée sur les véhicules neufs de 5 ans/100 000 km
- Assistance routière de 5 ans/kilométrage illimité

« CLÉ D'OR » POUR LA MEILLEURE VOITURE COMPACTE DE L'ANNÉE - L'ANNUEL DE L'AUTOMOBILE 2008 -



LA TOUTE NOUVELLE ECLIPSE GS 2008 À PARTIR DE 25 998 \$ PDSF*

0% de financement à l'achat pour 36 mois[‡] **OU** **Achetez à 268 \$ par mois[†]**

LA TOUTE NOUVELLE LANCER DE 2008 À PARTIR DE 16 598 \$ PDSF*

0% de financement à l'achat pour 36 mois[‡] **OU** **Achetez à 188 \$ par mois[†]**

MITSUBISHI MOTORS Sans limite mitsubishi-motors.ca

Boisvert Mitsubishi 418, boul. Curé-Labelle Boucherville, QC 450.419.4929	Boucherville Mitsubishi 1541, rue Ampère Boucherville, QC 450.449.3344	Brossard Mitsubishi 9405 boul. Taschereau Brossard, QC 450.659.2425	Gabriel Mitsubishi 4550, boul. Saint-Jean Dollard-des-Ormeaux, QC 514.695.7777	Laval Mitsubishi 650, boul. Saint-Martin est Laval, QC 450.629.6262	Cité Mitsubishi 8665, boul. Décarie Montréal, QC 514.735.3700	Repentigny Mitsubishi 855, rue Notre Dame Repentigny, QC 450.585.3332
---	--	---	--	---	---	---

PROGRAMME AVANTAGES ETUDES 500\$

Les clients avertis lisent toujours les petits caractères. † Les offres de financement sont basées sur un financement de 84 mois. Les options de financement sur les nouveaux modèles Eclipse GS 2008 (CE24-K C01)/Lancer DE 5MT ne sont disponibles que par l'entremise de La Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque de Montréal. Le paiement mensuel est de 268 \$/188 \$. Versement initial ou échange de 5 577 \$/2 751 \$, frais de destination et de livraison requis non compris (Eclipse, Lancer 1 245 \$). Aucun versement initial et aucun dépôt de sécurité ne sont requis. Le taux annuel en pourcentage (TAP) s'élève à 2,8%/3,8%. Le coût d'emprunt est de 2 090 \$/1 995 \$. ‡ L'offre de financement à l'achat selon un TAP de 0 % n'est disponible que par l'entremise de La Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque de Montréal jusqu'à concurrence de 36 mois sur tous les Outlander 2008/Eclipse 2008/Lancer 2008. Exemple de financement: si un montant de 20 000 \$ est financé à 0 % sur 36 mois les paiements mensuels totaliseront 556 \$. Le coût d'emprunt sera de 0 \$ et le TAP s'élèvera à 0 %. Aucun versement initial n'est requis. Les paiements réels varieront selon le montant final et la durée du financement. D'importantes restrictions relatives au programme et au crédit s'appliquent, et seuls certains clients seront admissibles. L'offre ne peut pas être combinée à aucune autre offre spéciale à l'exception du rabais à l'intention des diplômés des écoles négociées peuvent être disponibles sur les offres d'achat au comptant. En choisissant l'offre de financement à l'achat, les clients peuvent renoncer à leurs autres escomptes négociés, ce qui peut donner lieu à un taux d'intérêt plus élevé. § L'offre « aucun paiement pendant 90 jours » s'applique aux offres de financement d'achats sur tous i) les modèles 2008 et ii) les modèles Outlander 2007. L'offre n'est disponible qu'avec la Banque de Nouvelle-Écosse. Les intérêts (le cas échéant) ne courent pas au cours des 60 premiers jours suivant la prise de livraison, par l'acheteur, d'un véhicule participant. Lorsque les intérêts (le cas échéant) commenceront à courir après les 60 premiers jours, l'acheteur remboursera le capital et les intérêts (le cas échéant) mensuellement sur la durée du contrat. Toutes les offres ne sont valables qu'après l'approbation de crédit. † Offre à durée limitée en vigueur chez les concessionnaires Mitsubishi Motor Sales of Canada, Inc participants. Les 1000 \$ en carte-cadeau Best Buy ("Carte-cadeau") sont offerts lors de l'achat, de la location ou du financement d'un véhicule Mitsubishi neuf. La carte-cadeau sera remise au client dans les 30 jours suivant le règlement de son achat ou la signature de l'accord de financement. L'offre expire le 2 janvier 2008. Limite d'une carte-cadeau par client. Pour les termes et conditions relatifs à la carte-cadeau, visitez http://www.bestbuy.ca/marketing/b2b_giftcards/tr/default2.asp?newLang=FR&logon=&langid=FR ou lisez le verso de la carte-cadeau. †/∞/N/Δ/‡ Les concessionnaires peuvent louer ou vendre des véhicules à un prix moindre. Pour tous les programmes, le client doit signer le contrat et prendre possession de la marchandise du concessionnaire au plus tard le 30 novembre 2007. Le client est responsable des frais suivants, lesquels sont généralement exigibles à l'achat ou à la signature: les frais de transport et de livraison l'immatriculation, l'enregistrement, l'assurance, les taxes, l'inspection, le carburant, les frais d'administration ainsi que les frais de livraison (Eclipse, Lancer 1 245 \$/Outlander 1 345 \$) ou de préparation supplémentaires. Les modalités du concessionnaire ainsi que la disponibilité peuvent varier. De plus, les offres peuvent être annulées ou modifiées à tout moment. Les quantités sont limitées. Les modèles Outlander XLS 2008/Eclipse GT-P 2008/Lancer GTS 2008 sont montrés. Les offres ne sont disponibles que par l'entremise des concessionnaires participants et ne s'adressent qu'aux clients au détail admissibles au Canada. Pour de plus amples renseignements, consultez votre concessionnaire participant.

Ah, l'azote!

Q Mon garagiste, en installant - à temps (!) - les pneus d'hiver de mon auto, m'a proposé de les gonfler à l'azote à la place de l'air, en prétendant que cela en réduirait l'usure (sans compter quelques autres avantages). Qu'en est-il exactement? - Pierre Brouillard, Saint-Marc-sur-Richelieu

R Plus stable, l'azote peut en effet représenter un avantage pour celui ou celle qui ne vérifie pas périodiquement la pression d'air de ses pneus. L'ennui est que l'azote a un coût et qu'il n'est pas offert partout. En vérité, ce gaz est une véritable panacée pour les véhicules équipés d'un témoin de pression des pneus, lequel se corrode aisément au contact de l'air.

Q Dans certains articles, il est mentionné que nous devrions faire gonfler nos pneus avec de l'azote, et cela pour plusieurs raisons. Comment peut-on savoir si effectivement notre garagiste a soufflé nos pneus à l'azote? Et quand un pneu se dégonfle, peut-on le regonfler avec de l'air ordinaire si on ne trouve pas d'azote? - Maurice Dubuc

R Il est impossible de savoir si vos pneus ont été gonflés à l'azote sans la présence d'un petit bouchon vert sur la valve. Quant à la remise au niveau, vous pouvez en effet regonfler le pneu avec de l'air, mais l'efficacité de l'azote s'en trouvera d'autant diminuée.

Consultez Monvolant.ca. Vous pouvez faire parvenir vos questions et commentaires à l'adresse suivante: eric.lefrancois@lapresse.ca.

EN ROULANT

BMW cherche un ou des partenaires

Si l'on en croit les propos de son PDG, Norbert Reithofer, cité par le magazine européen *Focus*, BMW étudie la possibilité de construire des moteurs et autres composantes avec des entreprises rivales, arguant que la coopération était une façon très efficace de réaliser d'importants projets. Le constructeur allemand travaille sur un moteur avec PSA/Peugeot-Citroën pour équiper les Mini. Le magazine allemand *Auto Motor und Sport* rapporte, lui, que BMW lorgne plutôt du côté de Daimler pour des moteurs et des boîtes de vitesses. M. Dieter Zetsche, président de Daimler, a ajouté que Mercedes étudiait la possibilité de participer au projet BMW-Mini/PSA tout en ajoutant que Daimler « parlait » aussi à des constructeurs japonais pour des moteurs à quatre cylindres à essence et au diesel pour ses plus petites Classe A et Classe B.

Une fourgonnette VW sur le marché américain

Selon le *Detroit News*, le constructeur allemand Volkswagen lancera une fourgonnette pour sa clientèle américaine dès l'an prochain. Si le véhicule n'a pas encore été dévoilé, on apprend malgré tout qu'il partagera des éléments de base avec la nouvelle Grand Caravan. Il sera d'ailleurs construit à l'usine de Chrysler à Windsor au Canada. Si le marché des fourgonnettes a nettement diminué ces dernières années, les retraits de ce segment de Ford et, en partie, de GM laissent de la place à d'autres constructeurs avec une production limitée. Cette fourgonnette fait partie du plan de Volkswagen de tripler ses ventes américaines d'ici la fin de la décennie.

Honda veut augmenter la production de CR-V

La demande pour les petits multiségments CR-V de Honda est telle que le constructeur japonais envisage d'augmenter sa production de 30 000 à 50 000 unités à son usine de El Salto, au Mexique. Selon *Automotive News*, la production de cette usine est actuellement envoyée aux États-Unis et au Mexique alors que l'on prévoit en expédier en Argentine et au Brésil dès 2008.

Un autre constructeur chinois en Amérique?

Un autre constructeur chinois, BYD Auto Co., a exprimé le désir de vendre en Amérique. Celui-ci veut exporter sa propre marque d'autos dès la mi-2009. Il s'agit de voitures électriques ou hybrides avec prise de courant qu'il compte dévoiler au prochain Salon de Detroit. BYD Auto, basée à Shenzhen, a déjà déclaré qu'il serait le plus important constructeur d'autos en Chine dès 2015 (Cette année, il n'a vendu qu'environ 100 000 unités!). Néanmoins, BYD avance que son modèle F6DM, son premier hybride rechargeable avec prise de courant, aura une autonomie de 430 kilomètres avec un réservoir de carburant et qu'il sera capable d'atteindre la vitesse maximale de 160 km/h. Il aurait une autonomie de 100 kilomètres avec les batteries.

GM construira des Opel en Russie

M. Carl-Peter Forster a annoncé que General Motors Europe allait construire des voitures Opel sur une grande échelle en Russie afin de répondre à la demande croissante de

voitures occidentales dans ce pays. GM s'attend à vendre plus d'un million de produits Chevrolet et Opel en Russie et dans les autres pays de l'ancienne Union Soviétique d'ici à la fin de la décennie. Actuellement, les Opel vendues dans cette partie du monde arrivent avec une taxe d'importation de 25%. Malgré cela, les ventes y sont très bonnes. La récente Opel Astra (Saturn en Amérique

du Nord) y a connu une hausse de popularité de 216% au cours des 10 derniers mois!

Carrozzeria Bertone en difficulté

Malgré sa belle réputation et une histoire très chargée, le carrossier italien Carrozzeria Bertone est en difficulté financière, ce qui,

selon *Automotive News Europe*, le force à se protéger de la faillite. D'ailleurs, l'entreprise a déjà indiqué qu'elle demandait un concordato preventivo, l'équivalent de la loi sur la protection de la faillite aux États-Unis. Cependant, cette mésaventure n'empêchera pas la firme DR Motors de considérer la firme italienne pour l'assemblage de 12 000 unités par année, surtout pour la production de deux VUS et d'un pick-up.

Rappels

Selon Reuters, la Toyota Motor Corp. vient d'annoncer qu'elle devra rappeler 215 020 unités de Lexus GS350, Crown, IS250, IS350 et berlines Mark X construites entre décembre 2003 et décembre 2005. Une canalisation de carburant pourrait causer un incendie. Aucun incident majeur n'a été signalé jusqu'ici.

— Éric Descarries, collaboration spéciale

LA TPS À 5% DÈS MAINTENANT!
Voyez votre concessionnaire Suzuki pour plus de détails



SX4 BERLINE SPORT 2008

LOCATION À PARTIR DE 229\$ PAR MOIS POUR 48 MOIS**

Mise de fonds de 2900\$

4,9%* FINANCEMENT À L'ACHAT POUR 48 MOIS**

PDSF 18 995\$*

CARACTÉRISTIQUES DU MODÈLE SX4 BERLINE SPORT TOUT ÉQUIPÉ

- SÉCURITÉ**
Freins ABS avec DEP
Freins à disque aux 4 roues
Dispositif antidémarrage antivol
Poutrelles de protection latérale
Coussins gonflables latéraux avant intégrés aux sièges
Écran gonflable latéral
Système de retenue de siège d'enfant ISO-FIX (2 arrière)
Ceinture de sécurité 3 points avec enrouleur à verrouillage d'urgence
Ancrage pour siège d'enfant (3 arrière)
- CONFORT ET COMMODITÉ**
Contrôle de climat avec climatiseur
Ensemble d'accessoires de carrosserie Aero
Jantes en alliage d'aluminium de 17 po avec pneus P205/60R17
Servodirection
Glaces à commandes électriques
Serrures électriques
Rétroviseurs électriques chauffants
Déverrouillage à distance
Chauffe-moteur
Volant inclinable
- AM/FM/6 CD/MP3/WMA avec 8 haut-parleurs et caisson de basse**
Préparation pour radio satellite XM
Volant recouvert de cuir avec commandes de système audio et régulateur de vitesse
Affichage de renseignements
Ouverture électrique du hayon
Ouverture à distance du volet de plein d'essence
7 porte-gobelets
Tapis de protection
Lampes de lecture
Glaces teintées
Phares antibrouillard
- PERFORMANCE**
Moteur 4 cylindres, 2,0 litres
143 chevaux-vapeur
Un plein d'essence
5 ans d'assistance routière avec kilométrage inclus
Consommation*: Ville - 9,5 L/100 km (30 mpg); Route - 6,8 L/100 km (42 mpg)

LOCATION À PARTIR DE 229\$ PAR MOIS POUR 48 MOIS**

Mise de fonds de 2900\$

4,9%* FINANCEMENT À L'ACHAT POUR 48 MOIS**

PDSF 20 695\$*

SX4 MULTISÉMENT 2008
Traction intégrale intelligente



CARACTÉRISTIQUES DE SÉRIE DU MODÈLE À TRACTION INTÉGRALE INTELLIGENTE

- SÉCURITÉ**
6 coussins gonflables de série
Freins ABS avec DEP
Freins à disque aux 4 roues
Dispositif antidémarrage antivol
Poutrelles de protection latérale
- CONFORT ET COMMODITÉ**
Climatisation
Jantes en alliage d'aluminium de 16 po avec pneus P205/60R16
Jupe latérale
Mouleurs de cage de roue
Glaces à commandes électriques
Déverrouillage à distance
AM/FM/lecteur CD/MP3/WMA avec 4 haut-parleurs
Préparation pour radio XM
Volant recouvert de cuir avec commandes de système audio et régulateur de vitesse
Rétroviseurs électriques chauffants
- Affichage de renseignements**
Siège arrière rabattable en deux sections
Serrures électriques
Glaces électriques
Servodirection
Rétroviseurs électriques chauffants
Serrures électriques
Chauffe-moteur
Volant inclinable
Ouverture électrique du hayon
Ouverture à distance du volet de plein d'essence
Tapis de protection
Glaces teintées
Longerons de toit
- PERFORMANCE**
Traction intégrale intelligente
Moteur 4 cylindres, 2,0 litres
143 chevaux-vapeur
Un plein d'essence
5 ans d'assistance routière avec kilométrage inclus
Consommation*: Ville - 9,9 L/100 km (29 mpg); Route - 7,1 L/100 km (40 mpg)



GRAND VITARA 2008
4 roues motrices

Le GRAND VITARA gagnant de la **Clé d'OR 2008** dans la catégorie **UTILITAIRES SPORT COMPACTS L'ANNUEL DE L'AUTOMOBILE 2008**

LOCATION À PARTIR DE 329\$ PAR MOIS POUR 48 MOIS**

Mise de fonds de 3800\$

2,9%* FINANCEMENT À L'ACHAT POUR 48 MOIS**

PDSF 25 595\$*

CARACTÉRISTIQUES DE SÉRIE DU MODÈLE À 4 ROUES MOTRICES

- SÉCURITÉ**
ESP* avec système antipatinage
Dispositif antidémarrage antivol
ABS avec DEP
Coussins gonflables avant
Coussins gonflables latéraux avant intégrés aux sièges
Rideaux gonflables latéraux
Poutrelles de protection latérale
- CONFORT ET COMMODITÉ**
Contrôle de climat avec climatiseur
Affichage de renseignements
Déverrouillage à distance
AM/FM/lecteur CD/MP3/WMA avec 4 haut-parleurs
Préparation pour radio satellite XM
Commandes audio sur le volant
Servodirection
Glaces à commandes électriques
Serrures électriques
Rétroviseurs électriques
- Chauffe-moteur**
Tapis de protection
Filtre à air micronique
Console de plafond
Siège du conducteur à hauteur réglable
Siège arrière rabattable en deux sections
Éclairage d'accueil dans les portes avant
Cache-bagages
Essuie-glaces intermittents à cadence variable
Essuie-glace/lave-glace de lunette intermittent à cadence fixe
Ouverture à distance du volet du réservoir d'essence
- PERFORMANCE**
Quatre roues motrices en permanence de série
Moteur V6, 2,7 litres
Un plein d'essence
5 ans d'assistance routière avec kilométrage inclus
Capacité de remorquage: 1360 kg
Consommation*: Ville - 13,0 L/100 km (22 mpg); Route - 9,5 L/100 km (30 mpg)



PROGRAMME SUZUKI... POUR LES DIPLÔMÉS



Un mode de vie!

À VOS MARQUES

LES SPORTS

Tous les jours dans **LA PRESSE**

LES CONSOMMATEURS DEVRAIENT LIRE CECI: Les véhicules peuvent différer des modèles illustrés. *PDSF pour la SX4 berline Sport 2008 avec transmission manuelle (modèle S3L83K8), la SX4 multiségment JX AWD 2008 avec transmission manuelle (modèle H3N80J8), le Grand Vitara JA 2008 avec transmission manuelle (modèle LLN81S8). Frais de destination et de livraison (1 250\$/1 250\$/1 395\$), frais d'immatriculation, d'assurances, frais d'administration et taxes applicables en sus. **Offre d'une durée limitée s'adressant à des particuliers admissibles au crédit (S.A.C.) auprès de CrédiLinX pour la location d'une nouvelle SX4 berline Sport 2008 avec transmission manuelle (modèle S3L83K8), SX4 multiségment JX AWD 2008 avec transmission manuelle (modèle H3N80J8), Grand Vitara JA 2008 avec transmission manuelle (modèle LLN81S8) pour 48 mois. Taux de location de 5,9% / 4,9% / 4,5%. Obligation locative totale de 13 887,52\$ / 13 889,92\$ / 19 591,00\$ incluant la mise de fonds initiale de 2 900\$ / 2 900\$ / 3 800\$, ou échange équivalent, avec kilométrage alloué de 80 000 km (0,10\$/km additionnel), 0\$ de dépôt de sécurité. Première mensualité payable à la livraison. Frais de destination et de livraison (1 250\$/1 250\$/1 395\$) inclus dans les mensualités. Les frais d'immatriculation, d'assurances, d'acquisition (350\$), d'administration, RDPRM (48\$ + taxes) et toutes taxes applicables sont en sus et sont payables à la livraison de même que la mise de fonds. ***Le financement à l'achat au taux de 4,9% est disponible jusqu'à 48 mois pour la SX4 berline Sport 2008 avec transmission manuelle (modèle S3L83K8) et la SX4 multiségment JX AWD 2008 avec transmission manuelle (modèle H3N80J8). Le financement à l'achat au taux de 2,9% est disponible jusqu'à 48 mois pour le Grand Vitara 2008 avec transmission manuelle (modèle LLN81S8). Exemple: pour un emprunt de 10 000\$ à un taux d'intérêt annuel de 4,9%/2,9% pour un terme de 48 mois, les mensualités sont de 229,84\$/220,90\$. Le coût d'emprunt est de 1 032,32\$/603,20\$ et l'obligation totale est de 11 032,32\$/10 603,20\$. Un comptant initial peut être requis. ****Ces offres ne peuvent être combinées à aucune autre offre à l'exception du programme Suzuki pour les diplômés. Avec le programme Suzuki pour les diplômés, les diplômés récents de niveau collégial ou universitaire peuvent être admissibles à un rabais à l'achat ou à la location de certains modèles. †Consommation d'essence estimée d'après les critères de Transport Canada. ††ESP est une marque de commerce de Daimler-Chrysler AG. †Le montant total de la TPS est applicable. Une réduction équivalente à 1% de la TPS sera appliquée au moment de l'achat. Les concessionnaires peuvent louer ou vendre moins cher. Voyez un concessionnaire participant pour tous les détails.

L'AUTO

MATCH
DU MOIS

Ford Focus
Honda Civic
Suzuki SX4



La Honda Civic.
PHOTO ANDRÉ TREMBLAY, LA PRESSE

C'ÉTAIT ÉCRIT

Avant même de déverrouiller les portières, le scénario de ce match semblait écrit. De fait, face à une Civic en pleine possession de ses moyens, une Ford Focus plus jeune et une Suzuki SX4 sans complexe n'avaient pas la moindre chance. Cependant, l'avance de Honda s'amoindrit, et la concurrence se prend à rêver de jouer les premiers rôles dans un segment qui draine environ 40 % des ventes au Québec.

ÉRIC LEFRANÇOIS
COLLABORATION SPÉCIALE

La Civic a longtemps été le porte-drapeau de l'industrie automobile japonaise en Amérique. Comme la Toyota Corolla, elle a séduit par son style élégant, original, qui a permis à Honda d'asseoir sa réputation dans le domaine des berlines compactes. Mais la Civic s'est banalisée au fil des générations. Et la dernière ne change rien à cet égard: soucieuse de plaire au plus grand nombre, la Civic nord-américaine affiche un conservatisme qui contraste énormément avec celle vendue sur le Vieux Continent.

Un constat qui s'applique en partie à la nouvelle Focus de Ford, qui renouvelle sa garde-robe européenne au profit de carrosseries classiques (coupé et berline tricorps), au style empesé de fioritures d'un goût douteux. Les coffres sont vides et la technique du constructeur américain s'en ressent, puisque la Focus traîne toujours un châssis vieux d'une dizaine d'années. En lieu et place, on préfère argumenter sur la création du révolutionnaire système Sync, né d'une association avec Microsoft, et imposer une compacte qui apparaît à première vue largement perfectible.

Chez Suzuki, on est en mode conquête et ça se voit. Plutôt spé-

cialiste des midjets, une catégorie de minivoitures qui fait fureur au Japon, et du 4X4, Suzuki tente de nouveau de percer le segment des compactes avec la berline SX4. On pourra ironiser sur le fait que ce qui est nouveau pour Suzuki ne l'est guère pour les autres; n'empêche que cette voiture, qui tient tout autant de la Fiat Sedici italienne, mérite beaucoup mieux qu'un examen superficiel.

Forces en présence et vie à bord

Les comparaisons sont toujours délicates, tant la variété et l'abondance des équipements brouillent les cartes. La Civic et la Focus se sont présentées sur leur 31; sellerie de cuir, baquets avant chauffants, chaîne stéréo sophistiquée, tout y était ou presque. Par contre, Suzuki prive la SX4 de plusieurs accessoires «de luxe». Cela dit, mentionnons que nos trois protagonistes s'affichent dans la même fourchette de prix.

La reine des compactes au Canada ouvre ses portes sur un habitacle au design renversant, avec un tableau de bord qui superpose deux niveaux d'affichage d'informations. Au-delà de l'effet saisissant, la simplicité en reste contestable, à l'instar de la lisibilité de certains instruments. En outre, la position de conduite idéale n'est pas toujours aisée à trouver et la visibilité est loin d'être parfaite. À ce chapitre, la



La Ford Focus.
PHOTO ANDRÉ TREMBLAY, LA PRESSE

SX4 n'est guère mieux, puisque la visibilité est désagréablement entravée, à l'avant et sur les côtés, par l'épaisseur des doubles montants frontaux. En revanche, grâce au principe des assises de siège hautes, la Suzuki offre une habitabilité record, grâce à un toit haut de forme. On s'étonnera aussi de la contenance du coffre, tout en regrettant cependant l'impossibilité d'escamoter les dossiers de la banquette. L'habitacle du SX4 est d'une grande sobriété. Les plastiques sont de qualité ordinaire; et face aux trois cadrans ronds de la tristounette planche de bord aux tons fades et métalliques, on déprime un peu.

Nombreux rangements et vide-poches, une boîte à gants correcte, belle lisibilité des instruments, position de conduite facile à ajus-

ter; la Focus se montre encore spacieuse, malgré ses dimensions extérieures. À l'arrière surtout, où elle présente des cotes d'habitabilité supérieures à celles de ses deux rivales (même si le plancher complètement plat de la Civic laisse croire qu'elle offre plus d'espace encore). En outre, la banquette se rabat et augmente la capacité du coffre, hélas encombrée par le caisson de graves garé contre l'une des parois. Seule déception réelle en usage prolongé: les dossiers de sièges avant. Celui du conducteur manque de calage latéral; ceux des passagers, de soutien lombaire. À l'intérieur, la qualité des assemblages et des plastiques utilisés se situe dans une bonne moyenne. Le toucher est sec, la planche n'est pas garnie de mousse, et les

couleurs laissent une grande part au noir profond.

Au terme de la première étape de ce match, la Focus occupe le premier rang, mais ses rivales la suivent de près.

Performances routières

La signature du SX4? C'est sa transmission 4X4 intelligente à trois modes et sélection électrique. Un simple commutateur permet au conducteur de passer du mode de deux à quatre roues motrices. C'est vrai pour la version à hayon, mais pas pour la berline, unique-ment offerte en configuration 4X2. Devons-nous alors parler de SX... 2? Toujours est-il qu'hormis le rouage intégral, la berline est en tout point identique à la SX4 à hayon commercialisée depuis un peu plus d'un an.



Allô prof : des services GRATUITS d'aide aux devoirs offerts à la grandeur du Québec!

Montréal
514-527-3726
Québec
418-843-5355

Extérieur
1-888-776-4455
Internet
www.alloprof.qc.ca





AU FIL D'ARRIVÉE...

	FORD FOCUS	HONDA CIVIC	SUZUKI SX4
VIE À BORD (40 POINTS)			
Accessoires	4	3,6	3,8
Rangements	3,9	3,8	3,6
Position de conduite	3,8	3,6	3,7
Ergonomie	3,6	3,7	3,9
Habitabilité	4	3,9	3,8
Visibilité	4	3,8	3,9
Coffre/accès, volume et modularité	3,6	3,9	3,8
Qualité de finition et de fabrication	3,8	4	3,6
SOUS-TOTAL	30,7	30,3	30,1

PERFORMANCES GÉNÉRALES (40 POINTS)			
Moteur (rendement, niveau sonore, souplesse)	3,7	4	3,6
Transmission (passage des rapports, précision, etc.)	3,8	3,9	3,7
Accélération et reprises	3,8	4	3,8
Direction	3,9	4,1	3,8
Tenue de route	3,7	3,9	3,6
Confort de roulement	3,9	3,7	3,5
Agrément de conduite	3,4	3,8	3,3
Freinage	3,2	3,9	3,6
SOUS-TOTAL	29,4	31,3	28,9

FINANCES (20 POINTS)			
Budget	3,9	3,8	3,7
Consommation et émissions	3,7	4	3,6
Garanties/Réseau	3,9	3,7	3,8
Rapport agrément/prix	3,7	3,8	3,6
SOUS-TOTAL	15,2	15,3	14,7
TOTAL GÉNÉRAL	75,3	76,9	73,7

Le moteur de la SX4, avec ses 143 chevaux attelés à une transmission automatique qui lui coupe les jambes, reste le plus percutant, mêlant une vigueur parfois brutale à un niveau sonore élevé. Il faut constater que la plupart des nouvelles Suzuki n'ont pas encore tout à fait rompu avec les défauts traditionnels de la marque. Les moteurs à essence sont souvent trop mous, assez gourmands et passablement bruyants. Chez Honda, ils chantent. Celui de la Civic surtout qui, malgré sa cylindrée moindre, parvient à éclipser la concurrence au chapitre des accélérations et des reprises, et ce tout en consommant avec plus de modération les 50 litres d'essence de son réservoir. Il faut reconnaître que la Civic fait appel à une boîte automatique à cinq rapports fort bien adaptée à la courbe de puissance du moteur.

Et le moteur de la Focus? Moins rugueux que celui de la Suzuki, mais pas aussi enjoué que celui de la Civic, ce quatre cylindres se révèle plus économique à la pompe, mais se fait un peu trop entendre. Plein de bonne volonté en accélération, un peu moins en reprises, il s'acquitte de façon satisfaisante de sa tâche. Silencieux en palier, grondant lorsqu'on lui en demande beaucoup, on ne peut pas dire qu'il fait des éclats; mais sa consommation reste toujours dans des limites très raisonnables. Bref, il donne une bonne vivacité à cette voiture qui, plus silencieuse, pourrait être qualifiée de très confortable. Dans cette optique, pour le confort et la tenue de route, on atteint ici un compromis acceptable. La qualité des suspensions permet de se tirer des mauvais pas, là où une Civic pardonne peu et une SX4 pas du tout.

L'explication tient ici sans doute à l'équipement pneumatique disparate de nos voitures d'essai, qui complique beaucoup l'analyse. La SX4 repose sur d'immenses roues de 17 pouces et peine à s'en tirer face aux 16 pouces des deux autres. Ce sont les plus confortables dans l'absolu, car elles offrent notamment une filtration des petites oscillations que les grandes roues ne digèrent pas.

Au chapitre de la sécurité active, la Focus fait des ronds de poussière autour de ses deux concurrentes. Elle est en effet la seule à proposer un témoin électronique de la pression des pneus. La seule également à pouvoir compter sur un antipatinage, toujours précieux même si la puissance des mécaniques demeure somme toute assez modeste. Hélas, le freinage mixte disques/tambours assisté par ABS ne se montre pas à la hauteur. Les distances d'arrêt sont longues. Très longues. Trop longues. La SX4 fait mieux, même si elle ne parvient pas à ravir la première place à la Civic à ce chapitre.

Le budget

Au risque d'agacer les nouvelles venues, la Civic, pourtant peu expressive depuis sa refonte, démontre, avec une longueur d'avance, sa remarquable homogénéité. Difficile de faire mieux dans le savant dosage de ces ingrédients qui font une très bonne voiture. Sa valeur de revente est la plus élevée, le choix de modèles est vaste, sa consommation raisonnable (ses émissions aussi) et son agrément de conduite demeure un cran au-dessus de la norme dans cette catégorie.

Cela dit, les deux autres ne démeritent pas et se situent tout près au classement. Apparaît ici le savoir-faire des constructeurs pour cerner précisément les attentes bien connues de la clientèle. Ford joue l'audace technologique du système Sync pour masquer la timide mise à niveau technique de sa compacte qui, à défaut d'être une référence dans le segment des compactes actuelles, demeure supérieure à bien des rivales sud-coréennes et américaines. Son prix est juste, son réseau de concessionnaires solide et sa garantie généreuse.

CE QU'IL FAUT RETENIR

	FORD FOCUS	HONDA CIVIC	SUZUKI SX4
Fourchette de prix	15 999 \$ à 19 999 \$	16 990 \$ à 26 680	17 195 \$ à 18 995 \$
Prix du modèle essayé	24 764 \$	24 680 \$	20 095 \$
Frais de transport	1150 \$	1295 \$	1250 \$
Marge bénéficiaire (%)	8,50 %	7,00 %	6,65 %
Garantie de base	36 mois/60 000 km	36 mois/60 000 km	36 mois/60 000 km
Consommation			
obtenue lors du match	8,4 L/100 km	8,1 L/100 km	9 L/100 km
CO ₂ sur une base annuelle	6 tonnes métriques	5,8 tonnes métriques	6,4 tonnes métriques
Pour en savoir plus	www.ford.ca	www.honda.ca	www.suzuki.ca

SURVOL TECHNIQUE

	FORD FOCUS	HONDA CIVIC	SUZUKI SX4
Moteur	L4 DACT 2 litres	L4 SACT 1,8 litre	L4 DACT 2 litres
Puissance (ch. à tr/mn)	140 ch à 6000 tr/mn	140 ch à 6300 tr/mn	143 ch à 5800 tr/mn
Couple (lb.-pi. à tr/mn)	136 lb.-pi à 4650 tr/mn	128 lb.-pi à 4300 tr/mn	136 lb.-pi à 3500 tr/mn
Poids (kg)	1190 kg	1225 kg	1210 kg
Rapport poids/puissance	8,5 kg/ch	8,7 kg/ch	8,46 kg/ch
Mode	Traction (roues avant motrices)	Traction (roues avant motrices)	Traction (roues avant motrices)
Transmission de série	Manuelle cinq rapports	Manuelle cinq rapports	Manuelle cinq rapports
Transmission optionnelle (prix \$)	Automatique quatre rapports (1150 \$)	Automatique cinq rapports (1200 \$)	Automatique quatre rapports (1100 \$)
Direction/diamètre de braquage (mètres)	Crémaillère/10,4 mètres	Crémaillère/10,7 mètres	Crémaillère/10,6 mètres
Freins (av - arr) - ABS	Disque-tambour - de série	Disque-disque - de série	Disque-disque - de série
Pneus (de série)	205/50R16	205/55R16	205/50R17
Capacité du réservoir/essence recommandée	51 litres/ordinaire	50 litres/ordinaire	50 litres/ordinaire

Très originale à la naissance, la Suzuki paraît bien classique comparée à la Civic avec, elle aussi, une filtration au sol très perfectible. Sa consommation est aussi nettement plus élevée que celle des autres, mesurée sur le même parcours d'essai; et plusieurs fautes (dossier de la banquette fixe, insonorisation insuffisante) lui ont coûté cher au moment d'additionner les points recueillis auprès de nos essayeurs. Bref, on joue plus sur les nuances que sur les différences; le style ou une proposition

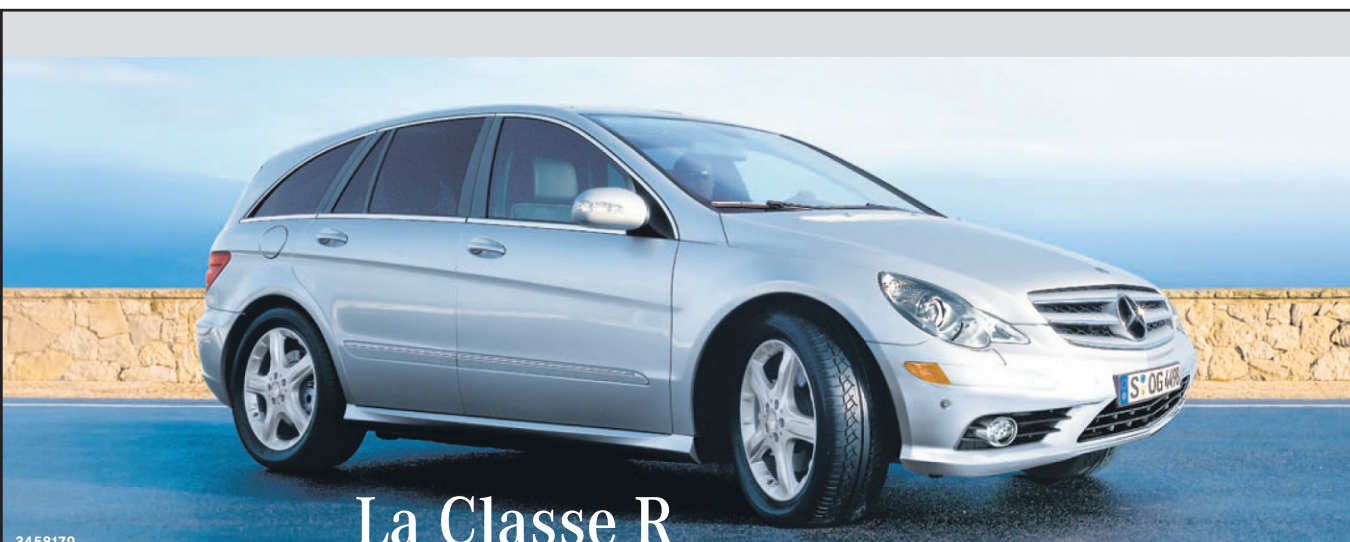
plus avantageuse pourraient donc déterminer votre choix.

COURRIEL
 Pour joindre notre chroniqueur: eric.lefrancois@lapresse.ca

L'auteur tient à remercier Jean-François Guay et Jean Pendleton pour leur collaboration à ce match.



La Suzuki SX4.
 PHOTO ANDRÉ TREMBLAY, LA PRESSE



La Classe R

www.mercedes-benzlaval.com

Prix avantageux sur nos derniers modèles 2007 en stock

VENEZ VISITER NOTRE SALLE D'EXPOSITION. PLUS DE 30 MODÈLES EXPOSÉS EN PERMANENCE

Mercedes-Benz Laval / 3131, Autoroute 440, Laval
 1-866-361-7737



Mercedes-Benz

L'AUTO

La nouvelle grande berline de Lincoln

ÉRIC DESCARRIES
COLLABORATION SPÉCIALE

Lincoln a présenté à Los Angeles la version de production de sa grande berline MKS. Celle-ci se veut, en quelque sorte, la remplaçante de la grande Town Car qui, soit dit en passant, n'est plus vendue qu'aux utilisateurs commerciaux.

Contrairement aux autres véhicules Lincoln, la nouvelle MKS, qui sera commercialisée comme véhicule 2009, ne partage sa carrosserie avec aucun autre véhicule du groupe, pour le moment du moins.

Basée sur une plateforme modifiée de Volvo, la MKS est mue par un puissant V6 de 3,7 litres et 270 chevaux. Le même moteur sera proposé ensuite avec deux turbocompresseurs et l'injection directe du carburant, ce qui, selon le constructeur, devrait lui procurer des performances égales à celles d'un V8. La seule boîte de vitesses disponible est une automatique à six rapports, et la voiture est aussi disponible avec la traction intégrale. L'acheteur aura le choix entre des roues de 18 ou de 19 pouces.

Notons le nouveau style de la voiture qui devrait représenter, selon les ingénieurs de la marque, le nouvel ADN de Lincoln. Parmi les caractéristiques intéressantes, mentionnons le régulateur de vitesses adaptatif, le bouton du démarreur sans clé, le système de communication à mains libres Sync de Ford, et une chaîne stéréo certifiée par THX avec Surround Sound 5.1 et le système de navigation activé par la voix.

La nouvelle MKS se vendra environ 38 000\$US; cela laisse supposer un prix équivalent ou presque au Canada, si le dollar canadien demeure aussi fort.



PHOTO FOURNIE PAR FORD

La Lincoln MKS sera disponible au printemps prochain.

**PRIX AJUSTÉS
À LA BAISSÉ**



VOICI LES OFFRES QUE VOUS ATTENDIEZ!

VISITEZ FORD.CA
POUR OBTENIR VOTRE

PRIME ÉLECTRONIQUE DE

1 250 \$[†]

PLUS

JUSQU'À
5 000 \$[†]

EN REMISE DE LIVRAISON, À L'ACHAT OU À LA LOCATION,
SUR UN GRAND CHOIX DE MODÈLES FORD 2007 ET
2008 NEUFS (MODÈLES 2007, SELON LA DISPONIBILITÉ).

PLUS

0%

DE FINANCEMENT[‡]

À L'ACHAT JUSQU'À 36 MOIS SUR UN GRAND CHOIX
DE MODÈLES FORD 2007 ET 2008 NEUFS.

F-150 XL 2008

PDSC : **20 899 \$**

Prime électronique : **1 250 \$**

Remise de livraison : **2 000 \$**

Votre prix* : 17 649 \$

Fusion SE 2007

PDSC : **24 699 \$**

Prime électronique : **1 250 \$**

Remise de livraison : **5 000 \$**

Votre prix* : 18 449 \$

Focus ZX4 SE 2007

PDSC : **16 099 \$**

Prime électronique : **1 250 \$**

Remise de livraison : **1 650 \$**

Votre prix* : 13 199 \$



OBTENEZ 1 % D'ÉCONOMIE SUR LA TPS DÈS MAINTENANT!^{††}
NOS MEILLEURS PRIX DE LA SAISON SUR UN GRAND CHOIX DE MODÈLES 2007 ET 2008

POUR EN SAVOIR PLUS, VISITEZ FORD.CA OU VOTRE
CONCESSIONNAIRE FORD OU LINCOLN DÈS AUJOURD'HUI.



BOUGER MIEUX

Pour le même prix

Une compacte ou une intermédiaire ?

JEAN-FRANÇOIS GUAY
L'APRÈS-MATCH
 COLLABORATION SPÉCIALE

À la suite du match du mois impliquant les Ford Focus, Suzuki SX4 et Honda Civic, L'Auto s'est demandé s'il ne valait pas mieux acheter une intermédiaire d'entrée de gamme plutôt qu'une compacte toute équipée? En effet, comme le prix de la plupart des intermédiaires de base débute sous la barre des 25 000\$, on peut s'interroger sur la pertinence d'acheter une compacte de luxe dont le prix frôle les 25 000\$!

Même si la majorité des versions de base des berlines intermédiaires semblent constituer des aubaines alléchantes, il est faux de croire qu'il s'agit de véhicules

concessionnaires nous expliquent que ces dernières se contentent d'une compacte ou d'une sous-compacte de moyenne gamme pourvues d'un climatiseur et du groupe électrique (glaces, serrures, et téléverrouillage).

Tant chez Chrysler, Ford, Hyundai, que chez Nissan et Toyota, on estime que les ventes de compactes toute garnie (Caliber, Focus, Elantra, Sentra et Corolla) avec sellerie en cuir représenteront plus ou moins 5% des ventes en 2008. Même constat chez Honda qui étrenne cette année la nouvelle Civic EX-L. En effet, les concessionnaires interrogés croient que le type d'acheteurs de Civic ne seront pas entichés par les sièges en cuir de la EX-L et que le créneau de la compacte haute gamme chez Honda est

plus généreuses, l'Avenger SE ne devrait pas convaincre les acheteurs de boudier sa petite soeur: la Dodge Caliber R/T.

En effet, selon les concessionnaires interrogés, il s'agit de deux clientèles diamétralement opposées. Ainsi, la Caliber R/T attire les jeunes conducteurs alors que l'Avenger SE courtise des gens beaucoup plus âgés. Dans les faits, la vraie rivale de la Caliber R/T est l'Avenger SXT à moteur V6 dont le prix frise les 27 000\$. Ce qui représente un écart d'au moins 2000\$ avec la Caliber R/T. Un autre facteur à considérer est le fait que les acheteurs aux cheveux grisonnants seront davantage intéressés par la Chrysler Sebring que l'Avenger. Donc, à moins d'un revirement inattendu, on estime que les ventes de l'Avenger SE, malgré son rapport équipement/prix imbattable, ne frapperont pas de records.

Les deux côtés de la médaille

Si on compare le rapport prix/équipement d'une compacte de luxe à celui d'une intermédiaire d'entrée de gamme (voir le tableau ci-contre), tout porte à croire qu'il est plus avantageux d'acheter ou de louer une intermédiaire de base.

En plus de profiter d'une meilleure valeur de revente, les usagers profiteront d'un habitacle plus vaste, d'un confort accru et d'un coffre de plus grande dimension. Qui plus est, tous les accessoires utiles sont en équipement de série: climatiseur, glaces et rétroviseurs électriques, freins ABS et régulateur de vitesse sont au catalogue.

COMPARAISON PRIX/ÉQUIPEMENT *

Exemples d'intermédiaires de base par rapport à des compactes de luxe

Modèle de base:	Honda Accord LX	Ford Fusion SE	Dodge Avenger SE
Prix de détail suggéré (2008):	25 090 \$	23 899 \$	21 995 \$
Moteur:	4 L 2,4 litres (177 ch)	4 L 2,3 litres (160 ch)	4 L 2,4 litres (173 ch)
Boîte de vitesses automatique:	en option (1200 \$)	en option (1200 \$)	de série
Climatiseur:	de série	de série	de série
Freins ABS:	de série	de série	n/d
Glaces électriques:	de série	de série	de série
Rétroviseurs électriques:	de série	de série	de série
Régulateur de vitesse:	de série	de série	de série
Serrures électriques:	de série	de série	de série
Sellerie en cuir:	n/d	n/d	n/d
Sièges avant chauffés:	n/d	n/d	n/d
Transport/préparation:	1390 \$	1250 \$	1300 \$
Prix du véhicule: **	27 680 \$	26 349 \$	23 295 \$

Modèle de luxe:	Honda Civic EX-L	Ford Focus Groupe Sport	Dodge Caliber R/T
Prix de détail suggéré (2008):	23 480 \$	22 744 \$	21 995 \$
Moteur:	4 L 1,8 litres (140 ch)	4 L 2 litres (140 ch)	4 L 2,4 litres (172 ch)
Boîte de vitesses automatique:	en option (1200 \$)	en option (1150 \$)	en option CVT (1300 \$)
Climatiseur:	de série	de série	de série
Freins ABS:	de série	de série	de série
Glaces électriques:	de série	de série	de série
Rétroviseurs électriques:	de série	de série	de série
Régulateur de vitesse:	de série	de série	de série
Serrures électriques:	de série	de série	de série
Sellerie en cuir:	de série	en option avec toit ouvrant (1000 \$)	en option (700 \$)
Sièges avant chauffés:	de série	de série	de série
Transport/préparation:	1295 \$	1150 \$	1200 \$
Prix du véhicule: **	25 975 \$	24 894 \$	25 195 \$

* Modèle avec boîte automatique ** Équipé de la boîte automatique

Toutefois, selon qu'ils achètent ou louent, les propriétaires d'une compacte de luxe pourront faire quelques économies au niveau du prix (?), de la consommation de carburant et du remplacement

des pneumatiques. En contrepartie, le conducteur et les passagers d'une compacte devront se résoudre à faire quelques concessions au niveau du confort et de la sécurité.

Même si la majorité des versions de base des berlines intermédiaires semblent constituer des aubaines alléchantes, il est faux de croire qu'il s'agit de véhicules populaires auprès des consommateurs.

populaires auprès des consommateurs. Ainsi, les acheteurs de ces voitures aubaines sont, selon les concessionnaires que nous avons interrogés, habituellement des gens au tempérament conservateur qui ne recherchent pas nécessairement le plaisir de conduire.

Par ailleurs, les voitures intermédiaires d'entrée de gamme sont également prisées par les entreprises qui fournissent un véhicule à leurs employés pour se déplacer du point A au point B. Quant aux familles en quête d'une deuxième voiture, les

plutôt l'affaire de l'Acura CSX (et la défunte EL). Toutefois, l'augmentation des dimensions de la nouvelle Accord 2008 pourrait changer la donne et permettre à la Civic EX-L de faire une percée dans le segment du luxe.

En 2008, la voiture intermédiaire à boîte automatique la moins chère sur le marché est l'apanage de Chrysler. En effet, la Dodge Avenger SE est moins dispendieuse que les sud-coréennes Hyundai Sonata et Kia Magentis. Malgré son bas prix (à partir de 21 995\$) et ses dimensions

LE COMBAT

MALIBU vs CAMRY

LA CLOCHE EST SONNÉE.

CETTE SEMAINE SEULEMENT

Réservez votre siège et venez faire l'essai des 2 véhicules.

Vous serez agréablement surpris.



CLERMONT
CHEVROLET • CADILLAC

Venez jouer et courez la chance de gagner jusqu'à **10 000\$**

3534169

5363, St-Denis, Montréal 514-279-6301

LAURIER www.clermontauto.com

* applicable à l'achat ou à la location d'un véhicule neuf.

Une « voiture islamique » ?

ASSOCIATED PRESS

Le constructeur automobile public de Malaisie, Proton, songe à une collaboration avec des sociétés iraniennes et turques pour produire des « voitures islamiques » destinées au marché mondial, rapporte l'agence Bernama.

Proposée par l'Iran, cette collaboration prévoirait l'installation dans les véhicules d'une boussole pour indiquer

la direction de La Mecque lors des prières, ou encore des rangements pour le Coran et le voile, a expliqué le directeur de Proton, Syed Zainal Abidin, à l'agence Bernama.

« L'Iran veut la baptiser voiture islamique », a-t-il déclaré, alors qu'il effectuait une visite en Iran. « La voiture possédera tous les éléments islamiques et sera destinée à l'exportation. Nous identifierons une voiture que nous pourrions mettre au point

pour être produite en Malaisie, en Iran ou en Turquie. »

Aucun autre détail sur cette future voiture n'a été fourni et aucun responsable de Proton n'était joignable dans l'immédiat.

Pour remédier à la baisse de ses ventes sur son marché intérieur, Proton cherche actuellement à relancer ses exportations. Le constructeur est en discussion avec l'allemand Volkswagen et l'américain General Motors en vue d'un éventuel partenariat.

SANS LIGNE ROUGE



Le blogue de François Gagnon sur cyberpresse.ca



BROSSARD Honda

CONDUISEZ GAGNANT

NE PERDEZ PAS VOTRE TEMPS AUX DOUANES. ACHETEZ CHEZ BROSSARD HONDA!



Civic DX Berline 2008

Prix de location à partir de

198 \$** 0 \$

par mois / 60 mois dépôt de sécurité

Incluant 120 000 km.
Transport et préparation inclus en location seulement



Accord LX berline 2008

Prix de location à partir de

298 \$** 0 \$ 25 090 \$ 1 000 \$†

par mois / 48 mois dépôt de sécurité

Incluant 96 000 km.
Transport et préparation inclus en location seulement

8905, BOUL. TASCHEREAU OUEST
450 766.1316

brossardhonda.com



**Les offres de location-bail sont faites par Honda Canada Finance Inc., sur acceptation du crédit. Ces offres portent sur les véhicules neufs 2008 mentionnés ci-après. Période de location de 48 mois pour l'Accord et de 60 mois pour la Civic. Pour les véhicules, sont identifiés : a) le paiement mensuel; b) le montant initial requis ou échange équivalent. Accord LX manuelle 2008 : a) 298 \$, b) 0 \$. Civic DX berline manuelle 2008 : a) 198 \$, b) 0 \$. Franchise de kilométrage de 96 000 km pour l'Accord et 120 000 km pour la Civic; frais de 0,12 \$ la kilomètre excédentaire. Transport et préparation inclus en location seulement. Frais de publication, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. † À l'achat sur les modèles neufs 2008, détails sur place. Le certificat cadeau de l'Accord berline 2008 est applicable sur le modèle 4 cylindres seulement. Offre d'une durée limitée. Photos à titre indicatif. L'offre n'est pas transférable et ne peut être jumelée. Valable seulement chez vos concessionnaires participants. Offre d'une durée limitée sujette à changement sans préavis par le manufacturier.

L'AUTO

L'azote ou l'air pour gonfler les pneus?

RAYMOND GERVAIS

Doit-on gonfler ses pneus avec de l'azote plutôt que de l'air? La réponse n'est pas aussi simple que l'on pourrait le penser.

L'azote est un gaz inerte et par définition plus stable que l'air, donc moins susceptible de s'échapper du pneu. Contrairement à l'air, l'azote ne se comprime pas par temps froid. Le pneumatique demeure donc à la même pression peu importe la température. Bien gonflé, un pneu s'use moins rapidement et il s'ensuit une économie d'essence. À la lumière de ces données, on serait porté à croire que l'azote est idéal. Or, les grands fabricants de pneus ne s'entendent pas pour systématiquement le recommander.

Ainsi, Yokohama le recommande, mais met un bémol. Michelin précise pour sa part que pour un usage normal, l'azote n'apporte pas nécessairement les bénéfices escomptés et procure à l'automobiliste un faux sentiment de sécurité. Sans favoriser l'un ou l'autre, Bridgestone Firestone Canada estime que l'azote est « acceptable ». Sans plus. Le fabricant soutient que ses pneus offrent à la fois durabilité et rétention d'air; il ajoute que le gonflage à l'azote n'endommagera pas l'intérieur du pneu, mais refuse de se prononcer sur les allégations des détaillants qui vantent les mérites de l'azote.



PHOTO ALAIN ROBERGE, LA PRESSE

Une fois le pneu gonflé à l'azote, un capuchon vert est placé sur la valve.

« Ce n'est pas parce qu'un pneu est gonflé à l'azote qu'on doit oublier d'en vérifier la pression régulièrement », précise Adrien Leu, ingénieur et directeur du service

technique pour l'Est du Canada chez Yokohama. Selon l'ingénieur, les techniques de gonflage actuelles ne permettent pas d'obtenir plus de 95 % d'azote dans un pneu.

Michelin soutient que tous ses pneus sont conçus pour offrir une performance maximale avec un gonflage à l'air, pourvu que soient suivies les recommandations sur la

pression du constructeur de l'automobile. Michelin ne recommande l'azote que pour gonfler les pneus destinés aux avions et aux voitures participant à des compétitions. Pour tous les autres types de véhicules, l'oxygène est suffisant et l'azote n'apporte pas nécessairement les bénéfices escomptés, même s'il est reconnu que le gaz réduit la perte de pression causée par la perméabilité du pneu et est plus stable que l'air par temps froid.

Toujours selon Michelin, un pneumatique peut se dégonfler pour différentes raisons, qu'il soit gonflé à l'air ou à l'azote. Un mauvais contact entre la jante et le pneu, une valve défectueuse, la perméabilité du caoutchouc ainsi qu'une perforation sont les principaux éléments qui affectent la pression d'un pneu. « Le gonflage d'un pneu à l'azote n'y change rien; le gaz n'est que plus stable lors des variations de températures. » Gonflé à l'azote ou à l'air, un pneu doit être maintenu à une pression constante. Un pneu sous-gonflé a une moins bonne adhérence sur la chaussée, augmente le risque d'aquaplaning, est plus vulnérable aux hasards de la route, a une durée de vie réduite et augmente la consommation de carburant.

COURRIEL

Pour joindre notre journaliste : raymond.gervais@lapresse.ca

Plus qu'une offre, une opportunité.



Offre de location d'une durée limitée sur les derniers modèles 2007.

G35x 2007	398\$ par mois	terme de 36 mois	taux de financement à la location de 3,9%	comptant de 6800\$	taux de financement à l'achat de 2,9%
M35x 2007	598\$ par mois	terme de 36 mois	taux de financement à la location de 2,9%	comptant de 7900\$	sur 36 mois

Surprendre est un art. Alors que les amateurs d'Infiniti connaissaient déjà les moteurs VQ de 3,5 litres et les systèmes de traction intégrale ATTESA ET-S, le taux de financement de 2,9% était inattendu. **Infiniti.ca**



modèle M45 sport illustré

Berline G G35x Coupé G M35 M35x M45 FX35 FX45 QX56 infiniti.ca **INFINITI**

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

L'offre de location s'applique sur la nouvelle G35x 2007 (G4XG77 AA00)/la M35x (A4XG77 AA00). Taux de financement à la location de 3,9/2,9% pour un terme de 36/36 mois. Mensualités de 398\$/598\$, comptant de 6800\$/7900\$. Frais de 77\$ pour la Loi sur les sûretés relatives aux biens personnels, première mensualité ainsi que les frais de transport et de pré livraison de 1630\$/1695\$, requis à la signature du contrat. Aucun dépôt de garantie. Location basée sur une allocation annuelle de 24 000 km avec kilométrages additionnels de 0,15\$ le km (0,10\$ le km si une entente est conclue au début de la location). Des offres ne requérant aucune mise de fonds initiale sont aussi disponibles. Total des frais de location : 21 528\$/29 428\$. Les taxes, immatriculation, assurances, frais d'enregistrement RDPMR sont en sus. Exemples représentatifs de financement pour la G35 (G4XG77 AA00) 43 390\$/M35x (A4XG77 AA00) 59 900\$ à 2,9/2,9% par année, équivalent à 1259,92\$/1739,33\$ par mois pour 36/36 mois. Frais de financement de 1767,21\$/2715,73\$ pour une obligation totale de financement 45 357,21\$/62 615,73\$. L'offre est disponible uniquement auprès des Services financiers d'Infiniti pour un temps limité. L'offre ne peut être jumelée à aucune autre offre et ne peut faire l'objet de changements. PDSF : 43 390\$ sur la G35x 2007 (G4XG77 AA00)/59 900\$ sur la M35x (A4XG77 AA00) et sur le modèle illustré/73 400\$ sur la M45 sport 2007 (A4SV77 AA00). Frais de transport et de pré livraison de 1630\$/1695\$/1695\$, taxes, immatriculation, assurances, frais d'enregistrement RDPMR en sus. Les roues peuvent différer de celles illustrées. Les concessionnaires peuvent fixer leurs propres prix. Voyez votre concessionnaire Infiniti le plus près pour connaître tous les détails.

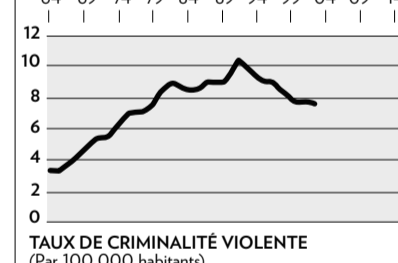
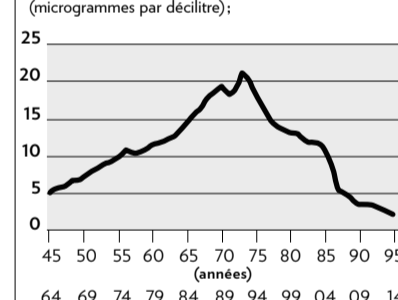
PRÉCISION

Une erreur s'est glissée le lundi 26 novembre dans un tableau qui accompagnait la rubrique La recherche sur le lien entre l'essence au plomb et le taux de criminalité. Voici ci-dessous le bon tableau.

En haut, on voit le taux de plomb dans le sang d'enfants d'âge préscolaire (microgrammes par décilitre); en bas, le taux de criminalité violente (par 100 000 habitants). Ces données canadiennes montrent que 17 ans après le pic de plomb dans le sang, on observe un pic de criminalité violente.

AU CANADA

CONCENTRATION DE PLOMB DANS LE SANG DES ENFANTS D'ÂGE PRÉSCOLAIRE (microgrammes par décilitre):



TAUX DE CRIMINALITÉ VIOLENTE (Par 100 000 habitants)

SOURCES: Rick Nevin, National Center for Healthy Housing

Un système pour s'arrêter aux feux rouges

AGENCE FRANCE-PRESSE

TOKYO — Le premier constructeur automobile japonais, Toyota, a présenté lundi dernier un dispositif visant à réduire le nombre d'accidents sur les routes en obligeant les voitures à s'arrêter aux feux rouges et à respecter les arrêts.

Le système s'appuie sur des émetteurs, installés sur la chaussée, qui adressent à chaque véhicule un signal pour signifier le passage du feu suivant au rouge. Une alerte visuelle et sonore est alors diffusée dans l'habitacle muni d'un récepteur spécifique. Au cas où le conducteur ne semblerait pas en tenir compte, la voiture freinerait automatiquement. Un système similaire est prévu pour envoyer des avertissements aux arrêts. Si le conducteur ne marque pas comme il se doit un temps d'arrêt, il sera mis en garde par sa voiture.

À l'instar de Nissan, Toyota a mis au point un dispositif de communication sans fil de véhicule à véhicule et de véhicule à piéton, pour que la présence des uns à un carrefour à faible visibilité soit signalée aux autres, via les terminaux de bord et téléphones portables. Ces outils sont en phase de tests.

L'AUTO

BRANLE-BAS DE COMBAT !



LES SPORTS

Tous les jours dans LA PRESSE

Laissez les autres à la frontière...

la NOUVELLE économie

0\$ COMPTANT, TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS À LA LOCATION.*

0,9%* TAUX DE FINANCEMENT À L'ACHAT SUR LES MODÈLES SÉLECTIONNÉS

OU

9000\$** VALIDE SUR LES MODÈLES 2007/08 SÉLECTIONNÉS!

REMISE À L'ACHAT ALLANT JUSQU'À

CR-V LX 2008

LOCATION 48 MOIS À PARTIR DE **358\$*** /MOISÀ L'ACHAT, OBTENEZ UNE CARTE-CADEAU DE **1000\$***

À L'ACHAT ÉCONOMISEZ DÈS MAINTENANT 1% SUR LA TPS**


HONDA
 LE BÉNÉFICIAIRE
 VERT
 SÛR
 FUN

OUI, ON A FAIT LE PLEIN

*Période de location de 48 mois : CR-V LX 2RM (modèle RE3838E) : 358 par mois avec acompte de 0 \$. Franchise de kilométrage de 96 000 km pour le CR-V; frais de 0,12 \$ le kilomètre excédentaire. Taux de financement à l'achat de 0,9 % pour 36 mois sur les modèles RE3838E. La carte-cadeau de 1 000 \$ incluant les taxes est applicable à l'achat d'un CR-V 2008 seulement. Transport et préparation inclus en location seulement. Frais de publication, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. Photos à titre indicatif. **Offre d'une durée limitée de 1 % de réduction sur la TPS sur tous les nouveaux véhicules Honda 2007 et 2008 achetés et livrés entre le 2 novembre 2007 et le 31 décembre 2007 chez les concessionnaires participants. Nous paierons 1 % de la TPS sur tous les véhicules Honda admissibles achetés par les clients. **La remise à l'achat varie entre 1 000 \$ et 9 000 \$ selon le modèle. L'offre s'applique seulement à l'achat comptant. Les frais de préparation et livraison, les entretiens, assurance, immatriculation et taxes sont en sus. Les offres de remise en argent ne peuvent être combinées avec des offres de financement à l'achat ou à la location. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Voyez Honda Gabriel pour tous les détails.

7000, Henri Bourassa Est Anjou
www.hondagabriel.com

(514) 327-7777

Membre des concessionnaires Gabriel. Un groupe, une force!



PHOTO FOURNIE PAR TOYOTA

Le nouveau Sequoia 2008 reprend la partie avant de la nouvelle camionnette Tundra.

Toyota dévoile un Sequoia encore plus imposant

ÉRIC DESCARRIES COLLABORATION SPÉCIALE

Le constructeur japonais Toyota a dévoilé au Salon de l'auto de Los Angeles la toute dernière version de son grand utilitaire traditionnel Sequoia. Comme on pouvait s'y attendre, il affiche des airs de ressemblance avec la très récente camionnette Tundra. Par conséquent, il est aussi plus imposant que le Sequoia 2007. Son empattement est plus long de quatre pouces, ce qui permet une troisième banquette plus accueillante pour des adultes.

Le Sequoia 2008 gagne aussi en puissance. Le moteur V8 de base demeure le 4,7 litres de 276 chevaux et 314 livres-pied de couple; mais, tout comme le Tundra dont il découle, il offre en option le V8 de 5,7 litres, qui fait 381 chevaux et

401 livres-pied de couple. Ce moteur sera combiné à une boîte automatique à six rapports alors que le 4,7 litres conserve la boîte automatique à cinq rapports. Le Sequoia 2008 ainsi équipé affichera une capacité de remorquage maximale de 10 000 livres.

Question sécurité, ce nouveau Sequoia offre des rideaux gonflables latéraux qui protègent les passagers des trois rangées de sièges, le freinage ABS avec distribution électronique de force, l'antipatinage et le contrôle de stabilité. Pourquoi avoir créé un si gros véhicule alors que le baril de pétrole atteint un prix exorbitant? Parce que, selon les dirigeants de la marque, il y a toujours une demande pour de gros VUS afin de tirer des bateaux, des motos et des remorques.

Le prix du nouveau Sequoia n'a pas encore été annoncé.

Quoi de neuf?

REPORTAGE PUBLICITAIRE

Sur le terrain

Le RPSRQ s'associe à Opération Nez Rouge

Le **Regroupement des professionnels en sécurité routière du Québec (RPSRQ)**, un regroupement présent dans les entreprises qui ont un parc d'automobiles et un délégué à la Sécurité routière, vient d'annoncer qu'il s'engage pour une 4^e année à commanditer une soirée avec une équipe de 15 bénévoles. « Considérant que la sécurité routière constitue la priorité dans le quotidien de notre regroupement professionnel, il est naturel pour nous de nous dévouer pour une bonne cause avec Opération Nez Rouge », de dire Martin Painchaud, représentant du Regroupement, lors d'un appel à tous ses membres qui se rassembleront au Stade olympique, le 14 décembre.

Coquetel bénéficie du musée Gilles-Villeneuve au Newtown

Plus de 250 amateurs de course automobile, ainsi que des amis du musée Gilles-Villeneuve ont répondu à l'invitation au coquetel bénéficiaire qui se tenait au restaurant-boîte de nuit Newtown de Jacques Villeneuve, rue Crescent, à Montréal, le mardi 27 novembre. Pour l'occasion, le musée avait rassemblé quelques pilotes dont l'hôte, Jacques Villeneuve, qui renoue avec le contexte québécois depuis qu'il est revenu vivre à Montréal avec sa femme et son fils. Au lendemain de l'événement, **Alain Bellehumeur**, PDG du musée se réjouissait du succès qu'a connu cette soirée. « On estime à quelque 30 000 \$ la somme amassée durant le banquet et l'encan. Voilà qui nous aidera à perpétuer le souvenir de Gilles Villeneuve. Nous voulons poursuivre cette mission que nous avons mis de l'avant il y a maintenant 20 ans, soit cinq ans après le tragique décès de Gilles sur piste. Nous nous considérons comme le trait d'union entre les générations. Lorsque Jacques (fils) a commencé à obtenir du succès en piste en remportant les 500 miles d'Indianapolis, puis en étant sacré champion d'abord en Indy puis en F1, il y a dix ans, cela nous a redonné tout un élan à Berthierville, où a grandi Gilles. Aujourd'hui, nous sommes heureux que Jacques soit en Série NASCAR puisque sa présence accrue dans la région devrait contribuer à perpétuer la mémoire de son père et de la famille. Et qui sait, peut-être que le fils de Jacques, Jules, saura reprendre le flambeau un jour... »

Il y a avait de la complicité dans l'air au Newtown où l'on a notamment rassemblé les deux Jacques Villeneuve, frère et fils de Gilles.



Stéphane St-Louis et la CCAM accueillent les concessionnaires à une formation de la NADA

Stéphane St-Louis, directeur de Domaine Mazda et Domaine Suzuki ne chôme pas. La semaine dernière, dans son rôle de président du Conseil d'administration de la Corporation des concessionnaires d'automobiles de Montréal (CCAM), il accueillait des concessionnaires québécois à une formation de trois jours de la National Automobile Dealers Association (NADA), l'association qui chapeaute les concessionnaires des États-Unis. « C'était la première fois que ces formateurs venaient au Canada pour donner une formation. Nous avons fait salle comble dans les locaux de la CCAM. Les concessionnaires qui y ont participé en auront pour leur argent, à n'en point douter! Ils n'auront qu'à mettre en pratique quelques trucs appris durant ces trois journées pour rapidement rentabiliser cette dépense », disait-il fièrement.



Tina Fraga et Nazih Chemali assistaient au programme Lifeline to profit de la NADA aux locaux de la CCAM, la semaine dernière.

Tina Fraga, nouvelle conseillère financière du Groupe Cité

Tina Fraga, comptable agréée, était auparavant vérificatrice externe de RSM Richter. Elle était mandatée du compte du Groupe Cité. A-t-elle aimé ce qu'elle a vu? Quoi qu'il en soit, elle est maintenant passée à l'interne. En effet, depuis maintenant deux mois, elle est conseillère financière du Groupe Cité, qui comprend Cité Nissan et Cité Mitsubishi. Nazih Chemali, directeur administratif de Cité Nissan s'est dit heureux d'accueillir une personne de la compétence de Mme Fraga dans l'équipe.

Le Groupe Volkswagen Canada en 2008

En 1994, Volkswagen Canada a été fusionné à Volkswagen aux États-Unis. Mais aujourd'hui, les dirigeants canadiens demandent de recouvrer leur autonomie. Et ils l'auront à compter de janvier prochain, alors que le **Groupe Volkswagen Canada** verra le jour. Le bureau comptera les divisions Volkswagen, Audi et leurs services administratifs et techniques. **John White**, vice-président de VW, souhaite alors voir débarquer une

nouvelle sous-compacte pour notre marché. Et tous les concessionnaires ont également hâte de revoir les modèles de motorisation diesel, on souhaite également lancer une fourgonnette conçue avec Chrysler et qui sera construite à Windsor en Ontario... Une Grand Caravan aux allures d'Eurovan peut-être?



Chez **Jaguar Land Rover Laval**, **Nino De Cubellis**, président, est très heureux des ventes du LR2, le petit dernier de la famille des VUS Land Rover depuis son arrivée en salle. Quant à la prochaine vedette tant attendue, elle s'appelle Jaguar XF et elle fera ses débuts en sol canadien lors d'un dévoilement dans le cadre du Salon de l'auto de Montréal avant d'être acheminée chez les concessionnaires.

Ercole (Nino) De Cubellis, président de Jaguar Land Rover Laval est fier de sa concession de Laval à laquelle il a récemment annexé un centre d'esthétique, et où ses employés prennent soin de plusieurs voitures de luxe, en plus des deux marques qu'ils vendent.



SUBARU WRX STI

La fin de l'adolescence

ALAIN MCKENNA
COLLABORATION SPÉCIALE

MONTERREY, Californie — Cette année, l'Halloween n'était pas qu'effrayante; elle était aussi très triste. Triste parce que de jeunes conducteurs en manque de sensations fortes ont voulu combler, beaucoup trop maladroitement, cet étrange besoin de rouler vite que procurent les petites bombes automobiles.

Dans ce contexte, que penser de la nouvelle Impreza WRX STI, une petite auto bourrée aux amphétamines mise en vente ce mois-ci? Qu'il faudra agir de façon plus mature, sans doute, et faire des folies uniquement sur les pistes de course destinées à cet usage. C'est en tout cas l'idée exprimée par la direction de Subaru au moment de présenter la troisième génération de la STI, une voiture de rallye qui s'est faite véhicule de tous les jours.

En un mot, finie, l'adolescence. Exit, l'exubérant aileron sur le coffre (les roues BBS de 18 pouces, elles, demeurent). Fini, également, ce comportement routier brutal et frondeur. Pour y arriver, Subaru intègre à la STI trois systèmes électroniques qu'on retrouve sur d'autres modèles de la gamme, et qui en font une voiture nettement plus civilisée.

De la brousse à la ville

« Avec ce nouveau modèle, nous avons voulu nous distancer d'un marché axé uniquement sur la performance, a expliqué Katsuyoshi Tanaka, le responsable de la STI chez Subaru, au Japon. Nous visons



La Impreza WRX STI, une petite voiture bourrée aux amphétamines mise en vente ce mois-ci par Subaru.

davantage le marché des voitures Grand Tourisme, incarné par certains modèles Porsche et BMW. »

C'est là qu'entrent en jeu les trois systèmes en question. Le premier, appelé SI-Drive, fait varier la courbe de puissance de la cylindrée turbo selon trois modes, dont deux modes

« sport ». Le troisième, qu'on sent beaucoup moins nerveux et plus adapté à une conduite quotidienne, est nommé, à juste titre, le mode « intelligent ». Comme dans « se servir de sa tête ». Dans tous les cas, le moteur à plat avec turbocompresseur livre une puissance et un couple plus que généreux :

305 chevaux et 290 livres-pied. Il est jumelé à une boîte manuelle à six rapports très courts et à une traction intégrale symétrique, comme le veut désormais la tradition.

Les deux autres systèmes électroniques ont à voir avec la tenue de route. Le « DCCD », ou « système de contrôle de la

dynamique du véhicule », permet au conducteur de changer la répartition de la puissance entre les roues avant et les roues arrière (puisque'il s'agit d'une traction intégrale). L'autre est un système de contrôle de la traction, réglable en trois degrés qui limitent plus ou moins la perte d'adhérence des quatre roues.

Pour accroître la tenue de route, les ingénieurs de Subaru ont également élargi la caisse de la WRX, son empattement ainsi que sa voie avant et arrière. La suspension arrière a quant à elle été corrigée afin de se conformer au fait que la STI sera, cette fois, une voiture à hayon. Le constructeur admet que c'est là un choix à la fois esthétique et stratégique, le hayon étant très apprécié de sa clientèle.

Bien équipée

La STI demeure donc très performante. Elle est aussi relativement sécuritaire et confortable, comme en témoigne son équipement de base: freins à disque ventilés Brembo, avec antiblocage et répartition de la force de freinage, châssis à zones déformantes en cas d'impact et coussins gonflables enveloppants. Le modèle canadien hérite aussi de quelques exclusivités, dont des baquets chauffants et un dégivreur de pare-brise.

Avec tout ça, on peut se douter que son prix de détail, qui sera annoncé sous peu, ne sera pas particulièrement à l'avenant. Cela n'a pas empêché Subaru de vendre plus d'un millier de WRX STI au Canada depuis 2004, à une clientèle qui, selon la description qu'en fait le constructeur, s'approche dangereusement du stéréotype du « jeune à casquette » au pied pesant.

Heureusement pour tout le monde, la nouvelle génération invite à faire la part des choses: il y a la piste de course, où tout est permis, et il y a la route, qui ne pardonne pas.

L'ÉVÉNEMENT EN ROUTE POUR LES FÊTES

vroum-vroum

FAITES ROULER VOTRE DOLLAR ENCORE PLUS LOIN AVEC MAZDA.

OBTENEZ :

- JUSQU'À 7 000 \$ EN CRÉDITS DU FABRICANT AUX CONCESSIONNAIRES SUR TOUS LES MODÈLES 2007 NEUFS EN INVENTAIRE. †
- 1^{RE} MENSUALITÉ À NOS FRAIS SUR TOUS LES MODÈLES 2008! ††
- 1% DE RÉDUCTION SUR LA TPS À L'ACHAT OU À LA LOCATION DÈS MAINTENANT. ‡

PENDANT LA PÉRIODE DES FÊTES, VOTRE CONCESSIONNAIRE VOUS EN OFFRE ENCORE PLUS. Visitez le www.evenementmazda.ca

Mazda3 GT illustrée

mazda3 GX 2008

LOUEZ À PARTIR DE

189 \$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2795\$

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

MEILLEUR ACHAT* Le Guide de l'auto^{MC} 2008

Mazda3 Sport GT illustrée

mazda3 Sport GS 2008

LOUEZ À PARTIR DE

239 \$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2795\$

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

Sur la route de l'entraide

À l'achat ou à la location d'un véhicule,
Mazda fera une contribution à la **Fondation Rêves d'Enfants**.

Vous trouverez beaucoup **plus** chez vos concessionnaires Mazda du Québec.

Pour un concessionnaire près de chez vous, visitez le www.mazda.ca ou téléphonez au 1-800-263-4680.

PROGRAMME
MAZDA POUR
LES DIPLÔMÉS

PRÊT À ROULER INSPECTION EN 52 POINTS À LA LIVRAISON • PROGRAMME D'ASSISTANCE ROUTIÈRE • GARANTIE LEADERSHIP MAZDA • PROTECTION COMPLÈTE DE 3 ANS OU 80 000 KM ET DE 5 ANS OU 100 000 KM SUR LE GROUPE MOTOPROPULSEUR

*Offres portant uniquement sur la location ou le détail des Mazda3 GX (0M553BA00) et des Mazda3 Sport GS (05535BA00) 2008 neuves. Comptant initial ou échange équivalent et premier versement mensuel exigés. Sur approbation du crédit. Limite de 12% le An additionnel de la fin du terme. Location avec limite de 25 000 km par année disponible. Immobilisation, assurances, taxes et frais d'inscription ou RPPM en sus. Les modèles illustrés le sont à titre indicatif seulement en ce qu'ils peuvent comporter des équipements optionnels non mentionnés. Les stocks peuvent varier selon les concessionnaires. Les concessionnaires peuvent louer à prix réduit. Voir un concessionnaire pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Offres d'une durée limitée à compter du 3 décembre 2007. †Offres seulement disponibles sur les modèles 2007 mis en inventaire. Le crédit de 7 000 \$ n'est applicable qu'aux modèles Mazda CX-2 2007. ††Le mensuel à nos frais s'applique à la location et au financement à long terme. ‡Offre applicable à tous les modèles Mazda neufs et démontreurs de janvier 2008. Votre première mensualité sera déduite par Mazda, jusqu'à concurrence de 500 \$ (indiquant les taxes applicables). Cette offre n'est pas disponible sur les véhicules de parc auto et est sujette à des changements sans préavis. † Le plein montant de la TPS demeure applicable mais Mazda assume le 1% de différence. *Gratuite comptant.

L'antidémarrage obligatoire n'est pas une panacée

FRANÇOIS PERREAULT
COLLABORATION SPÉCIALE

Le règlement de Transports Canada rendant obligatoires les dispositifs d'immobilisation sur tous les véhicules neufs vendus au pays manque de dents, estiment certains assureurs. Si la plupart croient que la norme en vigueur depuis le 1^{er} septembre permettra de réduire le nombre de vols, ils estiment en revanche la mesure insuffisante pour contrer le crime organisé.

«D'abord, 60% des voitures neuves étaient déjà munies d'un antidémarrage, signale Alexandre Royer, porte-parole du Bureau d'assurance du Canada (BAC). Ensuite, cette initiative n'aura pas d'impact significatif sur les réseaux organisés, car ils utilisent fréquemment des dépanneuses. Elle ne fera que compliquer la tâche des petits voleurs, car l'antidémarrage rend le vol plus long.»

Le BAC juge donc que la mesure n'aura un effet que sur les vols perpétrés pour une randonnée de quelques heures («joy riding»), un phénomène plus répandu au Canada anglais qu'au Québec, selon le regroupement. Toutefois, même Transports Canada reconnaît que la majorité des véhicules volés dans ces circonstances sont de vieux modèles non équipés d'un système antivol.

Les fabricants, eux, auraient souhaité que le Canada copie les politiques américaines, où le marquage des pièces est obligatoire pour certains types de véhicules.



PHOTO GARY GARDINER, BLOOMBERG NEWS

Pour les modèles les plus souvent volés, certains assureurs exigent l'installation d'un système de repérage et d'un deuxième antidémarrage.

«La problématique n'est pas la même qu'ici, rétorque Patrick Charrette, de Transports Canada. La diminution du nombre de morts et de blessés sur la route est à la base de notre décision. Bon an, mal an, on compte une trentaine de

morts dans des accidents liés au vol d'auto, soit des jeunes qui prennent des voitures et se retrouvent sur la route, inexpérimentés, parfois dans des poursuites policières.»

Le porte-parole précise que Transports Canada s'est

grandement inspiré de recherches menées en Australie, où l'imposition d'un antidémarrage a réduit de 50% les risques de vols et des accidents inhérents. Selon Statistique Canada, plus de 160 000 véhicules ont été volés au pays en 2006.

La géocriminalité pour anticiper les vols de voitures

LUDOVIC HIRTZMANN
COLLABORATION SPÉCIALE

La géocriminalité, aussi appelée *crime mapping*, aux États-Unis, permet d'identifier les endroits où sévissent les voleurs de voitures, grâce à une combinaison d'études de données statistiques et cartographiques. Ce système, mis au point au Québec par le Groupe de consultation en statistique du Centre de recherche de l'institut Philippe-Pinel de Montréal, est utilisé par la police de Sherbrooke.

Où, quand et comment sont volées les automobiles sur un territoire donné? Tant les policiers que les automobilistes aimeraient le savoir. La géocriminalité, utilisée par les forces de l'ordre de plusieurs pays, aide ces dernières à mieux lutter entre autres choses contre le fléau des vols de voitures. En 2005, la police de Sherbrooke a souhaité mieux comprendre la problématique des vols d'automobiles sur son territoire. Les policiers ont dès

lors fait appel au Groupe de consultation en statistique de l'institut Pinel. Selon Tony Brien, criminologue et statisticien de la police de Sherbrooke, et Jean-François Allaire, statisticien principal du Centre de recherche de l'institut Pinel, l'analyse géographique de la criminalité est en augmentation dans de nombreux

statistiques, elle utilise peu ou pas les cartes de criminalité. Comme l'expliquent les deux statisticiens, si la géocriminalité en est à ses premières armes au Québec, aux États-Unis, en revanche, le service de police de Richmond, en Virginie, a bâti un modèle statistique qui permet de prédire en temps réel

la géocriminalité permet par exemple de mieux recentrer l'action des patrouilles policières.

Pour parvenir à ces ensembles de résultats pertinents, les «géocriminologues» font appel à de nombreuses bases de données et à des logiciels. Au Québec, ces outils seront les bases de données policières, celles du

le modèle et l'année de l'auto volée. Jean-François Allaire et Tony Brien expliquent que peu de gens possèdent la formation multidisciplinaire exigée pour effectuer les analyses, ce qui en limite grandement l'utilisation.

Bien évidemment, les applications de la géocriminalité ne se limitent pas au seul vol de voitures, et cette technique prometteuse peut également être utilisée pour lutter contre bien d'autres activités criminelles.

Les applications de la géocriminalité ne se limitent pas au seul vol de voitures : cette technique prometteuse peut également être utilisée pour lutter contre bien d'autres activités criminelles.

parmi lesquels les États-Unis, l'Angleterre et l'Australie; au Canada, son utilisation est aussi à la hausse dans certaines provinces, comme l'Alberta et la Colombie-Britannique. Par contre, au Québec, l'analyse cartographique de la criminalité est encore sous-exploitée.

Ainsi, si la police de Montréal (SPVM) fait appel à des tableaux

ou à quand se produisent les actes criminels. Ce système est construit à partir de l'historique de la criminalité, en tenant compte de la météorologie, des événements prévus au cours de la journée, des données spatiales et des territoires à risque.

Outre le fait que ces recherches permettent de mieux savoir où agissent les voleurs de voitures,

le parc automobile de la SAAQ, les bases de données sociodémographiques de Statistique Canada, mais aussi des logiciels statistiques ou d'information géographique. Le Module d'information policière du Centre de renseignements policiers du Québec comporte ainsi les lieux, date et heure d'un vol de véhicule, mais aussi la marque,

EN SAVOIR PLUS
Groupe de consultation en statistique du Centre de recherche de l'institut Philippe-Pinel
www.pinel.qc.ca
Grande-Bretagne - Home Office
<http://Service://police.homeoffice.gov.uk>
Service de police de Richmond
www.richmondgov.com/police/
Centre de renseignements policiers du Québec
www.suretequebec.gouv.qc.ca/organisation/historique/1974.html

VÉHICULES AUTOMOBILES

500

Petites annonces

<p>501 AUTOMOBILES</p> <p>AUDI 96 S6, argent, cuir noir, man., 170 000 km, pneus hiver neufs, 12 000 \$. 514-995-0824</p> <p>AUDI A4 2005, familial, gris dauphin, tout équipé, 81 000 km, option sport, 514-962-6125</p> <p>AUDI A6 1998 Quattro 2.8, femelle proprio, tout équipée, 65000 \$ particulier, 514-518-7668</p> <p>BMW 325i, 2006, charcoal, aut. 68 000 km, 8 pneus/8 mags, 29 500 \$. 514-516-4773</p> <p>CADILLAC CTS, 2004, 23 000 km, moulures de bois, comme neuve, pas d'hiver, 23 900\$, 450-655-4063, 514-831-1334</p> <p>HONDA Accord 2004 EX-L, aut. 92 113 km, cuir, toil. 17 995\$. Coiteux Hyundai 514-521-3201.</p> <p>HONDA Civic 2000, 4 ptes, man., 116 000 km, exc. cond. 8 pneus, 6295 \$. 514-992-8030</p> <p>HONDA CR-V 97, rouge, bonne cond, 180 000 km, 4 saïsons, 6000 \$ 514-574-1452.</p> <p>INFINITI G35 03, 54038km, tip-tronic, alleron 23999\$ TPS inc. 514-323-1233 ou 514-804-8630</p> <p>JEEP Liberty II 2002, bleu, 122 000 km, cuir, marche pied, toil. cd, 11 500 \$, 450-969-9630.</p> <p>JETTA VR6 2000, noire, man., 91 000 km, A-1, plusieurs extra, 10 700 \$ nég., 514-582-1484.</p> <p>LEXUS ES300 02, 133 000 km, argent, cuir gris, particulier, exc. cond., 21 000 \$. 450-676-7216.</p> <p>MAZDA 3 GS 2006, aut., 4 ptes, tout équipée, toil. argent, 32 000 km, gar., 15 950 \$. Automax Gabriel, 514-952-2341</p> <p>MAZDA 6, 04 fam, 110 000km, garantie 160 000km, 4 pneus d'hiver et jantes, 450-657-8767</p>	<p>501 AUTOMOBILES</p> <p>MAZDA Protegé ES 01, aut., 84 000 km, équipée, pneus d'hiver 7 900 \$. Spirale. 514-945-4026</p> <p>MERCEDES 2002, C230, Kompressor, carpellé, noire, 2 portes, aut., parfait état, 67 000 km, 15 500 \$, 514-273-4064.</p> <p>MERCEDES 89, 4 ptes, 6 cyl., aut., tout équipée, comme neuf, or, int. cuir blanc, toil ouvrant, 6 pneus neufs, bas km, estimation 7500\$, prix sacrifice 5500\$ ou meilleure offre, 514-882-6665.</p> <p>MERCEDES C240 2003, 4Matic, 112 800 km, 21 995 \$, inventaire P7166, 450-681-8110 www.arbourvw.com</p> <p>MERCEDES C240 4 M, 2004, 69 500 km, bourgogne. Bal, gar. aut. 2010, 160.000km., équipée, excellente condition, 25 500\$ Robert 514-594-1668</p> <p>MERCEDES E320 4Matic 2001 argent, AWD, cuir, toil, 6 CD, Doit vendre! Eric 514-946-5480</p> <p>MINI COOPER S 2006, 700km, pas d'hiver, gar. Juill. 2010, 32 900 \$. 514-738-2124</p> <p>NISSAN Altima SE 2.5L 2002, aut., bleu, très bas km, état neuf, non fumeur, 514-651-5960</p> <p>NISSAN Maxima 2000, parfait ordre, sièges chauffant, tout équipé, 7900 \$. 125 000 km, 450-431-1343, 450-560-1731</p> <p>NISSAN Sentra GXE 01, aut., 98 000km, a/c, gar. spéc. 6975\$ Gillies ctr 514-758-5895</p> <p>PONTIAC Grand Am 99, V6, 72 000 km. Aut. Tout équipé. A1 4 pneus Blizzak 1 seul proprio. Propre. 6 200 \$. 514-270-9547</p>	<p>501 AUTOMOBILES</p> <p>PT CRUISER 2002, aut. équipé, 15 000 km, blanche, int. gris spirail, aut., 4 cyl., air, vitres et miroir élect., particulier, une taxe, IMPECABLE, 15 800\$, 514-992-9452.</p> <p>SONATA 2006, GLS, 3.3 V6, noir, cuir, toil, tout équipé, 52 118 km, impéc. 17 895 \$. Coiteux Hyundai 514-521-3201</p> <p>SUBARU Legacy GT fam., 2005, aut. tout équipée, traction intégrale, 2.5 L turbo, 46 000 km, argent, gar. 22 950 \$, Automax Gabriel, 514-952-2341</p> <p>TOYOTA Camry 99, aut., équipée, pneus d'hiver. A1. 6 900 \$. Spirale Auto. 514-945-4026</p> <p>TOYOTA Corolla 03 aut. a/c, démar., 8 pneus + jantes, 8500\$, aut. tout équipée, traction intégrale, 17 895 \$. 514-992-9452.</p> <p>TOYOTA Echo RS 2005, aut. a/c, ABS, 46 000 km, garantie, 8 pneus, 12 500\$. 450-967-7706</p> <p>TOYOTA Matrix 2004, man., 83 000 km, exc. cond., bal, gar. 11 300 \$. 450-491-4010.</p> <p>TOYOTA Matrix 2007, aut. équipé, 7900 \$. 125 000 km, 450-431-1343, 450-560-1731</p> <p>TOYOTA PRIUS 2004 équipé, 6 ans, 22 000 \$, 514-739-6337</p> <p>VOLKS Jetta 2006, aut., 2.5, 67 000 km, équipée, gar. prol. 6 ans, 22 000 \$, 514-739-6337</p> <p>VOLKS Jetta GLS 2003, 68 434 km, 12 995 \$. Inventaire C7184, 450-681-8110 arbourvw.com</p>	<p>501 AUTOMOBILES</p> <p>VOLKS Jetta GLS 99, aut., 85 000 km, 1 seule proprio. Très propre. 8500 \$ 450-655-8033</p> <p>VOLKS New Beetle '03, conv., 46 000 km, aut. orange/cuir noir, tout équipée, gar. 16 995 \$, Automax Gabriel, 514-952-2341</p> <p>VOLKS Passat 2003, aut. toil, mag, 79 349 000km, 15 995 \$ Inventaire C7182, 450-681-8110 arbourvw.com</p> <p>VOLVO Plusieurs modèles Révisés et garantis Salle d'exposition intérieure Garage Blainville 450-434-1169 www.servicevolvo.com</p> <p>VOLVO V40 2004 tout équipé, noir, 15 900 \$, Auto Avodic 514-337-5292</p> <p>VOLVO V70 2001, beige, int. cuir noir, vitres teintées, 148 000 km, 14 000 \$, 514-805-9072.</p> <p>VOLVO V70 AWD XC 2001, Cross Country, exc. état, comme neuf. A voir! 115 000 km. Couleur gold int. tan. Un seul proprio. 15 500 \$. 514-892-3234.</p>	<p>502 VÉHICULES 5000 \$ ET MOINS</p> <p>MAZDA Protegé LX 2000, tout équipé, 158 000 km, gr. élect., vitres teintées, A/C, radio/CD, "cruise", 8 pneus, 4 ptes, man., 1,8L, 4500 \$ nég. 514-462-4628</p> <p>PONTIAC Grand Am SE 99, A1 tout équipé, "mags", 8 pneus, 75 000 km, 4400 \$. 514-366-7016</p> <p>TOYOTA Corolla 1997, aut., 167 000 km, 4 ptes, a/c, verte, démar., 3750 \$, 514-899-0254.</p> <p>VOLVO 740 GL 1990, aut., impéc, 205 000 km, 4 pneus d'hiver, 1950 \$, 514-522-0527</p> <p>504 CAMIONS, JEEPS FOURGONNETTES</p> <p>BMW X5 03, 3.0 L, vert, Gr. Premium, garantie, 99000km, 29 500\$, 450-589-6068.</p> <p>BMW X5 3L 2004 aut. noir, tout équipé, CD, 4WD, 95 000 km, 32 900 \$ nég., 450-654-0304.</p> <p>CADILLAC Escalade 07, beige, 34 000 km, toil ouvrant, roues chrome, 53 500\$ 514-946-2842</p> <p>CADILLAC SRX V8, 2004, 4x4, champagne, 59 000 km, garanti, 29 000 \$. 514-651-5960.</p> <p>DAKOTA Sport 4x4 Club Cab 04, V6 noir, 120 000 km 10 995\$, TOUCHETTE 514-526-6691</p> <p>JEEP TJ Sport 2003, man., 5 vit., noir, 2 toits, 73 800 km 15 995\$, TOUCHETTE 514-526-6691</p> <p>SANTA FE 2003, GLS, 4 roues motrices, toil, cuir, 47 240 km. Faut voir. 16 895 \$. Coiteux Hyundai 514-521-3201</p> <p>TUCSON 2006, V6, a/c, tout équipé, 52 969 km, 17 695 \$. Coiteux Hyundai 514-521-3201</p>
---	--	---	--	---

ACURA
ACURA MÉTROPOLITAIN
5625, Métropolitain E, St-Léonard
514-362-2872
www.acurametropolitain.com

BMW
BMW LAVAL
2450, boul. Chomedey, Laval
1-888-218-1999
www.bmwlaaval.com

HYUNDAI
COITEUX HYUNDAI
5235, av. Papineau, Mtl
514-521-3201
www.coiteuxhyundai.ca

INFINITI
INFINITI LAVAL
305, ST-MARTIN EST
LAVAL
514-382-8550

JAGUAR
JAGUAR LAVAL
www.jaguarlaaval.com
3475, boul. Le Carrefour
LAVAL
450-688-1880
514-388-1880

LAND ROVER
LAND-ROVER LAVAL
www.landroverlaaval.com
3475, boul. Le Carrefour
LAVAL
450-688-1880
514-388-1880

MERCEDES-BENZ
Mercedes-Benz Laval
3131 Autoroute Laval ouest, Laval
www.mercedes-benzlaval.com
450-681-2500
514-856-2929

MINI
MINI Mont-Royal
4090, Jean-Talon O, (à côté de BMW Canbec)
(514) 289-MINI (6464)
www.minimontroyal.ca

MERCEDES-BENZ smart
Centre Smart West Island
4525 boul. St-Jean Dollard-des-Ormeaux
514-620-5900

NISSAN
Centre Smart Rive-Sud
4844 boul Taschereau Greenfield Park
450-672-2720

AUTO GOUVERNEUR NISSAN
305, ST-MARTIN EST
LAVAL
450-668-1650
www.autogouverneur.com

PORSCHE
CENTRE PORSCHE Lauzon
2455 boul. Chomedey Laval
450-688-1144
www.lauzonporsche.com

SUBARU
CARREFOUR SUBARU
250, boul. Labelle, Laval
(450) 625-1114

SUZUKI
CARREFOUR SUZUKI
250, boul. Labelle, Laval
(450) 625-1114

NISSAN
AUTO GOUVERNEUR NISSAN
305, ST-MARTIN EST
LAVAL
450-668-1650
www.autogouverneur.com

TOYOTA
CHASSÉ TOYOTA
819 Rachel Est, Mtl
514-527-3411

léveillé
TOYOTA
Avec vous depuis 1969

TERREBONNE
1369, Montée Masson
(450) 471-4117
1-888-800-4117

501 AUTOMOBILES
ACURA 3.2TL, 2002, 9900\$. 8 pneus, bonne cond, tout équipé, aut. 180 000km, 514-761-2056

AUTRES AUTRES

LOCATION

LUTEX

- Location à long terme autos, camions légers
- Kilométrage illimité
- Bail flexible
- Véhicules d'occasions

www.lutex.ca
Montréal (514) 336-3000
Québec (418) 657-5454

BOÎTE VERTE

ALAIN MC KENNA
COLLABORATION SPÉCIALE
alain.mckenna@lapresse.ca

«Les rumeurs que la 500 pourrait être vendue aux États-Unis font suite au succès de la Smart là-bas; mais nous ne possédons pas un réseau de vente suffisant pour la faire.»

— Lorenzo Sestino, PDG du groupe italien Fiat.

PERMIS DE CONDUIRE EN CHINE : MANQUE DE RIGUEUR

L'automobile en Chine est en plein essor et il s'y délivre plus de 1000 permis de conduire chaque jour. Dans un article publié la semaine dernière, un journaliste du *New Yorker* résume ainsi son propre examen de conduite: il a dû démarrer la voiture, parcourir 50 mètres en ligne droite et éteindre le moteur. Il a réussi avec brio. Il ajoute que certains instructeurs de conduite ont d'étranges comportements: l'un défend l'utilisation du clignotant (ça distrait les autres automobilistes); l'autre accapare du rétroviseur («je vous ferai signe s'il y a un véhicule derrière», dit-il); un dernier défend d'utiliser le premier rapport (ça rend paresseux). Pas surprenant d'apprendre que, s'ils ne représentent que 3% des automobilistes de la planète, les Chinois provoquent plus de 21% de tous les accidents mortels liés à l'automobile.

UNE PREMIÈRE JAGUAR HYBRIDE EN 2009



PHOTO FOURNIE PAR JAGUAR

La berline XJ de Jaguar devrait avoir une soeur hybride en 2009.

Selon les plus récentes rumeurs, la marque Jaguar devrait changer de propriétaire durant l'année qui vient. Si tout se passe comme prévu, l'un des premiers cadeaux de bienvenue que feront ses ingénieurs au nouvel arrivant sera de mettre en vente une version à propulsion hybride de son modèle phare, la berline XJ. La XJ 2009 sera inspirée de l'étude de style XF, présentée récemment dans les expositions automobiles les plus importantes. Sa structure en aluminium la rendra plus légère, tandis que son V6 de trois litres sera jumelé à des condensateurs électriques qui lui ajouteront de la puissance.

LE PROGRAMME ÉCOAUTO CRITIQUÉ PAR CD HOWE

ÉcoAuto, le programme de rabais sur les véhicules jugés plus écoénergétiques lancé l'an dernier par le gouvernement fédéral, n'impressionne pas l'Institut CD Howe. L'organisme canadien en a évalué l'efficacité au fil de la dernière année et recommande d'y apporter quelques changements importants. L'institut critique d'abord la façon dont a été mis en place le programme, jugeant ses critères d'admissibilité arbitraires et mis sur pied sans consultation. La conclusion des analystes de CD Howe recommande avant tout d'intégrer ce programme dans une stratégie plus transparente, qui devrait faire la promotion de certaines technologies de remplacement privilégiées par le gouvernement. Cela aurait pour effet de permettre aux constructeurs d'ajuster leur propre mise en marché afin de se conformer plus fidèlement aux normes de consommation visées par ÉcoAuto.

AMÉRIQUE : ALFA ROMEO, SI, FIAT, NON



PHOTO YOSHIKAZU TSUNO, AGENCE FRANCE-PRESSE

Fiat a l'intention de séduire le marché nord-américain par le biais de sa marque Alfa Romeo.

Le plus important constructeur italien d'automobiles, le groupe Fiat, entend percer (à nouveau) le marché nord-américain en réintroduisant la marque Alfa Romeo, d'ici quelques années. Cela ne signifie toutefois pas une arrivée massive de produits d'autres marques, comme la Fiat 500, qui vient de recevoir une pléiade d'honneurs en Europe. La petite italienne, que d'aucuns comparent à la Smart Fortwo vendue de ce côté-ci de l'Atlantique, nécessiterait un réseau de salles d'exposition plus étendu que celui qui sera créé pour vendre les plus prestigieuses Alfa Romeo. «La Cinquecento est une voiture exceptionnelle (pour l'Europe) et le serait peut-être ailleurs, mais il faudra d'abord trouver une formule de distribution convenable», a déclaré le président du groupe Fiat, Lorenzo Sestino, à ce sujet.



PHOTO LA PRESSE CANADIENNE

Mettre des péages sur toutes les voies rapides d'une grande ville doublerait les coûts de transport des plus démunis.

Les péages ne sont pas équitables... socialement

MATHIEU PERREAU

LA RECHERCHE

En 2005, le Congrès américain a rejeté de justesse une loi qui aurait permis aux pauvres de payer moins cher sur certains types de routes à péage. Le débat a attiré l'attention sur un aspect controversé des péages et des routes administrées par le secteur privé: la possibilité pour les riches d'éviter les bouchons de circulation en déboursant des sommes prohibitives pour les ménages plus humbles.

L'impact est bien réel. Selon une analyse d'un économiste de l'Université du Minnesota,

d'argent par trajet en voiture que les pauvres. Différentes études ont montré que la valeur que les gens attachent au temps perdu en déplacements augmente graduellement avec le revenu, jusqu'à un plafond correspondant approximativement à la moitié du salaire horaire. Le plafond est atteint à peu près au salaire médian.»

Les modèles traditionnels de circulation ignorent généralement l'impact des ressources financières sur les décisions des automobilistes, déplore M. Mohring. «Quand on met des péages dans les simulations, la prémisse de base est que les automobilistes vont chercher à minimiser la durée de leurs déplacements.

Quand il n'y a pas de péages pour mettre un prix sur la congestion et la réduire, les riches perdent cinq fois plus d'argent par trajet en voiture que les pauvres.

Herbert Mohring, mettre des péages sur toutes les voies rapides d'une grande ville double les coûts de transport des plus démunis (le quart de la population qui gagne le moins d'argent). En comparaison, pour le quart le plus riche de la population, les coûts n'augmentent que de 24%.

Cela reflète la valeur du temps pour chaque groupe. «Je sais que ça peut choquer, mais le temps des riches vaut davantage que celui des pauvres, dit M. Mohring en entrevue téléphonique. C'est pour cette raison qu'ils sont plus susceptibles d'avoir des domestiques: quand le salaire horaire est inférieur à celui d'une nounou, il est un peu absurde d'en engager une, mais s'il est 10 fois supérieur, c'est une autre histoire. Quand il n'y a pas de péages pour mettre un prix sur la congestion et la réduire, les riches perdent cinq fois plus

Mais il faut tenir compte des revenus. Les personnes moins fortunées vont nécessairement chercher à éviter les péages, parfois au coût d'un trajet plus long sur des voies de service.»

La solution idéale n'est pas nécessairement celle qu'avait envisagée le Congrès américain. «Je pense qu'il vaudrait

mieux donner des coupons aux automobilistes à faible revenu. Ils pourraient choisir d'utiliser les coupons pour réduire les coûts des péages, ou alors les vendre pour en tirer de l'argent. Évidemment, on peut aussi penser que la distribution du revenu est déjà assurée par l'impôt progressif, et donc que les coûts administratifs devraient être égaux pour tout le monde. Le transport en commun, par exemple, coûte aussi cher pour tous les usagers.»

Les coûts administratifs d'un programme de coupons seraient négligeables, selon M. Mohring. «J'ai un compteur électronique dans ma voiture pour me permettre d'utiliser les voies rapides des péages. Ça me coûte 1\$ par mois. C'est abordable pour tout le monde.»

L'étude de M. Mohring a été publiée dans *Street Smart*, un recueil d'études compilé par un centre de recherches californien de droite, Street Smart. Les autres articles discutent en long et en large de la privatisation des routes. M. Mohring se sent-il mal à l'aise d'être le seul à s'intéresser aux iniquités sociales? «Je n'ai eu aucune pression pour changer mes propos, répond-il. L'important, c'est que mon analyse soit publiée.»

LES PÉAGES NUISENT SURTOUT AUX PAUVRES

Revenu	Trajets (km)	Coût sans péage	Coût avec péage
Bas	105 000 km	162 000\$	317 000\$
Moyen-bas	213 000 km	724 000\$	1 100 000\$
Moyen-élevé	117 000 km	585 000\$	700 000\$
Élevé	82 000 km	564 000\$	885 000\$

Notes:
* Les montants représentent les coûts totaux pour tous les automobilistes de chaque groupe durant une journée.
**Le coût sans péage représente la perte de temps.

Source: Université du Minnesota, 1990



L'ENGAGEMENT À LONG TERME VOUS FAIT PEUR?

Soyez famille d'accueil! La Société pour la Prévention contre la Cruauté envers les Animaux (SPCA) recherche des familles d'accueil pour héberger à court terme chiens, chats, lapins et autres animaux sympathiques jusqu'à ce qu'ils puissent être placés pour l'adoption. Le service ed soins vétérinaires est disponible en échange d'une contribution minime. La nourriture et l'équipement peuvent également être fournis. L'hébergement peut durer quelques jours ou plusieurs mois. Pour en savoir plus sur le programme des familles d'accueil de la SPCA, visitez www.spcamontreal.com ou téléphonez au 514-735-2711, poste 2237.





FAITES PLUS DE CHEMIN AVEC UN PLEIN.

Profitez d'offres imbattables et d'une économie d'essence supérieure avec notre gamme de véhicules éconergétiques.



DODGE CALIBER 2008

Achetez à

15 995\$[◇]

- Moteur 1,8 L DACT à double VVT de 148 ch
- Transmission manuelle 5 vitesses
- Radio CD/MP3 avec 4 haut-parleurs et prise audio auxiliaire
- Prévention du vol Sentry Key^{MD}
- Coussins gonflables frontaux et rideaux latéraux



Consommation d'essence:

Ville: 8,5 L/100 km (33 mpg)^Ω

Autoroute: 6,8 L/100 km (42 mpg)^Ω



Cote de sécurité 5 étoiles de la NHTSA aux essais de collisions frontales et latérales.[‡]

JEEP PATRIOT 2008



Achetez à

16 995\$[◇]



PLUS 1 000\$ DE RABAIS*

- Moteur 2,4 L DACT à double VVT de 172 ch • Transmission manuelle 5 vitesses
- Freins antiblocage • Système électronique d'antidérapage (ESP^{MC}) avec assistance au freinage
- Dispositif électronique anti-roulis • Prévention du vol Sentry Key^{MD}
- Coussins gonflables frontaux et rideaux latéraux



Consommation d'essence:

Ville: 8,9 L/100 km (32 mpg)^Ω

Autoroute: 7,1 L/100 km (40 mpg)^Ω

OU CHOISISSEZ LE JEEP PATRIOT 4X4 2008

LE VUS 4X4 LE PLUS ABORDABLE SUR LE MARCHÉ**

Achetez à

18 995\$[◇]



PLUS 1 000\$ DE RABAIS*

★★★★★ Cote de sécurité 5 étoiles de la NHTSA aux essais de collisions frontales et latérales.[‡]

JEEP COMPASS 2008



Achetez à

17 995\$[◇]



PLUS 1 000\$ DE RABAIS*

- Moteur 2,4 L DACT à double VVT de 172 ch • Transmission manuelle 5 vitesses
- Roues en aluminium de 17 po • Phares antibrouillards • Freins antiblocage • Système électronique d'antidérapage (ESP^{MC}) avec assistance au freinage • Dispositif électronique anti-roulis
- Prévention du vol Sentry Key^{MD} • Coussins gonflables frontaux et rideaux latéraux



Consommation d'essence:

Ville: 8,9 L/100 km (32 mpg)^Ω

Autoroute: 7,1 L/100 km (40 mpg)^Ω

OU CHOISISSEZ LE JEEP COMPASS 4X4 2008

Achetez à

19 995\$[◇]



PLUS 1 000\$ DE RABAIS*

★★★★★ Cote de sécurité 5 étoiles de la NHTSA aux essais de collisions frontales et latérales.[‡]

VISITEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE CHRYSLER • JEEP^{MD} • DODGE OU CHRYSLERCANADA.CA DÈS AUJOURD'HUI!

◇ Les prix comprennent les allocations du fabricant consenties aux concessionnaires et sont établis pour les Dodge Caliber (23A), Jeep Patriot (25D), Jeep Patriot 4x4 (25D), Jeep Compass (25D) et pour les Jeep Compass 4x4 2008 (25D). Voyez votre concessionnaire pour tous les détails sur les prix et les conditions. Transport (1 200 \$), taxes sur le climatiseur (lorsque applicables), immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'administration des concessionnaires et taxes en sus. Offres exclusives et d'une durée limitée qui ne peuvent être combinées à aucune autre offre à l'exception du programme d'aide aux handicapés physiques, et qui s'appliquent à la livraison au détail pour usage personnel seulement des modèles 2008 neufs en stock sélectionnés. Les offres peuvent changer sans préavis. Le concessionnaire peut devoir échanger ou commander un véhicule. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Photos à titre indicatif seulement. Les prix et (ou) les frais de transport peuvent avoir changé depuis la date de publication. Veuillez valider les prix en vigueur auprès de votre concessionnaire Chrysler • Jeep • Dodge. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Ω Données basées sur le Guide de consommation du carburant de Ressources naturelles Canada (RNCAN). Votre consommation d'essence peut varier. ‡ Tests effectués par l'organisme américain National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) lors de tests de collisions frontales et latérales pour les modèles 2008. ** Selon les informations des manufacturiers automobiles disponibles au moment de l'impression. * Le rabais à l'achat d'un véhicule éconergétique sera remis par le gouvernement fédéral à tout acheteur ou locataire d'un véhicule neuf 2008 admissible acquis ou loué. Consultez <http://www.tc.gc.ca/programmes/environnement/ecotransports/ecoauto.htm> pour tous les détails. MD Jeep est une marque déposée de Chrysler Canada Inc. et utilisée sous licence.

