L'AUTO



SUR LES ROUTES DU PASSÉ

PAGE **19**



LEXUS LS 460 L

CALME, LUXE ET CHERTÉ

AVEC SES PROPORTIONS DE LIMOUSINE APLATIE, LA LS 460 HONORE SA MISSION PREMIÈRE, C'EST-À-DIRE TRANSPORTER DANS LES MEILLEURES CONDITIONS DE CONFORT ET DE SÉCURITÉ POSSIBLE. LE BUT EST MAGISTRALEMENT ATTEINT, MAIS C'EST AU PRIX FORT POUR DES ADEPTES QUI, IL EST VRAI, NE COMPTENT PAS.

VOYEZ NOTRE BANC D'ESSAI EN PAGE **10**

PHOTO MARTIN TREMBLAY, LA PRESSE ©

NISSAN

La différence chez Cité, c'est notre service et nos offres imbattables !

*Financement à partir de 1 % pour 60 mois**

TAUX DE FINANCEMENT À L'ACHAT†		COMPTANT INITIAL MINIMUM†				
		0%	10%	20%	30%	40%
TERME	12					
	24	2%				
	36	3%	3%			
	48	4%	4%	3%		
	60	5%	5%	4%	3%	

1%

À vous de choisir !

Altima 2007 de Nissan
297 $* /mois - location de 60 mois



Versa 2007 Hatchback
187 $* /mois location de 60 mois
LA BERLINE EST AUSSI DISPONBLE !



Cité NISSAN

3500, rue Jean-Talon Ouest
(près de Côte-des-Neiges)
Métro Namur
(514) 739-3175
ou 1-888-617-4485
www.citenissan.com

† Offert sur : Versa, Sentra, Altima, Quest et Maxima 2007 et sur 350Z 2006. Le comptant initial est calculé selon le financement total de NCF avant accompte ou échange équivalent. Photos à titre d'illustration. *Détails en magasin. Prix indiqués pour modèles à transmission manuelle à 6 rapports. Taux de financement applicables à l'achat seulement.

3451183A

LE DÉFI HYUNDAI

JUSQU'AU 28 FÉVRIER



(MODÈLE ELANTRA GLS MONTRÉ)

COMPAREZ AVEC LA COMPÉTITION ET PARTEZ GAGNANT AVEC HYUNDAI !

HYUNDAI
Va de l'avant[MC]

ELANTRA GL 2007

Transmission manuelle PDSF : 15 595 $

LOCATION À PARTIR DE

179 $ par mois/60 mois

COMPTANT	MENSUALITÉ
0 $	199 $/60 mois
1 161 $	179 $/60 mois

- **Moteur 4 cylindres de 2,0 litres à 16 soupapes CVVT de 138 chevaux**
- **Suspension indépendante à l'avant et à bras multiples à l'arrière**
- **Volant inclinable et colonne de direction à absorption d'énergie**
- **Direction à pignon et crémaillère à assistance électrique**
- **Glaces teintées**
- **Deux coussins gonflables frontaux à déploiement contrôlé**
- **Radio AM/FM/CD/MP3**
- **Antenne intégrée au pare-brise**
- **Gicleurs triples des lave-glaces**
- **Phares halogènes translucides**
- **Dossiers arrières rabattables 60/40**



INCLUS

0 $ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

TRANSPORT ET PRÉPARATION*

PLEIN DE CARBURANT

TAPIS PROTECTEURS

GARANTIE 5 ANS

5 ans / 100 000 km
Garantie globale limitée†

Garantie complète de Hyundai sans franchise.

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

hyundaicanada.com

3458974A

*PDSF du modèle annoncé de l'ELANTRA GL 2007 de 15 595 $. *Frais de livraison et de destination (1 345 $), d'immatriculation, d'assurance, d'enregistrement et toutes taxes applicables en sus du PDSF. Les frais de livraison et de destination comprennent les frais de transport et de préparation, d'administration du crédit des Services financiers Hyundai pour le véhicule neuf ELANTRA GL 2007, taux d'intérêt annuel de financement à la location de 1,36 % pour 60 mois sans obligation au terme du contrat de location. Mensualités de 179 $/199 $ pour l'ELANTRA GL 2007 avec comptant de 1 161 $/0 $. Obligation totale à la location de 11 901 $/11 940 $. Frais de livraison et de destination (1 345 $) et frais d'acquisition de location (350 $) inclus dans l'offre de location. Dépôt de sécurité de 0 $ pour tous les modèles. Taxes applicables, frais d'enregistrement au registre des droits (RDPRM au Québec), d'assurance et d'immatriculation en sus des offres de location. Kilométrage annuel de 20 000 km, 10 ¢ par kilomètre additionnel. 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. Taux annuel de financement à l'achat sur approbation du crédit des Services financiers Hyundai de 0 % jusqu'à 36 mois pour tous les modèles neufs ELANTRA GL 2007. Exemple de financement : 15 000 $ à un taux annuel de 0 % équivaut à des mensualités de 416,67 $/312,50 $/250,00 $/208,33 $ pour 36/48/60/72 mois. Coût de prêt de 0,00 $ pour une obligation totale de 15 000 $. †La garantie globale de Hyundai couvre la plupart des pièces du véhicule contre les défauts de fabrication sous des conditions normales d'utilisation et d'entretien. Les noms, logos, noms de produits, noms des caractéristiques, images et slogans Hyundai sont des marques de commerce appartenant à Hyundai Auto Canada Corp., et sont utilisés sous licence. Toutes les offres sont en vigueur jusqu'au 28 février 2007 et ne peuvent être combinées à aucune autre offre. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Voir le concessionnaire pour les détails.

3458975

Vive le célibat ?

Ne parlez plus de mariage chez Mercedes. En un siècle de célibat, la marque n'avait connu que prospérité. Depuis son union forcée avec Chrysler, les problèmes s'accumulent.

ÉRIC LEFRANÇOIS
CHRONIQUE
COLLABORATION SPÉCIALE

Quel fiasco! Neuf ans après une avalanche de discours ronflants et optimistes, la fusion entre Daimler-Benz (Mercedes) et Chrysler menace de se détacher. En fait, a-t-elle déjà été correctement cimentée?

Depuis 1998, près d'un million d'emplois ont été supprimés, selon le cabinet d'études Challenger Gray & Christmas, et de nombreuses usines ont été fermées dans la branche américaine de l'union. Voici Mercedes engluée dans une série de problèmes, alors que, restée célibataire, elle coulerait des jours heureux grâce à son exceptionnelle gamme de voitures, presque sans fausse note, des Classe A à S.

Comment a-t-on pu croire que l'effet de synergie pourrait marcher? Il n'y a rien de commun entre Mercedes et Chrysler.

Mercedes n'en serait pas là aujourd'hui si Jürgen Schrempf, patron de Daimler-Benz n'avait décidé de s'acoquiner avec Chrysler, le plus petit mais aussi, et surtout, le plus fragile des trois grands constructeurs américains, déjà sauvé du naufrage à plusieurs reprises.

Mais, en 1998, l'industrie automobile s'est convertie au gigantisme. Sans lui, point de salut.

Les constructeurs allemands devinrent les grands prêtres de cette théorie qui dériva en lutte entre les trois chapelles locales: BMW, Mercedes et Volkswagen. À leur tête, trois patrons à l'ego démesuré, prêts à tout pour surenchérir sur l'autre. Bernd Pischetsrieder (à l'époque à l'emploi de BMW) s'y est brûlé les ailes en ratant son pari anglais avec Rover, pour ensuite être enrôlé (puis congédié par la suite) par celui a qui a mis le feu aux poudres, Ferdinand Piëch (VW).

Ce dernier, devenu un temps le plus grand prédateur de l'histoire automobile (achat de Bentley, Lamborghini, Bugatti, après bien d'autres), a rendu fou de jalousie Jürgen Schrempf, patron du premier groupe industriel européen Daimler-Benz. Schrempf a voulu frapper fort et a jeté son dévolu sur Chrysler, Mitsubishi (prise de participation à hauteur de 34 %) et Hyundai (10 %). Schrempf voulait produire une gamme complète de voitures sur trois continents. Quel coup! Mais une fois l'effet passé, comment a-t-on pu croire que l'effet de synergie, évoqué dès que deux entités se rapprochent, pourrait marcher?

Il n'y a rien de commun entre Mercedes et Chrysler: rigueur et rayonnement mondial pour l'allemand, fantaisie et dépendance étroite du marché américain pour l'autre. Autant quand Nissan et Renault convolent, excepté les différences culturelles, il est aisé de trouver des points de convergence (conception commune de modèles, réseaux de distribution complémentaires, etc.), autant pour Mercedes et Chrysler, on bute. On bute toujours. Pour l'instant, les anciens châssis de la E (Chrysler 300, Dodge Magnum et Charger) de la SLK (Crossfire), des moteurs diesel d'origine Mercedes dans quelques Jeep et Chrysler en Europe et maintenant en Amérique. C'est maigre.

Aujourd'hui la direction du géant germano-américain « n'exclut aucune option » au sujet de Chrysler. Pas même celle de la céder, si l'on prête foi à la rumeur, le groupe automobile aurait déjà mandaté la banque d'affaires JP Morgan pour trouver un acheteur et – surprise – on raconte que General Motors et l'Alliance Renault-Nissan sont sur les rangs. Info ou intox? Allez savoir.



PHOTO NATHAN DENETTE, PRESSE CANADIENNE

Les nouveaux modèles exposés par Chrysler au salon de l'auto de Toronto. L'entreprise américaine a présenté la semaine dernière son plan de redressement, baptisé le « massacre de la Saint-Valentin » par la presse américaine.

Malgré la grogne de certains actionnaires allemands qui souhaitent ni plus ni moins une vente rapide de la filiale américaine, la direction de Daimler-Chrysler ne bougera pas. Pas avant la fin de l'année prochaine. Pas question de torpiller le plan de redressement annoncé la semaine dernière, baptisé « massacre de la Saint-Valentin » par la presse américaine. D'ici là, le constructeur américain aura lancé ses nouvelles fourgonnettes (Caravan et Town & Country) qui, cette fois, ne pourront, à elles seules redresser comme il y a 20 ans les finances de son constructeur. Ce segment de marché est en perte de vitesse et rien n'indique qu'il reprendra de la vigueur. Il y aura aussi le lancement – très attendu – de la Dodge Challenger et, peut-être la concrétisation d'une alliance avec le groupe chinois Geely pour la commercialisation d'une sous-compacte. Pas de quoi redresser les comptes.

À la réflexion, BMW a bien vendu Rover et Ford ne cache pas son désir de céder sa filiale Aston-Martin. Pourquoi Mercedes n'en ferait-il pas autant avec Chrysler? Simple hypothèse, mais Mercedes n'a besoin de personne pour exister. Et ses actionnaires le savent trop bien.

Il y a neuf ans, dans un superbe fascicule de 12 pages, le groupe germano-américain racontait comment il allait détourner les pièges de la fusion qui « dans 78 % des cas ne tient pas ses promesses », comme le précisait Jürgen Schrempf…

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

Les Québécois ne craignent pas les vols

RAYMOND GERVAIS

Un sondage réalisé pour le compte de la société Repérage Boomerang par la firme Léger Marketing démontre que 81 % des Québécois pensent que le vol de véhicules est un vrai fléau, même si 84 % d'entre eux ne craignent pas de se faire voler leur véhicule. De plus, près du tiers jugent que le nombre de véhicules volés est très élevé.

Chaque année au Québec, près de 38 000 conducteurs se font dérober leur véhicule. La perception qu'ont les Québécois sur les conséquences qu'entraîne le vol de véhicules est très diversifiée. Près de la moitié des répondants (49 %), principalement des personnes âgées et des retraités, mentionnent que la croissance du crime organisé représente la pire conséquence du vol de véhicules pour la société. Par ailleurs, 45 % des répondants, en général des professionnels et des personnes ayant un revenu annuel brut légèrement supérieur à la moyenne, identifient l'augmentation des primes d'assurances comme étant la pire conséquence. Le quart des Québécois considèrent que le vol de véhicules donne un mauvais exemple aux jeunes.

Étrangement, une minorité de répondants ont mentionné le coût économique qu'entraîne ce fléau sur la province. Avec plus de 415 millions payés chaque année pour des coûts reliés aux forces de l'ordre, aux soins de santé et en frais judiciaires, le vol de véhicules a un effet direct sur le portefeuille de chacun. Afin de prévenir le vol, le Bureau des assurances du Canada (BAC) recommande le bon sens, un système d'alarme ou une barre antivol et un antidémarreur. Le BAC préconise aussi l'installation d'un dispositif de repérage des véhicules.

UNE OFFRE À LA FOIS ROBUSTE ET POLYVALENTE.

AFIN DE VOUS AIDER À PRENDRE LE VOLANT DU VÉHICULE IDÉAL, NOUS VOUS FAISONS UNE OFFRE SPÉCIALE SUR LE ROBUSTE XC90 REDESSINÉ ET LA POLYVALENTE XC70. DÉCOUVREZ LA CONFIANCE QUE VOUS PROCURERONT LA TRACTION INTÉGRALE CONTRÔLÉE ÉLECTRONIQUEMENT AVEC INSTANT TRACTION AINSI QUE LES SYSTÈMES ANTIDÉRAPAGE (DSTC) ET ANTI COUP DE FOUET CERVICAL (WHIPS). FAITES CONNAISSANCE AVEC LE VÉHICULE DE VOS RÊVES CHEZ LE CONCESSIONNAIRE VOLVO LE PLUS PROCHE DÈS AUJOURD'HUI. **LA TRACTION INTÉGRALE VOLVO. LA CONFIANCE EST CONTAGIEUSE.**

VOLVO AWD

XC90



XC90 AWD
REDESSINÉ

- Nouveau moteur en ligne 3,2 litres de 235 ch
- Nouvelle boîte de vitesse à 6 rapports pour une meilleure économie d'essence
- Phares bi-xénon actifs (ABL)
- Roues en alliage de 18 po
- Incrustations en noyer

3,25 % 699 $*
TAUX DE CRÉDIT-BAIL 39 MOIS — PAR MOIS ACOMPTE DE 2 950 $

ACOMPTE DE 4 950 $ = **645 $/MOIS**
ACOMPTE DE 2 950 $ = **699 $/MOIS**
ACOMPTE DE 0 $ = **779 $/MOIS**

POLYVALENTE
XC70 AWD

- Moteur turbo 2,5 litres 5 cylindres de 208 ch
- Système de protection contre l'impact latéral (SIPS)
- Sacs gonflables à plusieurs seuils de déclenchement
- Rideau gonflable

2,60 % 599 $*
TAUX DE CRÉDIT-BAIL 39 MOIS — PAR MOIS ACOMPTE DE 2 950 $

ACOMPTE DE 4 950 $ = **545 $/MOIS**
ACOMPTE DE 2 950 $ = **599 $/MOIS**
ACOMPTE DE 0 $ = **677 $/MOIS**

XC70



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.volvodelaval.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

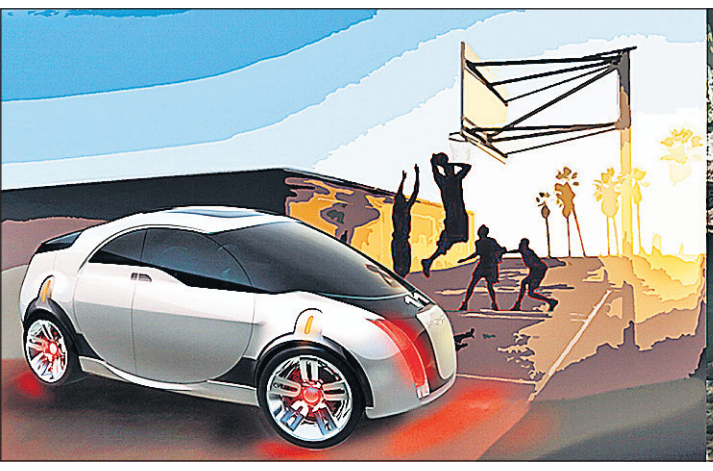
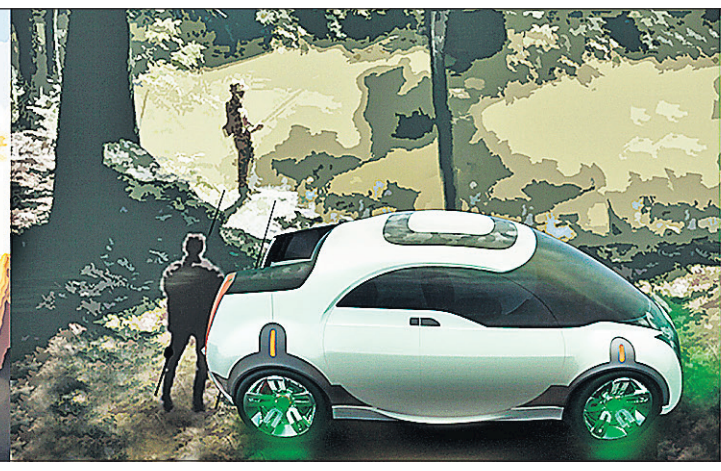
JOHN SCOTTI AUTO LTÉE
4315, boul. Métropolitain Est Saint-Léonard
(514) 725-9394 www.johnscottivolvo.com

Volvo. pour la vie

3459820A

* Offre d'une durée limitée consentie aux clients admissibles seulement sur approbation du crédit par les concessionnaires Volvo et les Services financiers de la Compagnie des automobiles Volvo du Canada. Les véhicules peuvent différer de ceux illustrés. Cette offre s'applique à un XC90 A SR/une XC70 A SR 2007 (le prix inclut les frais de transport et de préparation de 1 295 $). 698,90 $ (645 $/779 $)/598,09 $ (545 $/677 $) par mois; terme de 39/39 mois. Un acompte de 2 950 $ (4 940 $/0 $)/2 950 $ (4 950 $/0 $), la première mensualité incluant les taxes, l'inscription au RDPRM de 42,88 $ et le dépôt de garantie de 900 $/700 $ sont dus à la signature du bail. Taxes, immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs et frais d'administration en sus. Allocation de 60 000 km (0,16 $ par km excédentaire). Taux d'intérêt annuel de 3,25 %/2,60 %. Total des mensualités : 27 257,10 $ (25 155 $/30 381 $)/23 325,51 $ (21 255 $/26 403 $). La mensualité et le dépôt de garantie peuvent varier selon le choix d'équipements additionnels. Valeur de rachat à la fin du bail : 30 543,90 $/26 470 $ plus taxes. Le concessionnaire peut louer à un prix inférieur. Cette offre prend fin le 28 février 2007. Certaines conditions s'appliquent. Cette offre ne peut être combinée à aucune autre. Communiquez avec un concessionnaire Volvo pour plus de détails. ©2007 La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. « Volvo pour la vie » est une marque déposée utilisée sous licence par La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. Pensez à toujours boucler votre ceinture de sécurité. Visitez le site volvocanada.com

L'AUTO


DESSIN FOURNI PAR L'ACADEMY OF ART UNIVERSITY

CONCOURS AUTODESK 2007

Des étudiants de San Francisco se distinguent

RAYMOND GERVAIS

Deux étudiants en design automobile de l'Academy of Art University, de San Francisco, ont remporté cette année le premier et le deuxième prix au Concours international de design automobile 2007 des logiciels Autodesk, lors du Salon international de l'auto du Canada, qui se déroule du 16 au 25 février à Toronto.

Le grand gagnant est Paul Kim pour son œuvre Ford Légion. L'étudiant remporte également le Prix de la représentation visuelle pour la même œuvre. « Le design de Paul présente un excellent équilibre entre un grand esthétisme et une fonctionnalité exercée. Le design extérieur est net et distinct. Il utilise à la fois le langage moderne des surfaces et des graphiques prononcés. L'extérieur et l'intérieur sont remplis d'idées innovatrices et fonctionnelles. L'étudiant a longuement réfléchi sur l'utilisation du véhicule et il a introduit une série de solutions ingénieuses pour le consommateur », a précisé le juge du concours, Moray Callum, directeur design chez Ford, Amérique du Nord.

Un autre juge du concours, Akira Fugimoto, rédacteur en chef de la revue *Car Styling*, a déclaré au sujet du gagnant qu'il comprenait quels sont les éléments importants à présenter dans un design. « Ses esquisses sont très professionnelles et son lettrage est très expressif. Ses idées sont rassemblées de façon soignée grâce à l'utilisation judicieuse de diverses techniques et des effets Autodesk. »

La deuxième place va à Ryan Campbell, de la même école de design, pour son œuvre VW Connextion. Un cabriolet décapotable à deux sièges, habilement conçu, dont les éléments de design en font un concept rafraîchissant et attrayant. « Ryan l'a décrit comme une voiture de loisir conçue pour rassembler des générations de passionnés. Connextion offre deux clés, de sorte que les parents puissent contrôler la production de puissance des jeunes conducteurs », a déclaré le juge Dan Sims, directeur général du MRDA Design Studio, de Mitsubichi Motors, pour l'Amérique du Nord.

Une vision futuriste

La troisième place est allée à Matthew Finbow du Humber College Institut of Technology and Advanced Learning de Toronto pour son œuvre Concorse. Le Concorse de M. Finbow se définit comme un endroit où des amis se rencontrent, où les gens se sentent bienvenus et dont le design est attrayant « pour les jeunes et pour ceux qui sont jeunes de cœur », comme le dit l'étudiant. « Le Concorse offre une vision futuriste. La configuration de son intérieur et de ses six sièges peut être modifiée sans rien enlever à son aspect sécuritaire », a déclaré Ken Gross, juge du concours d'Élégance de Pebble Beach.

Le Concours international de design automobile vise à fournir un bassin de nouveaux talents aux constructeurs et à faire en sorte que les étudiants en design, plus particulièrement les femmes, privilégient le design automobile.

Cette année, il fallait concevoir une voiture qui plaise aux 16 à 60 ans. Les participants devaient tenir compte de la société dans laquelle le marché cible évolue, traduire les réalités environnementales du 21e siècle et préserver la liberté que procure un véhicule personnel. Cette année, 18 écoles représentant 61 étudiants et 49 inscriptions étaient en lice.

Le grand gagnant s'est vu remettre une bourse de 10 000$; celui qui a remporté la deuxième place, 7500$, et celui qui s'est classé en troisième position, 5000$.

NISSAN

À VOUS DE CHOISIR

EXERCEZ VOTRE SENS POUR LES BONNES AFFAIRES.

NOUVELLE SENTRA 2007

FINANCEMENT À L'ACHAT À PARTIR DE 1% JUSQU'À 60 MOIS††

LOCATION 207$ PAR MOIS/60 MOIS† COMPTANT INITIAL DE 2525$ O$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ



NOUVELLE VERSA 2007

FINANCEMENT À L'ACHAT À PARTIR DE 1% JUSQU'À 60 MOIS††

LOCATION 187$ PAR MOIS/60 MOIS† COMPTANT INITIAL DE 2250$ O$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ



Version 1.8SL illustrée



GRANDE GAGNANTE DE L'ANNUEL DE L'AUTOMOBILE 2007, CATÉGORIE **SOUS-COMPACTES.**

CHOISISSEZ VOTRE NISSAN,

VOTRE TERME ET VOTRE TAUX À PARTIR DE 1%

TAUX DE FINANCEMENT À L'ACHAT*		COMPTANT INITIAL MINIMUM**				
		0%	10%	20%	30%	40%
TERME	12	1%				
	24	2%				
	36	3%	3%			
	48	4%	4%	3%		
	60	5%	5%	4%	3%	

Offert sur : Versa, Sentra, Altima (excluant l'Hybrid) et Maxima 2007 et sur 350Z 2006.

NOUVELLE ALTIMA 2007

FINANCEMENT À L'ACHAT À PARTIR DE 1% JUSQU'À 60 MOIS††

LOCATION 297$ PAR MOIS/60 MOIS† COMPTANT INITIAL DE 2350$ O$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ



Version 3.5SE illustrée



OUVERT JUSQU'À 21 H LES SOIRS DE SEMAINE‡

PROGRAMME POUR DIPLÔMÉS NISSAN ‡‡

nissan.ca 1 800 387-0122

3459534A

3459540

†Offre de location disponible sur les modèles neufs 2007 de la Versa 1.8S (B5LG57 AA00)/Versa 1.8SL telle qu'illustrée (B5RG17 AE00)/Sentra 2.0 (C4LG57 AA00)/Altima 2.5S (T4RG57 AA00)/Altima 3.5SE telle qu'illustrée (T4SG17 LD00). Mensualité de 187 $/237 $/207 $/297 $ /417 $ pour un terme de 60 mois avec acompte ou échange équivalent de 2250 $/2550 $/2525 $/2350 $/2200 $. Frais de transport et de pré-livraison de 1150 $/1150 $/1200 $/1275 $/1275 $ compris. Première mensualité requise à la livraison. Pour un temps limité, 0 $ de dépôt de sécurité sur les modèles 2007 de l'Altima, Sentra et Versa. Basé sur une allocation de 24 000 km par année avec 0,10 $/km extra. Taxes, immatriculation, assurances et obligations sur pneus neufs en sus. Frais d'inscription du contrat de 49 $ incluant les frais d'inscription du RDPRM requis à la livraison. †† Taux de financement à l'achat de 1% pour un terme jusqu'à 60 mois sur les modèles neufs 2007 de la Versa, Sentra et Altima. Frais de transport et de pré-livraison de 1150 $/1200 $/1275 $, taxes, immatriculation, assurances, frais d'inscription du contrat de 49 $ incluant les frais d'inscription RDPRM et obligations sur pneus neufs en sus. †, ††Voyez votre concessionnaire pour tous les détails. Offres disponibles seulement chez les concessionnaires participants. Les concessionnaires peuvent fixer leurs propres prix. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Les offres, disponibles uniquement auprès de Nissan Canada Finance pour un temps limité, sont sujettes à l'approbation de crédit, sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre et peuvent faire l'objet de changement sans préavis. *Le comptant initial est basé sur le prix comptant du véhicule comprenant les options, les accessoires, la livraison et les taxes applicables (climatisation, carburant, pneus, etc.) et excluant la TPS-TVQ. ‡Chez les concessionnaires participants. ‡‡Seuls les modèles Sentra, Altima et X-Trail, Xterra et Frontier 2006 sont admissibles au Programme pour diplômés. Les noms, logos, noms de produits, noms des caractéristiques et slogans de Nissan sont des marques de commerce utilisées sous licence ou appartenant à Nissan Motor Co. Ltd. et/ou à ses filiales nord-américaines.



PHOTO NATHAN DENETTE, PRESSE CANADIENNE

La nouvelle Toyota Camry hybride, voiture canadienne de l'année 2007.

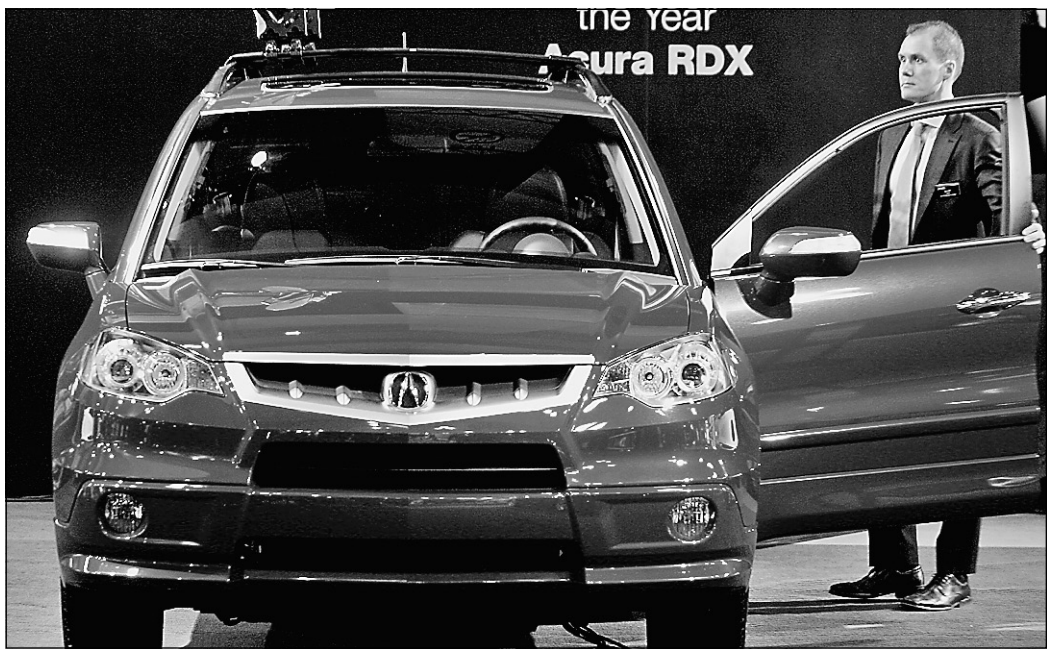


PHOTO NATHAN DENETTE, PRESSE CANADIENNE

L'Acura RDX, véhicule utilitaire de l'année 2007.

VOITURE CANADIENNE DE L'ANNÉE

L'AJAC couronne la Camry hybride

RAYMOND GERVAIS

La Toyota Camry hybride a remporté jeudi, le Prix de la voiture canadienne de l'année 2007. Ce prix est décerné chaque année par l'Association des journalistes automobile du Canada (AJAC) dans le cadre du Salon international de l'auto du Canada qui se déroule actuellement à Toronto.

La Toyota Camry hybride l'emporte sur neuf autres véhicules gagnants dans la catégorie Meilleur nouveau véhicule. C'est la première fois de l'histoire des prix qu'une voiture hybride remporte le titre de « Voiture de l'année ».

Au chapitre du Véhicule utilitaire sport (VUS) et des camionnettes, c'est l'Acura RDX qui est sorti grand gagnant parmi les 25 véhicules admissibles. Il a aussi remporté le prix du Véhicule utilitaire canadien de l'année 2007.

Jim Miller, vice-président exécutif chez Honda Canada, a déclaré que, « à l'occasion de son 20e anniversaire, Acura était fière de célébrer la nouvelle du prix décerné à l'Acura RDX. Ce prix met en évidence la technologie avancée du nouveau RDX, y compris les changements à débit variable du moteur turbo et la traction intégrale Super-Handling ».

Meilleure technologie nouvelle 2007

Dans la catégorie de la Meilleure technologie nouvelle 2007 de l'AJAC, c'est la Mercedes-Benz E320 Bluetec qui a remporté le prix. Grâce à la technologie de réduction des émissions diesel Bluetec, les moteurs diesel répondent aux nouvelles normes d'émission rigoureuses en Amérique du Nord et les consommateurs ont dorénavant accès aux nombreux avantages diesel dont les Européens bénéficient depuis longtemps.

« Le Prix de la technologie de l'année de l'AJAC a été instauré par un groupe de rédacteurs techniques afin de cibler les technologies nouvelles et innovatrices dont les avantages sont importants pour les consommateurs, a déclaré le président de l'AJAC Richard Russell Les prix décernés antérieurement concernaient tout type de technologie dont des pneus à affaissement limité, divers types de technologies hybrides et de suspensions. »

Parmi les plus récents gagnants de cette catégorie, mentionnons la Lexus pour son système à injection, la Honda Accord pour son système hybride en 2005, et la BMW pour sa technologie de directions Active en 2004.

La Saturn Sky Red Line a remporté le Prix du Meilleur nouveau design 2007. La Saturn Sky Red Line a été choisie grande gagnante de la catégorie design parmi 65 véhicules admissibles représentant l'ensemble des inscriptions aux Prix des Voitures canadiennes de l'année 2007. La BMW M Coupé et la Jaguar XK décapotable étaient finalistes dans cette catégorie.

« Les tendances arrivent et partent, mais un excellent design est là pour rester. C'est ce qui fait qu'un véhicule se démarque parmi des centaines de modèles, des milliers de variations et des millions de véhicules sur la route, a précisé Paul Williams, président du comité des Prix des Voitures canadiennes de l'année 2007 de l'AJAC.

Selon M. Williams, « les constructeurs introduisent au fil des ans un nombre croissant de nouveaux véhicules. Les consommateurs considèrent qu'il devient plus difficile de se tenir au courant des progrès du marché et des différences entre les véhicules. Chaque année, le programme des Prix des Voitures canadiennes de l'année répertorie tous les nouveaux véhicules, les soumet à un examen détaillé dans une situation concrète. Il ne s'agit pas d'un concours de popularité, mais bien d'un processus complet, objectif et fiable pour aider les consommateurs à prendre des décisions éclairées concernant leurs achats ».

Les résultats des votes sur la Voiture de l'année sont affichés sur le site Web de l'AJAC (**www.ajac.ca**) afin que les consommateurs les utilisent comme guide d'achats. Les résultats établissent des comparaisons entre les 13 catégories des gagnants qui ont été dévoilées le 21 novembre 2006. Les consommateurs peuvent notamment y trouver des donnés d'essais comparatifs – accélération, freinage, manœuvrabilité, espace de chargement – sur plus de 180 nouveaux véhicules représentant 65 inscriptions aux Prix des Voitures canadiennes de l'année 2007.

En cas d'urgence

CAA-QUÉBEC VOUS CONSEILLE

Qu'on le veuille ou non, dès qu'on se déplace en voiture, on est susceptible de tomber en panne ou d'être confronté à une situation d'urgence. Il est donc souhaitable d'avoir dans son véhicule une trousse d'urgence qui peut comprendre les éléments suivants :

> Lampe de poche (vérifiez de temps en temps les piles);
> Quelques pièces de 25 cents pour téléphoner;
> Triangles de sécurité réfléchissants ou fusées éclairantes;
> Un dossard avec des bandes réfléchissantes;
> Extincteur;
> Petite trousse de premiers soins;
> Balai à neige;
> Grattoir;
> Plaques antidérapantes (type « Traction Aids »);
> Petite pelle à long manche;
> Sac de matière abrasive (sable, litière à chat). Éviter le sel, lequel, en se répandant dans le véhicule, provoquerait de la corrosion;
> Une bonne provision de liquide à lave-glace;
> Câbles de survoltage de calibre 4 ou 6;
> Antigel pour conduites d'essence;
> Dégivreur de serrures (lors de grands froids, conservez-le sur vous);
> Papier essuie-tout (nettoyage des phares);
> Petite trousse d'outils (tournevis, pinces, etc.);
> Fusibles de rechange (système électrique du véhicule);
> Bottes, gants, tuque;
> Rouleau de ruban électrique;
> Un produit pour enlever la rouille (genre WD-40);
> Un produit lubrifiant contenant de la silicone.

Tout cela est un peu fonction de l'usage que vous faites de votre voiture durant l'hiver. Lors de certains déplacements, peut-être serait-il sage d'apporter un peu de nourriture ainsi qu'une boisson chaude dans un contenant isolant. De plus, une mise en garde s'impose. Tous ces objets devraient être rangés dans un sac imperméable.

Si vous devez emprunter certaines routes isolées, vous pourriez ajouter les articles suivants : couverture, vêtements chauds, boîte fermée hermétiquement et contenant allumettes, chandelles etc.

C'étaient là nos suggestions. Vous constaterez que nous avons mis beaucoup d'éléments mais c'est à vous de juger! Et rien ne vous empêche d'y ajouter des choses que vous considérez indispensables. Quand on se trouve en panne dans un secteur isolé par mauvais temps, mieux vaut avoir tout prévu!



Série 5



BMW 525i 2007 à partir de
665$* /mois pendant 36 mois
2,9% Taux de location

AUSSI DISPONIBLE ÉQUIPÉE DE LA TRACTION INTÉGRALE

INCLUANT LE PROGRAMME D'ENTRETIEN

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

Banlieue Ouest
Automobiles Jalbert
16710, aut. Transcanadienne
Kirkland
514.695.6662
514.343.3413
www.jalbert-auto.qc.ca

Laval
BMW Laval
2450, boul. Chomedey
450.682.1212
514.990.2269
www.bmwlaval.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
514.875.4400
www.bmwsaintejulie.com

Les taux de location sont ceux offerts par Services financiers BMW sur approbation de crédit uniquement quant au modèle BMW 525i 2007 en stock. Le PDSF pour le modèle BMW 525i 2007 de base est de 58600$. *Pour une location de 36 mois comportant une mensualité de 665$, un montant de 6634$ 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 taux de location applicable est de 2,9%. 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 33402$. La mensualité varie selon le montant emprunté et le dépôt / la valeur de la reprise. Le kilométrage annuel alloué est de 20 000 km; 0,25$ du kilomètre excédentaire. Des frais peuvent être exigés pour usure excessive. Offre sujette à disponibilité. Le véhicule doit être livré au plus tard le 31 mars 2007. Photo à titre indicatif seulement. Les modèles BMW 2007 achetés au Canada d'un concessionnaire BMW autorisé sont couverts par un programme d'entretien sans frais de 4 ans ou 80 000 kilomètres, selon la première éventualité.

3458503A

3461793

L'AUTO

Saleen Canada ne fournit plus à la demande

ÉRIC DESCARRIES
COLLABORATION SPÉCIALE



PHOTO PATRICK SANFAÇON, LA PRESSE ©

Joe Visconti, président de Saleen Canada, pourrait plus que doubler la capacité de son atelier de carosserie.

Prononcez le nom de Saleen devant un amateur de Ford Mustang et regardez ses yeux devenir pétillants. En effet, ceux qui rêvent d'une Mustang plus puissante ou plus exotique pensent d'abord à Saleen.

Le Texan Carroll Shelby a été le premier à découvrir le potentiel de performance de la Mustang en 1965. Il a réussi à convaincre Ford de la modifier en versions de haute performance et de course et d'en faire la commercialisation. Le Californien Steve Saleen prit la relève dans les années 80. Ce sorcier de l'automobile voyait bien qu'il y avait une demande pour ses Mustang au Canada mais importer aux États-Unis des Mustang répondant aux exigences légales canadiennes et les renvoyer au pays une fois modifiées, n'avait aucun sens au point de vue économique.

C'est alors que le Montréalais Joe Visconti suggéra de s'occuper de la transformation de Mustang en Saleen au Canada. Son commerce de voitures exotiques ou de grand luxe, à Dorval, Auto Bugatti, s'était déjà établi une belle réputation. L'homme d'affaires américain hésita car il ne croyait qu'en sa propre équipe. Il envoya quand même son vice-président Fred Blum chez Auto Bugatti. Ce que Blum vit dans les ateliers de carrosserie de l'entreprise québécoise le surprit tellement qu'il conseilla à Saleen de faire confiance à Joe Visconti, mentionnant même que l'ouvrage y serait supérieur à celui des ateliers californiens.

Ford du Canada aida Joe Visconti à monter un réseau d'une douzaine de concessionnaires Ford intéressés à afficher la spécialité Saleen. Dès la première année, Saleen Canada a trouvé 27 acheteurs de la S-281 de l'époque, tout un tour de force pour une voiture aussi exceptionnelle. En 2006, une quarantaine d'amateurs de la marque ont commandé leur Saleen canadienne mais déjà, M. Visconti prévoit qu'il lui faudra en construire de 80 à 100 l'an prochain.

Voici la camionnette S-331

Cette hausse de production est attribuable à l'arrivée d'un autre véhicule au sein de la gamme Saleen, le S-331. Il s'agit d'un pick-up basé sur le Ford F-150. Les ateliers de Saleen Canada ont dû mettre les bouchées doubles pour en construire un exemplaire, juste à temps pour le Salon de l'auto de Montréal. La camionnette y a connu tout un succès et déjà, le constructeur a une vingtaine de commandes fermes pour le S-331 qui est disponible en version de base avec V8 de 325 chevaux (59 000 $) ou suralimentée de 450 chevaux (69 000 $). Incidemment, la Saleen S-281 de base à 335 chevaux affiche un prix de base de 58 000 $ alors que la Supercharged suralimentée de 465 chevaux débute à 68 000 $.

Ces véhicules arrivent sous leur forme originale aux ateliers de Dorval où les techniciens de Saleen Canada en modifient d'abord la mécanique (suspension différente, moteur gonflé, échappements refaits) avant de passer à l'atelier de carrosserie où les pare-chocs originaux sont remplacés par des pièces Saleen. L'instrumentation et plusieurs détails intérieurs sont aussi remplacés par des pièces de Saleen. Roues et pneus d'origine sont remplacés par des pièces de performance.

Il faudra agrandir !

L'atelier de carrosserie de Saleen est déjà très occupé malgré ses 12 000 pieds carrés de surface. On y modifie une douzaine d'autos par jour, une capacité que l'on pourrait doubler. Mais M. Visconti croit que ce ne sera plus suffisant (on y répare aussi des voitures de grand luxe). Sur la trentaine de personnes qui œuvrent chez Auto Bugatti/Saleen Canada, une quinzaine est affectée à la carrosserie et à la finition extérieure. On y accepte même des clients particuliers qui veulent faire transformer leur Mustang GT en Saleen, ne serait-ce que partiellement.

HONDA

178$*/mois

FIT DX 2007
Location de 48 mois
0$ dépôt de sécurité
Incluant 96 000km.
Transport et préparation inclus
en location seulement.

198$*/mois

Financement à l'achat
à partir de 2,9%*

CIVIC DX 2007
Location de 48 mois. 0$ dépôt de sécurité. Incluant 96 000km.
Transport et préparation inclus en location seulement.

*Les offres de location-bail sont faites par Honda Canada Finance Inc., sur acceptation du crédit. Cette offre porte sur les véhicules neufs 2007 mentionnés ci-après. Période de location de 48 mois. Pour les véhicules, sont identifiés : a) le paiement mensuel, b) le montant initial requis ou échange équivalent, c) le montant au terme de la location. Berline Civic DX 5 vitesses (modèle FA1527E) : a) 198 $, b) 3 460 $, c) 12 964 $. Fit DX 2007 (modèle GD3727E) : a) 178 $, b) 3 873 $, c) 12 417 $. Franchise de kilométrage de 96 000 km; frais de 0,12 $ le 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. Photos à titre indicatif. L'offre n'est pas transférable et ne peut être jumelée. Voyez Honda Gabriel pour plus de détails. Offre d'une durée limitée sujette à changement sans préavis par le manufacturier.

OUI, ON A FAIT LE PLEIN

Honda Gabriel
7000, Henri Bourassa Est
Anjou
www.hondagabriel.com
(514)327-7777

Membre des concessionnaires Gabriel.
Un groupe, une force!
3458668A

La vieille technologie prime encore

ÉRIC DESCARRIES
EN ROULANT
COLLABORATION SPÉCIALE

Un groupe d'experts réunis à Cologne en Allemagne a choisi le V8 Chevrolet LS2R de Corvette comme le Meilleur moteur de sport motorisé de l'année, rapporte le magazine *Hot Rod*. En effet, plus de 50 concepteurs de moteur du monde entier (É.-U., Europe et Japon) ont choisi ce moteur au lieu de tout autre moteur à arbre à cames en tête. Incidemment, le V8 LS2R est à culbuteurs, une configuration mécanique qui a longtemps régné au sein de l'industrie automobile américaine et que bien des observateurs considèrent archaïque.

Les camionnettes Nissan en versions plus robustes

En plus d'un avant rafraîchi, la camionnette pick-up Titan de Nissan sera bientôt disponible dans des versions supplémentaires plus robustes devant aussi plaire à une clientèle commerciale. La version 2008 de ce produit construit aux États-Unis sera disponible dès juin prochain avec une cabine allongée et une caisse de huit pieds ou avec une cabine multiplace à quatre portes et caisse de sept pieds.

Le successeur de la Matrix s'en vient

Selon la publication spécialisée *Automotive News*, Toyota s'apprêterait à remplacer sa Matrix par un tout nouveau véhicule au printemps 2008. Cette fois, la nouvelle Toyota prendra la forme d'une hatchback semblable à celle de la Mazda3. *Automotive News* croit que l'auto s'appellera alors Blade. Cette auto est déjà commercialisée en Europe sous le nom de Auris et au Japon sous le nom de Blade. À cet endroit, elle est mue par un moteur à quatre cylindres de 2,4 litres qui fait 158 chevaux. Le moteur 1,8 litre de l'actuelle Matrix fait 126 chevaux.

Une boîte automatique à huit rapports pour BMW

Le constructeur allemand BMW proposera une boîte automatique à huit rapports d'ici 2009 ou 2010 afin de concurrencer Lexus qui en a déjà une dans sa LS 460, rapporte le magazine spécialisé *Automotive News*. Cette boîte à huit rapports développée par ZF Friedrichshafen sera disponible dans la BMW de Série 7 de nouvelle génération. Le principe des huit rapports devrait aider à diminuer la consommation du carburant.

Chery construira une usine en Russie

Selon l'agence *Reuters*, le constructeur chinois Chery considère la construction d'une usine pouvant produire 200 000 autos par année en Russie occidentale en 2009. Chery investirait quelque 200 millions dans cette usine. Chery considérait l'exportation des véhicules qui seront construits à cette usine.

Dodge ressuscitera le nom Demon

Vous souvenez-vous des compactes Dodge Demon ? Semble-t-il que Dodge ravivera ce nom au prochain salon de l'auto de Genève en mars prochain. Selon *Auto Week*, il s'agira d'un prototype de petit roadster à deux places destiné à tous les marchés du monde. Cette auto reconnaissable à sa grande calandre frappée d'une croix ne serait pas plus grosse qu'une Honda S2000.

Toyota Corolla 2007 Édition Spéciale.

TOYOTA

326$*/mois taxes inclus

- 0$ comptant
- Première mensualité gratuite
- Transport et préparation incluses

• Transmission automatique
• Air climatisé
• Groupe électrique
• Toit ouvrant
• Roues en alliage

TOYOTA Président
1920, Sainte-Catherine Ouest
(Centre-Ville coin St-Marc) Montréal
www.toyotapresident.com
(514)937-7777

Membres des concessionnaires Gabriel. Un groupe, une force!

ACCÈS TOYOTA

Mensualité à la location pour 60 mois offert par l'entremise de Toyota Services Financiers sur approbation du crédit. Kilométrage limité à 24 000 par année Photos à titre indicatif seulement Voir Toyota Président pour détails complets.

3462307A
3462563

L'AUTO

AUDI R8

Le Mans en héritage

LA PRESSE

Depuis la Ur-Quattro il y a 27 ans, jamais une Audi de série n'a marqué autant les esprits. Inspiré du concept Le Mans, la R8 a officiellement été dévoilée au salon de Toronto la semaine dernière. Le prix n'a pas encore été communiqué, mais les concessionnaires acceptent déjà les dépôts.

Habillée d'une structure en aluminium, l'exotique R8 cache dans sa partie médiane un moteur V8 4,2 litres (420 chevaux) à injection directe d'essence. Ce moteur à aspiration naturelle (lire: non suralimenté) est jumelé à une boîte à six rapports. Fidèle à son image de marque, la R8 est dotée d'un rouage intégral (quatre roues motrices) permanent. Est-ce à dire qu'elle ne craint pas nos hivers?



PHOTO CNW

La R8 a officiellement été dévoilée au salon de Toronto la semaine dernière.

CARRIÈRES
OÙ EST L'EMPLOI ?
Le samedi dans LA PRESSE

Venez vous faire PLAISIR
vroum-vroum
CHEZ mazda 2-20

CX-7 2007
à traction intégrale
Comptant de 2 105 $
À partir de 399$/mois*

ENTRETIEN GRATUIT*
* Tel que prescrit par le manufacturier
4 ANS OU 80 000 KM POUR TOUS LES MODÈLES CX9 2007

CX-9 2007
à traction intégrale
L'avantage Mazda, de l'espace et 7 passagers
À partir de 525$/mois*
Comptant de 4 605 $

mazda5 2007
Comptant de 1 205 $
À partir de 239$/mois*

mazda 3 2007 berline
Comptant de 1 170 $
À partir de 189$/mois*

mazda 3 2007 sport
Comptant de 1 170 $
À partir de 239$/mois*

PROGRAMME MAZDA POUR LES DIPLÔMÉS

Photos à titre indicatif. * Location 48 mois, 20 000 km par année. Transport et préparation de 1 390 $ CX-7 et CX-9, de 1 390 $ Mazda 5 et de 1 225 $ pour les Mazda 3. Immatriculation, assurances et taxes en sus.

mazda 2-20
Où vous trouverez beaucoup plus
2 ADRESSES POUR MIEUX VOUS SERVIR
DOLLARD-DES-ORMEAUX
3800, BOUL. DES SOURCES
Mtl 514-335-6331 • 514-685-5555
ÎLE PERROT
1, BOUL. DON-QUICHOTTE
Mtl 514-875-1925 • 514-453-3333
www.mazda220.com
3456598

Profitez vite de nos superbes offres.
UNE AUBAINE INCROYABLE SUR NOS TOUTES NOUVELLES CLASSES B, C, E 2007 ET SMART FORTWO 2006.

B200
319$* PAR MOIS
AVEC UN ACOMPTE DE 3 340 $
À
4,5%*
BASÉ SUR UN BAIL DE 39 MOIS
PDSF À PARTIR DE
31 400 $*

C280 AVANTGARDE
415$* PAR MOIS
AVEC UN ACOMPTE DE 4 350 $
À
4,25%*
BASÉ SUR UN BAIL DE 39 MOIS
PDSF À PARTIR DE
46 100 $*

E280 4MATIC^MC
750$* PAR MOIS
AVEC UN ACOMPTE DE 8 000 $
À
7,45%*
BASÉ SUR UN BAIL DE 39 MOIS
PDSF À PARTIR DE
65 500 $*

smart fortwo
smart fortwo pure coupé à partir de 16 700 $
C'est un petit prix à payer pour votre sécurité et votre protection.
> programme de stabilité électronique (esp®)
> freinage d'urgence assisté (bas) hydraulique
> quatre coussins gonflables de série
> la cellule de sécurité tridion
> système de freinage antiblocage (abs)
> Assistance smartmove (assistance routière 24 hrs)
199$*/mois
avec acompte de $1769
à 5,5%
pendant 39 mois

FINANCEMENT À PARTIR DE 2,9 % POUR NOS VÉHICULES Certifiés Étoiles^MC
NOS PLUS BRILLANTES ÉTOILES D'OCCASION.

Seuls les véhicules d'occasion Certifiés Étoiles incluent :
• Certification suite à une inspection en 150 points
• Garantie de jusqu'à 6 ans/120 000 km
• Assistance routière 24 h/24
• Pièces de rechange Mercedes-Benz d'origine uniquement
• Historique complet de l'entretien
• Recherche en ligne à certifiesetoiles.ca

Plus de 100 véhicules disponibles
VÉHICULES D'OCCASION CERTIFIÉS ÉTOILES
FINANCEMENT À PARTIR DE 2,9%*
Star Certified™ Pre-Owned Mercedes-Benz

C240 4MATIC^MC 2003 — 329 $/mois** loc. 24 mois ou 30 900 $ + taxes Seulement 53 000 km
C230 2006 — 399 $/mois** loc. 24 mois ou 36,900 $ + taxes Seulement 4 000 km
E320 2003 — $377/mois** loc. 24 mois ou 37,900 $ + taxes Seulement 66 000 km
$699/mois** loc. 24 mois ou 54,900 $ + taxes Seulement 55 000 km
ML320 2003 — $399/mois** loc. 24 mois ou 34,900 $ + taxes Seulement 49 000 km
ML350 2006 — $645/mois** loc. 24 mois ou 46,000 $ + taxes Seulement 47 000 km
S500 4MATIC^MC 2005 — $999/mois** loc. 24 mois ou 82,900 $ + taxes Seulement 30 000 km
S550 20[illegible] — $1,699/mois** loc. 24 mois ou 129,900 $ + taxes Seulement 5 000 km

3463106
West Island
Mercedes-Benz West Island
4525, Boul. St-Jean
Dollard-des-Ormeaux
(514) 620-5900
westisland.mercedes-benz.ca

Rive-Sud
Mercedes-Benz Rive-Sud
4844, Boul. Taschereau
Greenfield Park
(450) 672-2720
rivesud.mercedes-benz.ca

smart
Mercedes-Benz

FINANCING PROVIDED BY Mercedes-Benz Financial © Mercedes-Benz Canada Inc., 2007. *Offre de location-bail basée sur une B200/C230 Édition AVANTGARDE/E280 4MATICMC/smart fortwo pure coupé cdi 2006 neuve, disponible uniquement par l'intermédiaire de Services financiers Mercedes-Benz sur approbation du crédit, pendant une durée limitée. 319 $/415 $/750 $/199 $ par mois pendant 39/39/36/39 mois. Acompte ou reprise équivalente de 3 340 $/4 350 $/8 000 $/1 759 $ plus première mensualité, dépôt de garantie de 350 $/450 $/750 $/250 $ et taxes applicables dus à la date d'entrée en vigueur du bail. PDSF à partir de 31 400 $/46 100 $/65 500 $/16 700 $. Taux de location annuel de 4,5 %/4,25 %/7,45 %/5,5 %. Obligation totale : 16 131 $/21 035 $/35 900 $/9 530 $. Kilométrage limité à 18 000 km/an (0,20 $/0,20 $/0,25 $/0,20 $/km supplémentaire). Frais de transport et de préparation (jusqu'à 1 795 $; le concessionnaire peut facturer moins), d'immatriculation, d'enregistrement et d'assurance, ainsi que taxes et frais RRPMR en sus. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. B200 TURBO montrée avec jantes disponibles en tant qu'accessoires installés par le concessionnaire/C280 4MATICMC Édition AVANTGARDE montrée/E350 4MATICMC montrée. Offre pouvant changer sans préavis et ne pouvant être combinée à aucune autre offre. Détails chez un concessionnaire Mercedes-Benz ou dans un Centre smart. **Financement de 2,9 % disponible pour les véhicules Certifiés Étoiles des années-modèles 2003 à 2005 pendant jusqu'à 24 mois.** Location-bail de 24 mois avec kilométrage limité à 18 000 km/an (0,20 $ à 0,35 $ par km supplémentaire selon le modèle). Acompte ou reprise équivalente exigé(e) : 5 995 $ pour la Classe C et la Classe M, 7 995 $ pour la Classe E et 12 995 $ pour la Classe S.

L'AUTO

SALON DE LA MOTO DE MONTRÉAL

La première moto avec coussin gonflable

RAYMOND GERVAIS

Le Salon de la moto de Montréal ouvre ses portes le week-end prochain au Palais des congrès de Montréal pour la trentième année.

Question de donner un avant-goût de la belle saison aux motocyclistes et de leur faire connaître les dernières trouvailles de l'industrie dans le domaine.

L'événement est le rendez-vous de milliers d'amateurs de motos, de VTT et de scooters. L'an dernier, 39 884 personnes ont fait tourner les tourniquets du Salon.

Roger Saint-Laurent, directeur du Salon, explique que plusieurs nouveautés seront présentées cette année aux amateurs de motos. On y retrouvera entre autres la première motocyclette munie d'un coussin gonflable entièrement intégré. Le fabricant Honda a doté sa Gold Wing modèle GL1800AD, une moto de tourisme de grand luxe, d'un coussin gonflable de série. Le coussin est destiné à empêcher le conducteur d'être projeté par-dessus le guidon advenant une collision frontale avec un véhicule ou un autre objet.



PHOTO FOURNIE PAR HONDA CANADA

Le modèle GL1800AD Gold Wing de Honda est muni de série du premier coussin gonflable de l'industrie.

Bombardier devrait aussi présenter au public sa toute nouvelle Spider, une motocyclette de tourisme nouveau genre montée sur trois roues, deux à l'avant et une à l'arrière. Cette moto dont les lignes tiennent à la fois de la motoneige, d'un VTT et d'une moto vise une clientèle âgée entre 35 et 55 ans. La bête a fait de l'effet le 5 février, à l'occasion de son lancement. Même Jean Charest, en blitz préélectoral, s'était empressé de l'enfourcher.

Encore une fois, les constructeurs japonais et américains, mais surtout les Japonais, en mettront plein la vue aux amateurs de motos. Les constructeurs rivalisent entre eux pour présenter soit des nouveaux modèles ou des versions améliorées de leurs modèles existants.

Et performance ne rime pas toujours avec accélération ou vitesse, mais aussi tenue de route, freinage et stabilité de conduite.

Comme c'est le cas depuis le début des années 2000, les scooters dont les ventes ne cessent de croître avec la venue de cylindrés de 400 cc et de 650 cc, permettant à leurs utilisateurs de faire de la grande route, vont occuper une place importante au Salon. Il en sera de même pour les VTT qui eux aussi gagnent en popularité.

Pas de hausses à la SAAQ

Au chapitre des droits d'immatriculation, les motocyclistes ne verront pas leur prime augmenter cette année, la SAAQ n'ayant pas encore terminé ses études. L'an dernier, la rumeur d'une augmentation fulgurante des primes d'assurances s'était traduite par une baisse de la fréquentation au Salon ainsi que chez certains concessionnaires.

Une place importante est aussi réservée aux motos personnalisées (custom) et antiques. M. Saint-Laurent précise que la tendance cette année va vers les motos personnalisées de tourisme.

Par ailleurs, l'industrie note une diminution de la vente des motos sport et impute cette baisse de popularité à la menace d'une hausse des primes d'assurances.

En plus des motos de tous genres, les amateurs pourront se familiariser avec les différents accessoires sur le marché, équipement de protection et de sécurité. Les novices pourront aussi s'informer auprès des écoles de conduite pour connaître les prérequis à la conduite d'une motocyclette.

Depuis cinq ans, le Salon s'attarde sur la sécurité. Cette année, l'accent sera mis sur les pneus. Des manomètres seront distribués gratuitement aux motocyclistes pour les inciter à vérifier régulièrement la pression des pneus. Idéalement avant chaque balade et au maximum aux deux semaines, soutiennent les constructeurs. La surface de contact des pneus d'une moto sur le pavé varie de la grosseur d'une pièce de 25 cents à celle d'une carte de crédit. Il est donc très important de garder le contact avec la route, précise M. Saint-Laurent.

Finalement, Héma-Québec tiendra à nouveau une collecte de sang durant le Salon.

La toute nouvelle G.
Votre lettre de référence.



La toute nouvelle G35 2007
À partir de 39 990 $

La toute nouvelle berline G35 2007 d'Infiniti. L'ingénierie devient chimie. Entièrement redessinée, des phares avant jusqu'aux embouts du pot d'échappement. Vous ne regarderez plus jamais une voiture de la même façon. 306 chevaux. Sellerie de cuir avec garnitures intérieures en aluminium brossé inspiré du papier japonais traditionnel. De plus, elle est livrable avec une longue liste de technologies comme le système Bluetooth[MD], la reconnaissance vocale et le Studio sur roues[MC] de Bose[MD]. Pas surprenant qu'elle ait été nommée parmi les 10Best par le magazine Car & Driver. Pour en savoir plus sur la toute nouvelle G, visitez infini.ca.

3,9%
Taux de financement à l'achat
sur toute la gamme 2007 d'Infiniti

M35x 2007 d'Infiniti
Coupé G35 2007 d'Infiniti



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

INFINITI

3459719A

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

Offre de financement sur les modèles neufs de la berline G35 2007 d'Infiniti (G4TG77 AA00) du Coupé G35 2007 d'Infiniti (G2TG77 AA00) et de la M35X 2007 d'Infiniti (A4XG77 AA00). PDSF 39 990 $/47 200 $/59 900$ à un taux de financement à l'achat de 3,9 % sur 36 mois. Aucun comptant initial nécessaire. Les frais d'intérêts s'élèvent à 1560 $/1840 $/ 2336 $ pour un montant total à verser de 41 550 $/49 040 $/62 236 $. Taxes, assurance, immatriculation et frais d'enregistrement RDPRM de 77 $ en sus. Les concessionnaires peuvent fixer leurs propres prix. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. L'offre est disponible uniquement auprès des Services financiers Infiniti pour un temps limité, sous réserve de l'approbation du crédit, ne peut être jumelée à aucune autre offre et peut faire l'objet de changement sans préavis. Voyez votre concessionnaire Infiniti le plus près pour connaître tous les détails.

EN BREF

Un Cherokee diesel

Le constructeur DaimlerChrysler vient de mettre sur le marché canadien son premier gros véhicule utilitaire sport (VUS) alimenté au carburant diesel. Le Grand Cherokee 2007 est équipé d'un moteur Mercedes-Benz V-6 de 3,0 litres – diesel. Le constructeur affirme que le nouveau moteur est le moins gourmand de sa classe avec une consommation moyenne de 12 L/100 km en ville et de 9 L/100 km sur la route, lui octroyant une autonomie de 750 km. Le nouveau moteur sera disponible sur les modèles Grand Cherokee Larado, Limited et Overland 4X4. Daimler-Chrysler estime que son nouveau moteur augmente l'économie de carburant de 30 % sur la grande route et de 40 % en ville. Le prix de base du véhicule a été fixé à 48 750 $ pour un Jeep Grand Cherokee Laredo offrant des sièges chauffant avec revêtement en cuir, toit ouvrant, radio satellite et le système Quadra-Drive II. Les véhicules munis du moteur 3 litres – diesel seront disponibles à compter du mois de mars.
– Raymond Gervais

Une Suzuki intermédiaire

Selon la publication spécialisée *Automotive News*, le constructeur japonais Suzuki proposerait une nouvelle berline intermédiaire en remplacement de la Verona discontinuée l'année dernière. Koichi Suzuki, président des opérations américaines de la firme, n'a pas confirmé cette information. Certaines sources avancent que l'auto devrait nous arriver en tant que modèle 2009. Il semble qu'un moteur V6 soit dans les plans du constructeur.
- Éric Descarries

La R32 en Amérique

Automotive News a appris que Volkswagen AG aurait l'intention d'envoyer 5000 unités de sa puissante R32 aux États-Unis en tant que modèle 2008. Cette petite bombe arriverait chez nos voisins du Sud (et possiblement au Canada) dès août. Parmi ses caractéristiques, soulignons le moteur V6 de 3,2 litres, le double embrayage, la boîte manuelle à six rapports dont le passage peut se faire avec aide électronique et la traction intégrale. Volkswagen suggère aux clients potentiels de commander l'auto par Internet plutôt que de visiter leur concessionnaire local.
– Éric Descarries

À CHACUN SON CHOIX
ARTS SPECTACLES
Tous les jours dans
LA PRESSE

JEEP **GRAND CHEROKEE (1999-2004)**

Civilisé, efficace mais peu fiable



Jeep Grand Cherokee Limited 2001
PHOTO FOURNIE PAR DAIMLERCHRYSLER

JEAN-FRANÇOIS GUAY
VÉHICULES D'OCCASION
COLLABORATION SPÉCIALE

Jeep laissera à jamais l'empreinte de ses quatre roues motrices dans la catégorie des véhicules utilitaires. Officiellement, la marque Jeep a été établie en 1950. Auparavant, le premier Willys MB, ancêtre de l'actuel TJ, avait vu le jour en 1941 pendant la Deuxième Guerre mondiale. Mais le premier Jeep civilisé fut le Wagoneer en 1963. Confortable et silencieux, ce Jeep à quatre portes a été le premier véhicule utilitaire sport de l'histoire. Son descendant, le Grand Cherokee, a été aux cours des 15 dernières année l'une des principales références de cette catégorie en pleine mutation.

Dévoilé en 1992, le Grand Cherokee devait remplacer le «petit» Cherokee (maintenant baptisé Liberty en Amérique du Nord, mais il conserve le nom de Cherokee en Europe). Toutefois, face aux protestation des inconditionnels du Cherokee, Jeep était revenu sur sa décision d'abandonner son modèle fétiche. Ce volte-face avait permis, notamment, au Grand Cherokee d'emprunter la voie du luxe pour devenir l'utilitaire sport que l'on connaît aujourd'hui. La deuxième génération du Grand Cherokee est apparue en 1999, alors que la troisième génération s'est pointée dans les salles d'exposition en 2005.

Entre 1999 et 2004, selon la version, le Grand Cherokee confiait sa motricité à un six cylindres en ligne de 4 litres ou à un V8 de 4,7 litres. Si la puissance du six cylindres est demeurée stable à 195 chevaux, celle du V8 est passée en 2002 de 235 à 260 chevaux dans la version HO. En 2001, la transmission automatique à quatre rapports a été remplacée par une boîte à cinq rapports avec le V8 de 4,7 litres. Par ailleurs, aucune boîte manuelle ne figurait dans le catalogue. Dans cette catégorie, seulement les Nissan Pathfinder (1996-2004) et Toyota 4Runner (1999-2000) pouvaient être commandés avec une transmission manuelle.

En 1999, il était possible de commander un Grand Cherokee à deux roues motrices. À partir de 2000, le rouage à quatre roues motrices était de série. Ainsi, la version Laredo était pourvue de la boîte de transfert en prise maintenue Select-Trac avec gamme basse (Lo). Plus sophistiquée, la boîte de transfert sur demande Quadra-Trac II avec gamme basse équipait les versions Limited et Overland (en option sur la Laredo). Jumelé aux essieux Vari-Lok, le système Quadra-Trac II était capable de diriger le couple du moteur vers une seule roue motrice. Ce qui permettait au Grand Cherokee d'être l'un des VUS les plus efficaces de sa catégorie sur terrain difficile.

Compte tenu de la piètre réputation du Grand Cherokee en matière de fiabilité, il est important de faire vérifier l'ensemble du véhicule. Tout particulièrement le groupe motopropulseur, les suspensions, le système de freinage, et le climatiseur.

VALEUR SUR LE MARCHÉ*

2004	PDSC**	20 000 km	40 000 km	80 000 km
Laredo	41 500$	23 000$	21 800$	19 400$
Rocky Mountain	42 020$	23 400$	22 300$	19 800$
Columbia HO	43 615$	23 700$	22 500$	19 900$
Limited (cuir)	47 560$	23 700$	22 400$	19 800$
Limited HO (cuir)	51 325$	23 700$	22 400$	19 800$
Overland	53 270$	24 700$	23 300$	20 500$

2003	PDSC**	30 000 km	60 000 km	90 000 km
Laredo	40 980$	20 000$	18 900$	16 600$
Limited (cuir)	47 035$	21 300$	20 100$	17 700$
Limited HO (cuir)	48 325$	21 700$	20 500$	18 000$
Overland	52 750$	22 100$	20 800$	18 200$

2002	PDSC**	40 000 km	80 000 km	120 000 km
Laredo	40 730$	20 500$	17 400$	15 100$
Limited (cuir)	46 610$	22 000$	18 900$	16 200$
Limited HO (cuir)	47 900$	22 000$	18 900$	16 300$
Overland	51 850$	22 500$	19 300$	16 500$

2001	PDSC**	50 000 km	100 000 km	150 000 km
Laredo	41 515$	17 900$	15 100$	13 200$
Limited (cuir)	47 705$	18 900$	16 000$	13 900$

2000	PDSC**	60 000 km	120 000 km	150 000 km
Laredo	40 190$	15 400$	13 500$	11 000$
Limited (cuir)	46 545$	16 700$	14 600$	11 900$

1999	PDSC**	70 000 km	140 000 km	175 000 km
Laredo	38 625$	14 000$	11 800$	10 000$
Limited (cuir)	46 235$	15 000$	12 800$	11 000$

* Modèle à moteur V8 de 4,7 litres ** Prix de détail suggéré par le constructeur
Source : Guide d'évaluation Hebdo

CAMPAGNES DE RAPPEL

- Défectuosité des ceintures de sécurité. (1999-2000)
- Vice de conception des collecteurs d'admission et d'échappement du moteur 6L. (1999-2002)
- Mauvais gonflage du coussin de sécurité côté passager. (2000)
- Mauvaise conception du réservoir de carburant. (2000)
- Défectuosité du boîtier de direction. (2000-2001)
- Les pales du ventilateur de refroidissement pourraient se détacher. (2000-2002)
- Défectuosité des jauges et lampes témoins du tableau de bord. (2002)
- Mauvaise conception du tuyau d'évent et du clapet anti-retour du réservoir de carburant. (2002)
- En cas de collision, mauvaise étanchéité du système d'alimentation en carburant. (2002)
- Défectuosité de l'élément chauffant des sièges. (2003-2004)
- Usure prématurée du revêtement des fils électriques du moteur 6L. (2004)
- Défectuosité de la boîte de direction assistée. (2004)

Source : Transport Canada

ON AIME

- Les nombreuses versions
- L'efficacité du rouage intégral

ON AIME MOINS

- Sa fiabilité problématique
- Le vacillement des suspensions

GARANTIE D'ORIGINE

- **Générale** 3 ans ou 60 000 km
- **Groupe motopropulseur :** 3 ans ou 60 000 km (1999-2000)
- **Groupe motopropulseur :** 5 ans ou 100 000 km (2001-2002)
- **Groupe motopropulseur :** 7 ans ou 115 000 km (2003-2004)
- **Perforation :** 5 ans ou 100 000 km

PRINCIPAUX CHANGEMENTS

2005
- Nouvelle génération

2004
- Retouches esthétiques

2003
- Freins et direction améliorés

2002
- V8 4,7 litres HO
- Pédales ajustables

2001
- Boîte automatique à 5 rapports

2000
- Modèle à 2 roues motrices discontinué

1999
- Nouvelle génération
- Moteur V8 4,7 litres

COÛT DES PIÈCES DE REMPLACEMENT*

Amortisseur arrière :	81$**
Silencieux d'origine :	423$
Alternateur d'origine :	593$
Démarreur d'origine :	419$
Freins avant (plaquettes) :	73$
Disque de freins avant :	75$**
Disque de freins arrière :	74$**

* Modèle Grand Cherokee Limited V8 2004 ** Prix à l'unité
Source : concessionnaire Jeep



C'est un petit prix à payer pour votre sécurité et votre protection.

smart fortwo pure coupé à partir de 16 700 $
199 $*/mois avec acompte de 1 769 $ | à 5,5 % pendant 39 mois

> programme de stabilité électronique (esp®) qui vous permet de garder le contrôle
> freinage d'urgence assisté hydraulique (bas) qui lance le freinage en cas de panique
> 4 coussins gonflables de série
> le rigide cadre en acier de la cellule de sécurité tridion fait de la smart l'un des véhicules les plus sécuritaires de son segment
> système de freinage antiblocage (abs) avec répartition électronique de la force de freinage

>> Faites l'essai routier d'une smart fortwo ! Les Centres smart se trouvent exclusivement dans certaines concessions Mercedes-Benz.

smart Centre Montréal, 7800 boul Décarie, Montréal, QC, (514) 735-3581
smart Centre West Island, 4525 boul St-Jean, Dollard-des-Ormeaux, QC, (514) 620-5900
smart Centre Rive-Sud, 4844 boul Taschereau, Greenfield Park, QC, (450) 672-2720
smart Centre Laval, 3131 Autoroute 440 Ouest, Laval, QC, (450) 681-2500

© smart Canada, une division de Mercedes-Benz Canada Inc., 2007. *Offre de location-bail basée sur une smart fortwo pure coupé cdi 2006, disponible uniquement par l'intermédiaire de Services financiers Mercedes-Benz sur approbation du crédit. 199 $ par mois pendant 39 mois. Acompte ou reprise équivalente de 1 769 $ plus première mensualité, dépôt de garantie de 250 $ et taxes applicables dus à la date d'entrée en vigueur du bail. PDSF à partir de 16 700 $. Taux de location annuel de 5,5 %. Obligation totale : 9 530 $. Kilométrage limité à 18 000 km/an (0,20 $/km supplémentaire). Frais de transport et de préparation, d'immatriculation et d'assurance, ainsi que taxes et frais RRPMR en sus. Dans les Centres smart participants. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Offre sujette à la disponibilité de véhicules et pouvant être annulée ou modifiée sans préavis. Détails dans un Centre smart.
FINANCEMENT OFFERT PAR Services financiers Mercedes-Benz

Conçue pour vous protéger :

la cellule de sécurité tridion.

3462804A
MEB168_0214 3462805

L'AUTO













PHOTOS MARTIN TREMBLAY, *LA PRESSE* ©

ON AIME

- Impressionner les voisins avec toute cette technologie à bord
- Prendre place sur la banquette arrière
- Entendre le tic-tac de notre montre à 100 km/h

ON AIME MOINS

- Voyager et laisser certaines valises derrière
- Conduire alors que les passagers, eux, s'amusent
- Savoir ce qu'il en coûtera le jour où la garantie arrivera à échéance

CE QU'IL FAUT RETENIR

- **Fourchette de prix :** 86 400 $ à 98 700 $
- **Frais de transport et de préparation :** 1775 $
- **Garantie de base :** 48 mois / 80 000 km
- **Consommation moyenne obtenue au cours de l'essai :** 12,6 L/100 km
- **Concurrentes :** Audi A8, BMW Série 7, Mercedes Classe S
- **Moteur :** V8 DACT 4,6 litres
- **Puissance :** 380 ch à 6 400 tr/mn
- **Couple :** 367 lb-pi à 4 100 tr/mn
- **Poids :** 2025 kg
- **Rapport poids / puissance :** 5,3 kg/ch
- **Accélération 0-100 km/h :** 7,1 secondes
- **Mode :** propulsion (roues arrière motrices)
- **Transmission de série :** automatique 8 rapports
- **Transmission optionnelle :** aucune
- **Direction / diamètre de braquage (mètres) :** crémaillère / 10,9 mètres
- **Freins avant / arrière :** disque/disque
- **Pneus :** 235/50VR18
- **Capacité du réservoir de carburant / carburant recommandé :** 84 litres / super

LEXUS **LS460 L**

Chauffeur demandé

Entrer dans cette Lexus LS460, c'est voler de surprise en surprise. L'habitacle, de très belle présentation, de cette limousine recèle tout ce qu'il faut pour survivre. Ne manque que le chauffeur pour pleinement goûter à cet espace taillé sur mesure pour un épicurien et faire baver d'envie tous les badauds.

ÉRIC LEFRANÇOIS
BANC D'ESSAI
COLLABORATION SPÉCIALE

Ne vous y trompez pas, la LS existe en deux formats. Il y en a une plus longue que l'autre. C'est incidemment avec celle-ci que nous avions rendez-vous. Plus longue et aussi plus chère, la LS460 L (c'est sa dénomination) dépasse la version régulière de 130 millimètres et entraîne un débours additionnel de 12 300 $.

Ses proportions de limousine aplatie trompent l'œil. Son coefficient de traînée aérodynamique aussi (Cx : 0,26). Pourtant, les dimensions extérieures et intérieures de la japonaise valent celles de ses concurrentes allemandes (Audi A8, BMW Série 7 et Mercedes Classe S) ou anglaise (Jaguar XJ).

On y pénètre avec une excitation d'adolescent à la veille d'un rendez-vous amoureux. C'est sans doute pourquoi nous hésitons franchement à égrener dans cette page l'interminable liste des douceurs à bord. De peur d'en oublier sans doute. En fait, est-ce bien une automobile ? nous sommes-nous demandé en prenant place à l'arrière.... Voluptueusement calé dans un siège individuel climatisé et chauffant, le passager peut régler sa propre ambiance climatique. Chacune des places assises semble être munie de tous les réglages électriques imaginables. Faux. La meilleure place qui soit à bord de cette voiture se trouve à droite, derrière le passager avant. En plus de toutes les fonctions attribuées aux autres sièges, celui de droite a notamment une fonction massage. En revanche, les deux occupants devront se partager le même écran pour visionner leur DVD favori, le même compartiment réfrigéré ou encore la même tablette style aviation. Et pour vous soustraire au regard de vos admirateurs, il suffit d'appuyer sur un bouton (celui-ci, pas celui-là...) et des jalousies émergent des portières et de la plage arrière pour se superposer aux glaces et à la lunette. Tous ces petits bonheurs sont à votre portée... à condition de régler la facture de quelques options. Et cela va vous coûter cher. Très cher ! Êtes-vous bien assis ? Tenez, par exemple, sur la version essayée dont le prix de départ affiché est de 98 700 $, il faut prévoir un débours additionnel qui équivaut au prix demandé pour une Camry de base (24 000 $), pour retenir toutes les petites douceurs concoctées par les ingénieurs nippons.

Tous les petits bonheurs sont à votre portée... à condition de régler la facture de quelques options. Et cela va vous coûter cher. Très cher ! Êtes-vous bien assis ? Sur la version essayée dont le prix de départ affiché est de 98 700 $, il faut prévoir un débours additionnel qui équivaut au prix demandé pour une Camry de base (24 000 $).

Après avoir vécu cette parenthèse de millionnaire, le moment est venu de passer à l'avant, où l'ambiance est tout aussi raffinée mais ô combien plus complexe. Comme il en a été question dans notre chronique du 29 janvier dernier (*Manon, pèse sur le bouton !*), seule une étude approfondie du manuel du propriétaire permettra de répertorier, bien sûr, mais aussi de comprendre le fonctionnement de toutes les commandes. Il y en a partout. Bref, tout cela est génial, mais beaucoup trop accaparant pour celui qui doit conduire.

La plus grande déception – et elle est de taille – survient au moment de soulever le couvercle du coffre. Le volume réservé aux bagages rivalise avec celui d'une Corolla, sans possibilité de prolonger l'espace utile à l'intérieur de l'habitacle.

Sur un nuage

À moins de pouvoir compter sur les services d'un chauffeur, le propriétaire de ce morceau de bravoure technologique aura à prendre le volant. Il pourra par contre compter sur la générosité du V8 4,6 litres. Il se met en marche, sans la moindre vibration, après avoir appuyé sur le bouton « start-stop ». Reste à déplacer le levier sur Drive, et voilà la Lexus partie sans un cri et juste un chuchotement seulement audible de l'extérieur. Et encore. La discrétion mécanique tient aussi à l'emploi d'une boîte automatique comportant pas moins de huit rapports. Oui, huit rapports. Du jamais vu ! Avec un nombre pareil, le 4,6 litres s'évite naturellement de grimper dans les tours et du coup d'avaler férocement l'essence super.

Elle est lourde (2025 kg) et pourtant, sans effort apparent, la LS se hâte avec douceur, clouant sur place nombre de prétendues sportives. Les accélérations sont franches, les reprises aussi. Et si le cœur vous en dit, il est également possible de sélectionner manuellement les rapports de boîte, histoire de s'offrir quelques frissons.

Style « tapis volant »

Les suspensions fort bien conçues sont pilotées, ce qui autorise un amortissement souple et procure à l'auto un style « tapis volant ». Un contrôle permanent de la charge et de l'assiette est également inclus pour préserver le caractère plutôt placide de cette berline de la haute.

Sur la route, le poids de l'auto se fait sentir dans les courbes abordées un peu trop vite, mais le choix de ne pas brider outre mesure le roulis fournit au conducteur des indications sûres de ses excès d'optimisme. Contrairement à une Série 7, voire une A8, la LS n'apprécie guère les routes qui ressemblent à un plat de spaghettis. Elle préfère les beaux quartiers de Westmount, la Grande-Allée et les autoroutes monotones. Elle les affectionne tant et si bien que l'on n'aura à se méfier que d'une chose : s'endormir au volant.

En fait, écrire que cette Lexus procure des sensations serait une erreur. Elle coupe au contraire du monde extérieur mais assure servilement les tâches pour lesquelles elle a été conçue. Le conducteur ne puisera jamais dans ses acquis passés des cours de pilotage pour la maîtriser. La fée électronique s'en charge à sa place. Le contrôle dynamique de trajectoire et de motricité veille à l'inscrire dans la trajectoire désirée sans sourciller exagérément. Elle aurait sans doute été plus étincelante avec une monte pneumatique plus adhérente, ce qui lui aurait également permis de freiner sur une distance plus raisonnable. À ces récriminations auxquelles il est toujours possible de remédier en adoptant des pneus plus performants, il convient d'ajouter une direction engourdie qui se garde de nous révéler parfois l'angle des roues directrices. Pour tout dire, on s'étonne que Lexus ait négligé la partie dynamique de son vaisseau amiral au profit d'accessoires que certains jugeront superflus. En effet, comment expliquer l'absence d'un rouage intégral, d'une direction à démultiplication variable ?

En revanche, elle se stationne toute seule. À l'aide d'une armée de capteurs et de l'œil de la caméra de recul, la LS460 peut effectuer un stationnement parallèle sans requérir votre assistance. Écrire que la programmation de ce dispositif baptisé Advanced Parking Guidance System (APGS) est d'une étonnante facilité serait un leurre. C'est compliqué et le système agit beaucoup trop lentement pour être efficace.

Sans doute parce que la LS460 honore avant tout sa mission première, c'est-à-dire transporter dans les meilleures conditions de confort et de sécurité possible. Le but est magistralement atteint, mais c'est au prix fort pour des adeptes qui, il est vrai, ne comptent pas.

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



BOÎTE VERTE

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

« Dès 2001, le président Bush a systématiquement reconnu l'existence des changements climatiques et le rôle de l'homme dans cette situation. »

— JOHN MARBURGER, directeur du bureau américain de la science et de la technologie, 7 février 2007.

« La planète se réchauffe. Le débat fondamental : est-ce de cause naturelle ou humaine ? »

— GEORGE W. BUSH, 29 mars 2006.



PHOTO FOURNIE PAR SILENCE INC.

UN « BIG WHEEL » ÉLECTRIQUE FAIT AU QUÉBEC

Ennuyantes, les voitures électriques ? Ce n'est peut-être par le cas du PT2, un véhicule à trois roues à moteur électrique qui a toute une gueule. Deux entreprises québécoises, Electric Big Wheels et T-Rex, se sont associées afin de fonder Silence inc., la société derrière le PT2, qui est ni plus ni moins qu'un T-Rex modifié pour ne consommer aucun carburant. La cylindrée à essence du T-Rex a été remplacée par un moteur électrique de plus de 100 kilowatts, dont l'autonomie se situe entre 200 et 400 kilomètres, selon son fabricant. Le véhicule ne pèse que 400 kg et peut atteindre une vitesse de pointe de 200 km/h, une statistique intéressante d'autant que la forme de ce véhicule suggère qu'il doit être particulièrement maniable, même à haute vitesse. Pour le moment, on ne sait pas si ce véhicule a le droit de circuler sur les routes publiques. Les premiers exemplaires du PT2 seront néanmoins mis en vente dès ce printemps, à un prix de détail annoncé de 50 000 $.

DES NORMES CANADIENNES EN 2011



PHOTO REUTERS

Mieux vaut tard que jamais. Même si plus tôt aurait été préférable pour les neiges éternelles, finalement pas si éternelles que ça. Le gouvernement Harper a déclaré la semaine dernière qu'il allait finalement réglementer la consommation de carburant des véhicules neufs vendus au Canada, et ce dès 2011. Le niveau d'émissions de gaz à effet de serre sera aussi limité. En 2010, le niveau d'émissions de GES au Canada sera de 46 % supérieur à l'objectif fixé par Kyoto pour 2012, selon les experts. C'est pourquoi le gouvernement conservateur estime que cette cible sera impossible à atteindre, préférant fixer des objectifs plus conservateurs.

UN PREMIER BOXER DIESEL POUR SUBARU

La marque automobile japonaise Subaru dévoilera un premier moteur turbodiesel à cylindres à plat (boxer), à l'occasion du Salon de l'auto de Genève, le mois prochain. Il s'agit d'une première, tant pour Subaru que pour l'industrie automobile. Selon Subaru, la configuration unique de cette cylindrée en fait un moteur étonnamment silencieux qui n'émet que très peu de vibrations, comparativement aux autres moteurs diesel sur le marché. Destiné au marché européen seulement pour le moment, ce moteur devrait être présenté sur un véhicule de production qui sera mis en vente à partir de l'année prochaine. Jumelé à une transmission intégrale, on peut imaginer que le couple élevé de la technologie diesel sera exploité à fond.

Toyota remporte trois Prix EnerGuide 2007

PRESSE CANADIENNE

OTTAWA — Le ministre des Ressources naturelles, Gary Lunn, a annoncé mercredi la publication du *Guide de consommation de carburant 2007*. Il a du même coup publié les noms des gagnants des Prix EnerGuide 2007 pour les nouveaux véhicules les plus écoénergétiques vendus au Canada.

La Mazda MX-5 est primée parmi les autos à deux places; la Toyota Yaris chez les sous-compactes; la Honda Civic Hybrid chez les compactes; la Toyota Prius parmi les intermédiaires, tandis que la Hyundai Sonata l'emporte dans la catégorie des grandes berlines.

Du côté des familiales, la Honda Fit l'emporte; la Ford Ranger et la Mazda B2300 sont les gagnantes ex aequo en ce qui concerne les camionnettes; et la Toyota Sienna l'emporte parmi les fourgonnettes.

Les consommateurs peuvent par ailleurs utiliser le *Guide de consommation de carburant 2007* pour comparer les cotes de consommation de carburant et les émissions de dioxyde de carbone des automobiles et des véhicules légers vendus au Canada. On peut se procurer ce guide chez les concessionnaires de véhicules neufs participants, dans la plupart des bureaux d'immatriculation des véhicules, les succursales participantes des coopératives d'épargne et de crédit du Canada et des caisses Desjardins au Québec, les bureaux participants de l'Association canadienne des automobilistes partout au pays ou dans le site Internet **www.vehicules.gc.ca**.

GM Canada
L'ÉVÉNEMENT
ON GAGNE
Vous pourriez gagner un des 100 superbes véhicules 2007[1].

AVEO LS 2007

PRIX À L'ACHAT
12 990 $[2]
Le meilleur prix de sa catégorie[3].

COBALT LT 2007

Le modèle LT peut être gagné dans le cadre de la promotion.
MENSUALITÉ
206 $[4]
Comptant : 1 512$
Location : 48 mois
239 $[4] Comptant : 0$ Location : 48 mois
Préparation et frais de transport de 1 095 $ INCLUS

OPTRA[5] 2007

MENSUALITÉ
189 $[4]
Comptant : 1 748 $
Location : 60 mois
221 $[4] Comptant : 0$ Location : 60 mois
Préparation et frais de transport de 1 095 $ INCLUS
Ce véhicule ne peut être gagné dans le cadre de la promotion.

HHR LS 2007
★★★★★
Sécurité 5 étoiles[5]

MENSUALITÉ
249 $[4]
Comptant : 1 970 $
Location : 48 mois
292 $[4] Comptant : 0$ Location : 48 mois
Préparation et frais de transport de 1 095 $ INCLUS
Ce véhicule ne peut être gagné dans le cadre de la promotion.

EQUINOX 2007
★★★★★
Sécurité 5 étoiles[5]

MENSUALITÉ
289 $[4]
Comptant : 3 647 $
Location : 48 mois
368 $[4] Comptant : 0$ Location : 48 mois
Préparation et frais de transport de 1 150 $ INCLUS
Ce véhicule ne peut être gagné dans le cadre de la promotion.

CHEVROLET
Nouvelle année, nouvelle gamme. Redécouvrez Chevrolet.
chevrolet.gmcanada.com
3456007A
3456035A
3456033

Les conditions de l'offre sont à lire avant de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, réservées aux particuliers, s'appliquant aux modèles neufs 2007 suivants : Aveo (1TD69/R7A), Optra5 (1JD48/R7A), Cobalt (1AL69/R7A), Cobalt (1AT46/R7A), Equinox (1LF26/R7A), HHR (1AT46/R7A). Les modèles illustrés comprennent certaines caractéristiques offertes en option à un coût additionnel. Conditionnel 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. Aucun achat requis. Le concours est ouvert aux résidants du Canada qui sont majeurs dans leur province de résidence. Le concours prend fin le 28 février 2007. À l'ouverture du concours, les véhicules de l'année modèle 2007 suivants seront disponibles comme prix : Chevrolet – Aveo LS berline5 portes, Cobalt LT berline/coupé, Avalanche LS, Silverado LT 1500 multiplace ; Pontiac/Buick/GMC – Wave berline5 portes, G5 SE berline/coupé, Lucerne CXL V6, Acadia SLT TA, Sierra SLE 1500 multiplace ; Saturn – Aura XE, Outlook XR 4RM, Sky Red Line. Les gagnants d'un prix constitué d'un véhicule recevront un véhicule différent de celui montré. Les gagnants potentiels devront répondre correctement à une question réglementaire d'ordre mathématique. Les chances de gagner un véhicule fluctueront pendant la période du concours en fonction du nombre de participations reçues. En se basant sur 500 000 participations, les chances de gagner un des véhicules assignés à une région est de 1 sur 5 000. 2. À l'achat, préparation incluse. Frais de transport de 1 045 $, frais d'immatriculation, assurance et taxes en sus. 3. Catégorie des voitures économiques. Selon l'information disponible sur les modèles concurrents au moment de la publication. 4. À la location, paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois (60 mois pour l'Optra5). Frais de transport et préparation inclus. Frais d'immatriculation, assurance et taxes en sus. 5. Sécurité 5 étoiles pour le conducteur et le passager avant lors des tests d'impacts frontaux et pour les passagers avant et arrière lors des tests d'impacts latéraux pour la HHR et l'Equinox, la plus haute cote de sécurité décernée par le gouvernement américain. Essais effectués par la National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA). Le concessionnaire peut vendre ou louer à un prix moindre. **Pour de plus amples renseignements ou pour obtenir le règlement complet du concours, passez chez votre concessionnaire participant, composez le 1 800 463-7483 ou visitez gmcanada.com.**



VÉRIFIEZ AVANT DE VOUS FAIRE ROULER
Pour vous informer, comparer, acheter ou vendre, consultez le nouveau carrefour incontournable de l'automobile.
monVOLANT.CA

L'AUTO

Avant la Mini, la Minor

ALAIN RAYMOND
RÉTROVISEUR
COLLABORATION SPÉCIALE

Bien avant la Mini. Appelée en ses débuts Mini-Minor, et bien après aussi. En effet, la vénérable Morris Minor a vécu 23 ans, de 1948 à 1971, une éternité pour une automobile. Et les connaisseurs de voitures anglaises vous raconteront que Minor et Mini avaient toutes les deux le même « père », le génial Alec Issigonis (1906 – 1988), un ingénieur britannique d'origine grecque.

Coupée en deux

C'est à Issigonis que William Morris, fondateur de la marque du même nom établi à Oxford, confie après la guerre le mandat de concevoir une petite voiture abordable et économique qui soit aussi spacieuse et agréable à conduire. Le fait que l'ingénieur soit aussi amateur de voitures de course est un atout indéniable, mais la première version du prototype déplait à Issigonis. En fait, il la trouve esthétiquement « maladroite » et demande immédiatement au responsable du design de « couper la voiture en deux dans le sens de la longueur et de l'élargir de 10 cm en éloignant les deux moitiés… » Observez le léger relief le long du centre du capot et vous verrez où sont passés ces centimètres !

La Morris Minor fait donc ses débuts en 1948. Le public l'adopte sans tarder et la Minor deviendra, quelques années plus tard, la première voiture anglaise à dépasser le million d'exemplaires. Ce succès est partiellement attribuable à l'agrément de conduite que procure la Minor. Sa suspension avant indépendante à barres de torsion et surtout sa direction à crémaillère autorisent une agilité et une tenue de route réservées à l'époque aux voitures sport. Les premières Minor sont animées par un 4 cylindres de 918 cc développant 27 chevaux. Évidemment, ce n'est pas beaucoup, mais la petite Minor réussit quand même à dépasser les 100 km/h en vitesse de pointe et se paye en 1951 une première place en catégorie aux 12 Heures de Sebring !

Morris devient en 1952 une division de British Motor Corporation. Un an plus tard, BMC équipe la Minor d'un moteur plus puisant provenant de chez Austin. Ce moulin de 803 cc qui développe 32 chevaux procure à la Minor de meilleures prestations. Toujours en 1953, outre les berlines à deux et quatre portes, la Minor se décline en deux nouvelles versions : le charmant cabriolet Tourer, et la pratique familiale Traveller. Quatre ans plus tard arrive la Minor 1000 animée par le « gros » moteur de 948 cc de l'Austin A35 dont les 37 chevaux permettent à la petite anglaise joufflue d'atteindre 120 km/h. C'est alors que s'opère le changement d'image de la Minor, une voiture jusque-là pépère, qui commence à plaire aux jeunes automobilistes.

Le million

Au début des années 60, la production de la Minor dépasse le chiffre magique d'un million d'unités, un événement qui sera marqué par la sortie de 1500 Minor peintes couleur lilas et portant la mention « Minor 1,000,000 ». Comme vous pouvez vous en douter, ce modèle commémoratif est aujourd'hui particulièrement prisé par les collectionneurs.

Exportée aux quatre coins de la planète, la Minor a parcouru aussi bien les brousses africaines que les montagnes d'Asie. Plusieurs milliers de Minor ont aussi été importées en Amérique du Nord et elles comptent aujourd'hui parmi les voitures anglaises recherchées par les collectionneurs. En outre, au fil des ans, et sans doute à cause de ses rondeurs attachantes et de l'affection qu'elle suscite chez les amateurs de tradition britannique, la Minor s'est graduellement transformée en une voiture culte et de nombreux clubs veillent à sa préservation. Il y en a même qui réussissent à la remettre en course dans le cadre des compétitions de voitures historiques qui connaissent une popularité grandissante tant en Europe que chez nous. Ne soyez pas surpris de voir l'été prochain une Minor « compétition » rouler au Québec en courses de voitures historiques.

Rappelons enfin que cette création d'Issigonis, ainsi que la Mini qui vint en 1959, comptent toutes deux parmi les 100 voitures les plus marquantes du XIX[e] siècle. Good show, Sir Alec.

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



PHOTO ALAIN RAYMOND, COLLABORATION SPÉCIALE

Sans doute le modèle le plus affectionné de la Morris Minor : la familiale Traveller « Woody » avec ses belles parures en bois véritable. Ici, un millésime 1965, croqué en Floride lors d'un encan Kruse. Elle s'est vendue à 13 100 $ US.

DANS LE RÉTROVISEUR
DE LA MORRIS MINOR TRAVELLER 1965

Empattement / longueur / largeur / hauteur, cm : 218 / 376 / 155 / 152

Poids : 750 kg

Moteur : 4 cyl. en ligne, 948 cc, 38 ch à 4800 tr/min, 48 lb-pi à 3 000 tr/min

Transmission : propulsion, boîte manuelle, 4 vitesses

Suspension avant/arrière : indépendante / essieu rigide

Direction : à crémaillère

Freins : tambours

Pneus : 4x14

Vitesse maxi : 120 km/h

Production (1948 à 1971 – tous modèles) : plus de 1,6 million d'unités

Prix (1965) : environ 1 700 $

Valeur (2007) : environ 13 000 $ US (version Traveller)

LA MÊME ANNÉE (1965) :

› En Alabama, des marcheurs revendiquant les droits civils des Noirs se font repousser par des gaz lacrymogènes. C'est le « **Bloody Sunday** ».

› L'unifolié devient le drapeau officiel du Canada en remplacement du Red Ensign.

› La Grande-Bretagne abolit la peine de mort.

› **Sir Winston Churchill**, premier ministre britannique de 1940 à 1945 et un des principaux architectes de la victoire de Alliés, meurt à l'âge de 90 ans.

› Aux États-Unis, **Ralph Nader** dénonce les défauts de la Chevrolet Corvair dans Unsafe at Any Speed (dangereuse à n'importe quelle vitesse) et lance ainsi le mouvement du consumérisme.

› Le designer de mode **Courrèges** crée la minijupe tandis que les Rolling Stones « *ne peuvent obtenir satisfaction* ».

Suivre, jamais. audicanada.ca

Audi



Audi Q7. Pur contrôle. Pur quattro.

Le Audi Q7, une référence en matière de sécurité et de conduite sur route et hors route, peut accueillir confortablement sept occupants. Et grâce à la traction intégrale quattro et à son moteur V6 ou V8 déployant respectivement 280 et 350 chevaux, il vous propulse en toute polyvalence au sommet du style, du luxe et de la performance brute. Pour vivre pleinement la suprématie du Q7, réservez un essai routier chez votre concessionnaire Audi.

Louez un Audi Q7

pour 699 $ par mois * avec acompte de 6 200 $

ou pour 879 $ par mois * aucun acompte

Location de 36 mois

Incluant ensemble confort, transport, préparation et programme d'entretien Audi

Taux de location 3,43 %

Prestige Audi
5905, autoroute Transcanadienne
St-Laurent QC
514 364-7777
www.audiprestige.com

Les Automobiles Niquet
1917, boul. Sir Wilfrid Laurier
Route 116
St-Bruno QC
450 653-7553
www.niquet.com

Les Automobiles Popular
5442, rue Saint-Hubert
Montréal QC
514 270-3566
www.popularaudi.com

Park Avenue Audi
8755, boulevard Taschereau
Brossard QC
450 445-4811
www.parkavenueaudi.com

Automobiles Lauzon
2435, boulevard Chomedey
Laval QC
450 688-1120
www.lauzon.qc.ca

*Taux de location fermé offert aux clients admissibles par Audi Finance chez les concessionnaires Audi participants. Sujet à approbation du crédit (S.A.C.). Location de 36 mois au taux annuel de 3,43 %. Acompte de 6 200 $ / 0 $ ou échange équivalent, dépôt de garantie remboursable de 750 $ / 940 $, première mensualité de 699 $ / 879 $, frais de transport de 0 $. Obligation totale découlant du bail : 25 164 $ / 31 644 $. Montant total dû au début du bail : 7 649 $ / 1 819 $. Montant calculé en fonction du PDSF de l'Audi Q7 avec traction intégrale quattro et boîte de vitesses automatique. Taxes, immatriculation, droits, frais administratifs (inclus les frais d'inscription, jusqu'à 46 $, au Registre des droits personnels et réels mobiliers), assurances et autres options en sus. Livraison avant le 28 février 2007. Frais de 0,30 $/km pour le kilométrage supérieur à 20 000 km par an assumés par le locataire. Contribution requise pouvant modifier la transaction finale négociée. Offre d'une durée limitée pouvant changer sans préavis. Détails chez le concessionnaire. Modèle montré Audi Q7 de 57 400 $. « Audi Q7 », « quattro » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « Suivre, jamais. » est une marque de commerce de AUDI AG. ©Audi Canada 2007. Pour en savoir plus sur Audi, voyez votre concessionnaire, composez le 1 800 367 AUDI ou visitez-nous à audicanada.ca.

3462320A



PHOTO ALAIN RAYMOND, COLLABORATION SPÉCIALE

La F40 à cœur ouvert. Sur la pelouse, l'écrin rouge révèle les outils et la documentation qui accompagnent le monstre sacré, construit entre 1987 et 1992 à 1311 exemplaires pour marquer le 40e anniversaire de la marque.



PHOTO ALAIN RAYMOND, COLLABORATION SPÉCIALE

Une 166 « nue », récemment débarrassée de sa peinture et de ses entrailles. Cette précieuse épave révèle la qualité artisanale de sa construction ainsi que les traces du marteau et de la râpe des artisans qui ont façonné la sculpture roulante à partir de simples tôles d'aluminium.

16E CAVALLINO CLASSIC

L'élégance et la puissance de Ferrari

ALAIN RAYMOND
COLLABORATION SPÉCIALE

Elles étaient toutes là, plus de 200, venues célébrer les 60 ans de la « Nonna », l'aïeule, la première routière à porter l'écusson du Cavallino Rampante.

Dans ce musée en plein air, à quelques pas des vagues de l'océan Atlantique, se tient tous les ans l'un des plus grands rassemblements de Ferrari de la planète. Le rouge qui tranche si bien avec le vert des plates-bandes luxuriantes est évidemment de rigueur. Mais çà et là, quelques jaunes de l'Écurie Francorchamps, de rares bleus de France et l'occasionnel gris métallique, plus teutonique que latin.

Nous sommes au Concorso d'Eleganza du 16e Cavallino Classic qui se tient tous les ans à Palm Beach, en Floride, sur les terrains du luxueux hôtel The Breakers. Ce concours d'élégance est organisé par le magazine *Cavallino*, une publication de prestige qui diffuse depuis 28 ans la « parole sacrée » aux aficionados de la marque de Maranello (**www.cavallino.com**).

Ferraristes fortunés et starlettes bien tournées côtoient les habitués de Maranello ainsi que les simples amateurs venus admirer cette remarquable collection de voitures provenant non seulement des États-Unis, mais aussi d'Amérique latine, du Canada et d'Europe. À les voir ainsi réunies, on se rend compte à quel point la maison de Modène est prolifique. En 60 ans, Ferrari a présenté plus de 250 modèles, tous construits en nombres plus ou moins restreints, sans compter les monoplaces de course. Cette prolifération de modèles s'accompagne d'une grande variété de formes qui témoignent de la créativité débordante des carrossiers et designers italiens en quête constante de beauté esthétique au service de la pureté aérodynamique. Ici, le générique cède la place à la variété et l'on découvre, côte à côte, les sensuels pontons d'une 250 Testa Rossa habillée par Scaglietti et l'élégance intemporelle d'une exclusive 212 Inter noire et crème signée Vignale.

Mais cette année, tous les regards sont tournés vers l'aïeule, l'exquise Ferrari 166 carrossée par Touring, la première véritable Ferrari de route qui célèbre donc ses 60 printemps. Le public adoratif a ainsi droit à plusieurs 166, des barquettes, des berlinettes et une incroyable 166 bleue « dans son jus », à la peinture amplement craquelée par le temps.

En vedette aussi, l'étonnante 250 TR, dont un magnifique exemplaire appartenant à un collectionneur mexicain. Née en 1957, la Testa Rossa souffle cette année ses 50 bougies.

Plus près de nous et témoignant de la maestria technologique de Ferrari, quelques redoutables F40, créées en 1987 pour le 50e anniversaire de la marque et le 89e de son fondateur (Enzo est décédé un an plus tard, en 1988). Ici, fibre de carbone, Kevlar et magnésium se mêlent aux cuirs fins de l'habitacle et de la valise spécialement conçue pour meubler le coffre avant de la bête.

Et pour clore ce festin automobile, de la musique. Celle du V12 de la Ferrari 275 GTB Competizione Speciale 1965 aux couleurs Francorchamps. Le premier coup de démarreur dure quelques secondes, le temps d'actionner la pompe électrique qui remplit les six carburateurs Weber du gros V12. Au deuxième coup, le toussotement de quelques cylindres signale le réveil imminent de la bête. Au troisième coup, la grand messe, Wagner et la charge des Walkyries, le feu d'artifice ! Les 12 cylindres enfin réveillés crachent leur musique d'enfer par les quatre trompettes débouchant sous les portes. Quelques coups d'accélérateur, question d'envoûter la foule, et l'heureux propriétaire, un vénérable enfant de 80 ans, émerge tout en sueur de la diva à la robe jaune qui vient de terminer son bref concert mécanique.

Le silence soudainement assourdissant est brisé par les applaudissements nourris du public, comme si nous venions d'entendre Pavarotti entonner l'immortel *Nessum Dorma*.

Grazie Cavallino!

L'AUTO

Un désavantage inattendu des hybrides

Leur moteur silencieux complique la circulation des piétons aveugles



MATHIEU PERREAULT
LA RECHERCHE

La popularité grandissante des voitures hybrides compromet la sécurité des aveugles, selon la Fédération nationale des aveugles des États-Unis. Quand elles sont propulsées par leur moteur électrique, les voitures hybrides sont beaucoup plus silencieuses qu'une voiture normale. Or, les aveugles choisissent le moment de traverser une rue en se basant partiellement sur les bruits environnants.

La Fédération américaine a tenu une conférence sur le sujet l'automne dernier, où elle a proposé que les jantes ou les essieux des voitures hybrides soient équipées d'une structure émettant un bruit éolien de niveau comparable à celui d'un moteur à essence. Cette semaine, le *Wall Street Journal* a calculé qu'une hybride accélérant grâce à son moteur électrique peut faire seulement 53 décibels, à peine plus qu'une conversation à la maison. En comparaison, le bruit dans une rue achalandée atteint généralement 90 décibels.

« Nous avons reçu plusieurs rapports d'aveugles qui ont failli se faire écraser par des voitures hybrides, parce qu'ils ne les avaient pas entendues », explique Chris Danielsen, de la Fédération américaine. « Dans un cas, c'est le chien de l'aveugle qui l'a tiré hors de la rue à la dernière minute. Heureusement, il semble que personne n'est mort pour le moment. Mais les hybrides ne constituent que 1 % des automobiles. Le risque sera beaucoup plus grand quand la moitié des voitures seront hybrides. »

« Nous avons reçu plusieurs rapports d'aveugles qui ont failli se faire écrasr par des voitures hybrides qu'ils n'avaient pas entendues. »

M. Danielsen a lui-même participé à un test durant la conférence de l'automne dernier. « Nous devions lever la main quand nous entendions les voitures.

Avec une Toyota Prius, quand j'ai levé la main, elle se trouvait au même niveau que moi. Si j'avais été dans son chemin, je me serais fait écraser. »

Les constructeurs automobiles ne sont pas au courant du problème, selon le *Wall Street Journal*, qui a contacté des porte-parole de Toyota et de l'Alliance des fabricants d'automobiles. Le président d'un club californien de propriétaires de Prius a quant à lui expliqué au quotidien new-yorkais que les aveugles ne couraient aucun risque : les conducteurs d'hybrides sont généralement écolos, et donc plus sensibles que la moyenne envers autrui, y compris envers les piétons aveugles.

« Nous voulons que les constructeurs trouvent leurs propres solutions, indique M. Danielsen. Nous ne sommes pas des ingénieurs. Les mécanismes que nous avons proposés servaient simplement à montrer que les solutions ne seront pas coûteuses. Si rien n'est fait, il faudra peut-être que les aveugles se promènent avec des détecteurs de mouvements calibrés sur les gros objets comme les voitures. Mais ça serait une solution qui ferait porter l'essentiel du coût aux aveugles. Ça ne serait pas juste. »

Au Regroupement des aveugles et amblyopes du Montréal métropolitain, le responsable des communications Serge Poulin a pris connaissance de ce problème dans une revue spécialisée. Mais il n'a pas entendu parler de cas québécois.

« C'est sûr que le bruit des voitures est très important pour les aveugles, dit M. Poulin. On se fie à cet indice à chaque fois qu'on traverse. Déjà, il y a des problèmes avec les skate-boards et les patins à roulettes. Avec les hybrides en plus, ça complique les choses. »

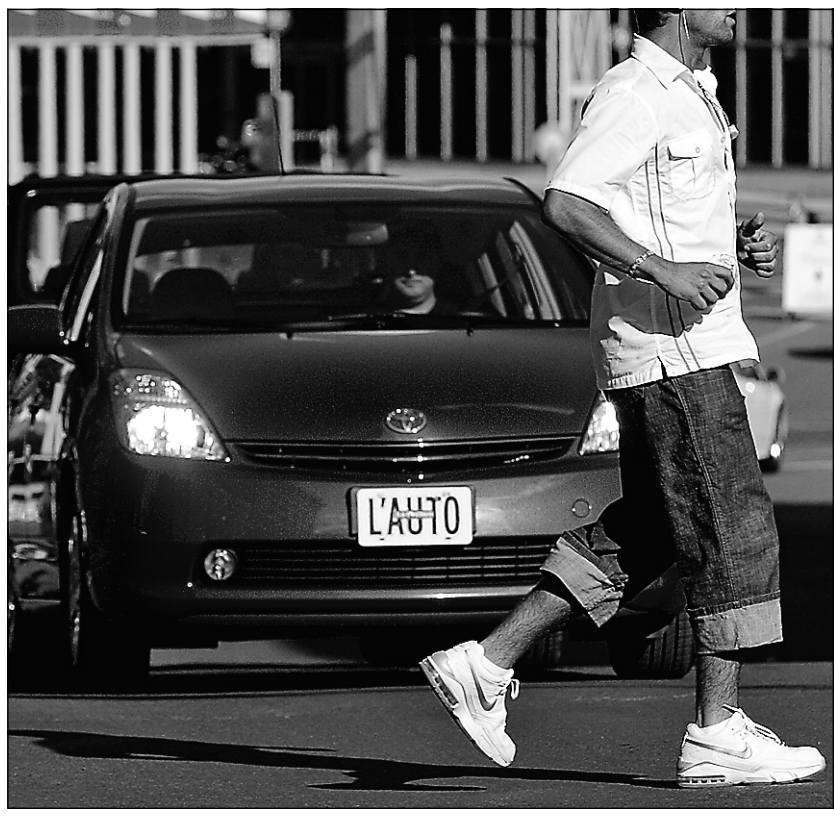


PHOTO MARTIN TREMBLAY LA PRESSE ©
La Fédération américaine des aveugles a suggéré que les jantes ou les essieux des voitures hybrides soient équipées d'une structure émettant un bruit éolien de niveau comparable à celui d'un moteur à essence.

MITSUBISHI MOTORS
Sans limite

Prêts pour votre commande



NOUVELLE OUTLANDER 2007
À PARTIR DE 25 498 $ PDSF¥

L'offre se termine le 28 février.

L'attente est terminée. Inspirés du rallye et prêts pour la route, les tout nouveaux Outlander et Endeavor 2007 sont arrivés. C'est l'occasion rêvée pour vous d'être le premier de votre quartier à en posséder un. Et vous pouvez encore obtenir de super offres sur les modèles de 2006. Visitez votre concessionnaire Mitsubishi aujourd'hui pour un essai routier.



LANCER 2006 À PARTIR DE 15 998 $ PDSF¥

0 % de financement à l'achat pour 60 mois.∞ ou Achetez à 198 $ par mois∆

Aucun versement initial n'est requis.∆

La Lancer ES à boîte manuelle inclut les caractéristiques suivantes :
• Moteur 4 cylindres de 2,0 L • Boîte manuelle à 5 vitesses • Deux sacs gonflables avant de technologie de pointe • Chaîne stéréo AM-FM-CD de 140 watts • Volant inclinable



OUTLANDER 2006 À PARTIR DE 23 998 $ PDSF¥

0 % de financement à l'achat pour 72 mois.∞

L'Outlander LS 2RM inclut les caractéristiques suivantes : • Moteur MIVEC à 4 cylindres de 2,4 L • Boîte manuelle à 5 vitesses • Climatiseur • Système de freinage antiblocage aux 4 roues • Télédéverrouillage et lève-glaces à commande électrique • Télédéverrouillage des portes



ENDEAVOR 2007 À PARTIR DE 35 998 $ PDSF¥

1,8 % de financement à l'achat pour 32 mois.∞ ou Louez à 438 $ par mois†

L'Endeavor SE 2RM inclut les caractéristiques suivantes : • Moteur V6 de 3,8 L • Transmission automatique Sportronic à 4 vitesses • Climatiseur • Système de freinage antiblocage aux 4 roues • Contrôle électrique des vitres et des portes • Télédéverrouillage des portes et fonction alarme

LES VÉHICULES LES MIEUX PROTÉGÉS AU MONDE**®

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

Boisvert Mitsubishi
418, boul. Curé-Labelle
Blainville, QC
450.419.4929

Boucherville Mitsubishi
1541, rue Ampère
Boucherville, QC
450.449.3344

Cité Mitsubishi
8665, boul. Décarie
Montréal, QC
514.735.3700

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

Repentigny Mitsubishi
855, rue Notre Dame
Repentigny, QC
450.585.3332

MITSUBISHI MOTORS
mitsubishi-motors.ca

3461459A

PROGRAMME AVANTAGES ÉTUDES 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 modèle Lancer 2006 (CL41-A C01) ne sont disponibles que par l'entremise de La Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque de Montréal. Le paiement mensuel est de 198 $. Aucun versement initial et aucun dépôt de sécurité ne sont requis. Le taux annuel en pourcentage (TAP) s'élève à 1,8 %. Le coût d'emprunt est de 630,96 $. † L'offre de location est basée sur un contrat de location de 60 mois pour un nouveau véhicule Endeavor SE 2WD 2007 (CU45-K) et n'est disponible que par l'entremise de FinancialLinx Corporation. Un versement initial ou un véhicule de reprise de 5 116 $ est nécessaire. Le contrat de location exclut les frais de transport et de préparation (1 345 $ pour Endeavor). Aucun dépôt de sécurité n'est requis. Le taux de location annuel est de 4,8 $%. Le taux annuel en pourcentage (TAP) (qui comprend 350 $ de frais d'acquisition) s'élève à 5,18 %. Obligation locative totale : 30 520 $ (taxes en sus). Le client pourrait également être responsable de certains frais applicables à la fin du contrat de location comme une usure excessive et des frais de kilométrage supplémentaire de 0,10 $ le kilomètre excédant 20 000 kilomètres par année. Les offres de location spéciales ne peuvent pas être combinées à aucune autre offre à l'exception du programme de remboursement à l'intention des diplômés. L'option d'achat à la fin du contrat de location est de 9 359,58 $ (taxes en sus). Le versement initial, les frais d'acquisition, les frais de préparation, les frais d'inspection avant livraison, ainsi que le premier paiement et les paiements proportionnels sont exigibles à la date de formation du contrat de location. ∞ L'offre de financement à l'achat selon un TAP de 0 %/0 %/1,8 % (Lancer 2006/Outlander 2006/Endeavor 2007) n'est disponible que par l'entremise de La Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque de Montréal jusqu'à concurrence de 60/72/36 mois. Exemple de financement : si le prix du véhicule s'élève à 20 000 $, financé à 0 %/0 %/1,8 % sur 60/72/36 mois les paiements mensuels totaliseront 333,33 $/277,78 $/571,11 $. Le coût d'emprunt sera de 0 $/0 $/559,85 $ et le TAP s'élèvera à 0 %/0 %/1,8 %. Aucun versement initial n'est requis. Les offres ne peuvent pas être combinées à aucune autre offre spéciale à l'exception du rabais à l'intention des diplômés Des escomptes négociés peuvent être disponibles sur les offres d'achat au comptant. En choisissant l'offre de financement à l'achat, les clients peuvent renoncer à tels autres escomptes négociés, ce qui peut donner lieu à un taux d'intérêt plus élevé. ¥ / ∆ / † / ∞ 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 28 février 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 (1 245 $ pour Lancer/1 345 $ pour Outlander et Endeavor) l'immatriculation, l'enregistrement, l'assurance, les taxes, l'inspection, le carburant, les frais d'administration ainsi que les frais de livraison 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 2007 / Lancer Ralliart 2006 / Outlander Limited 4WD 2006 / Endeavor Limited 4WD 2007 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. * Selon la première éventualité. Entretien régulier non compris. La garantie limitée sur les véhicules neufs couvre la plupart des pièces du véhicule utilisées et entretenues normalement. ** L'affirmation quant aux véhicules les mieux protégés est basée sur les renseignements fournis par les fabricants d'équipement pour les véhicules des années modèles 2006 et 2007. Consultez votre concessionnaire ou visitez le site Web Mitsubishi-Motors.ca pour les modalités de la garantie et de l'assistance routière ainsi que pour d'autres détails. # D'importantes restrictions relatives au programme s'appliquent, et seuls certains clients seront admissibles. Consultez votre concessionnaire participant pour les modalités du programme à l'intention des diplômés. LES VÉHICULES LES MIEUX PROTÉGÉS AU MONDE et le PROGRAMME À L'INTENTION DES DIPLÔMÉS sont des marques de commerce de Mitsubishi Motors North America, inc. et sont utilisées aux termes d'une licence.

La science de l'ultra-petit au service des pneus

RENÉ FAGNAN
COLLABORATION SPÉCIALE

Une nouvelle membrane employée dans la fabrication des pneus pourrait aider à réduire la consommation de carburant et les émissions de gaz polluants.

InMat, une entreprise du New Jersey, produit des enduits nanocomposites qui améliorent l'étanchéité des polymères et des élastomères. Elle produit, par exemple, des emballages de nourriture écologiques.

Le Groupe Michelin lui a demandé d'étudier l'apport possible de la nanotechnologie aux pneus. Les pneus actuels perdent toujours un peu d'air parce que leur surface interne, recouverte d'une membrane en butyle, est trop perméable.

Il en résulte un pneu mou, déformé, qui offre une résistance au roulement, ce qui augmente la consommation d'essence.

Pour résoudre ce problème, InMat suggère de remplacer la membrane en butyle par l'ajout de nanoparticules d'argile au caoutchouc synthétique et aux plastiques employés dans la fabrication des pneus.

Ces microparticules d'argile créeraient une barrière efficace qui empêcherait l'air de s'échapper. Il en résulterait des pneus moins cher à fabriquer, plus légers, plus étanches et qui rouleraient à une température plus basse. Ainsi, la consommation d'essence serait réduite.

Bientôt sur les rayons ?

InMat avoue toutefois que ses recherches n'ont pas encore dépassé le stade des essais sur des membranes en laboratoire.

L'entreprise doit d'abord s'assurer de l'adhésion parfaite des nanoparticules au mélange de la gomme et de sa flexibilité en toutes circonstances.



COURRIER

Le plus vert

Q Vous écrivez : « À la réflexion, Toyota n'est pas le plus vert des constructeurs, comme s'essoufflent à le dire ceux qui confondent communication d'entreprise et mise en perspective. » Mais quel constructeur alors est le plus vert? Honda?
— Erik Bouchard-Boulianne, Québec

R En toute honnêteté, je n'ai pas effectué le calcul et là n'était pas le but de mon propos. Je pourrai très bien vous dire que Smart, qui ne commercialise qu'un seul modèle, est le plus vert des constructeurs, ou encore Honda, qui compte dans sa gamme que des moteurs d'une cylindrée inférieure à 3,5 litres.

Chose certaine, tous les constructeurs sont soumis à des règles de plus en plus strictes au chapitre de la protection de l'environnement. Et tous contribuent, en apportant des solutions parfois subtiles (coefficient de traînée aérodynamique, désactivation des cylindres, transmission CVT) et efficaces sans pour autant avoir recours à la sacro-sainte technologie hybride.

////////////////////////////

Q Je songe depuis un certain temps à me procurer un véhicule hybride, en l'occurrence la Prius. Jusqu'ici deux raisons m'ont fait et me font toujours hésiter à en faire l'acquisition : le prix d'achat et l'efficacité d'un tel véhicule en hiver. Or dans votre chronique À quand votre hybride?, vous écrivez ceci : « Toyota ne commente pas les rumeurs et les laisse courir, y compris celle voulant que le groupe efface toute différence de prix entre les modèles classiques à essence et les hybrides à compter de l'an prochain. » Donc, l'argument du prix d'achat trop élevé pourrait tomber sous peu. Mais cette « réduction » va-t-elle être valable pour la Prius 2008 ou 2009? Et de quel ordre sera-t-elle? La Prius me permettrait sans doute de réduire ma facture d'essence annuelle de 40 % à 50 %. À cela s'ajoute le fait que ma compagnie d'assurances accorde un rabais de 10 % sur ma prime d'assurance auto si j'achète un véhicule hybride. Considérant tout cela, croyez-vous que cela vaut quand même la peine d'acheter ce printemps ou dois-je attendre que la « rumeur » citée plus haut se confirme? Je vous souligne aussi que le temps et le kilométrage supplémentaire diminuent la valeur de mon véhicule d'échange, une Corolla LE 2000. Par ailleurs, l'un de vos lecteurs note « l'inefficacité inhérente des systèmes hybrides par temps froid ». Est-ce bien vrai?
— Jean Lefebvre

R Toyota ne commente pas les rumeurs… Donc, nous pourrions spéculer pendant des jours et des mois. Votre Corolla actuelle fonctionne correctement? Si oui, pourquoi ne pas la conserver encore un peu. Considérant son âge et le peu de kilométrage parcouru, sa valeur de revente en sera très peu affectée.

Quant à l'inefficacité inhérente du système hybride… Il ne faut pas croire tout ce qui est écrit sur Internet. Le système est sans doute moins brillant dans des conditions hivernales (le moteur électrique s'épuise plus rapidement) et les économies sont moindres que ceux obtenues dans des conditions dites « normales ».

Dilemme

Q Dans l'absolu, lequel des deux véhicules considérez-vous le meilleur : l'Acura RDX ou le Mazda CX-7?
— Pierre Bernier

R C'est un peu court comme question dans la mesure où vous n'énumérez pas vos priorités (prix, consommation, usage, etc.). À cela, il convient d'ajouter que les deux véhicules mentionnés ne s'opposent pas directement. Le RDX vise surtout les acheteurs de BMW X3 et Land Rover LR2 alors que le CX-7 rivalise plutôt avec le Edge ou à la limite le Murano (voir notre match du mois de février sur **www.monvolant.ca**).

Le RDX est plus performant, offre une meilleure garantie (quatre ans plutôt que trois, mais le kilométrage est identique : 80 000 km) et assemblé à l'aide de matériaux plus nobles.

Besoin d'être rassuré

Q Je suis père de famille de quatre enfants, ce qui m'a obligé de tourner le dos aux voitures sport et de porter mon choix sur une fourgonnette. Fiabilité, tenue de route et plaisirs de conduite sont mes priorités. Je me suis vite tourné vers les trois grands noms asiatiques Toyota, Honda et Nissan (désolé pour les grands supporters du « made in USA ») Pour ce qui est du plaisir de conduite, disons le tout de suite, la Sienna fut vite déclassée. Pour moi, les deux meilleures étaient la Quest et l'Odyssey. J'ai finalement opté pour la Quest a cause de sa tenue de route, sa transmission et son prix. Pourquoi, dans votre match de fourgonnettes, n'y avait-il pas la Quest? D'après mes essais, elle aurait fait bonne figure dans votre match, voire peut-être l'emporter !
— Stéphane V.

R Nous avions inscrit la Quest dans notre match du mois d'août dernier, mais hélas Nissan ne pouvait nous fournir un exemplaire au moment de cette confrontation. Voilà, c'est tout. Et pour répondre à votre interrogation, elle aurait sans doute fait bonne figure.

MON VOLANT.CA
Consultez le site Monvolant.ca. Vous pouvez faire parvenir vos questions et commentaires à Éric LeFrançois à l'adresse suivante : **eric.lefrançois@lapresse.ca**

SUZUKI

LE FABRICANT AUTOMOBILE AYANT LA PLUS FORTE CROISSANCE AU CANADA‡

SX4 2007

Traction intégrale disponible
2,0 litres, 4 cylindres
Six coussins gonflables de série
Freins ABS avec assistance au freinage
Consommation†: Ville – 9,2 L/100 km;
Route – 6,9 L/100 km

Location à partir de 199 $** par mois
Taux de location de 2,90 % Pendant 60 mois
Mise de fonds 1625$ / PDSF 15995$*

POUR PLUS D'INFORMATION, VISITEZ SX4.ca



GRAND VITARA 2007

Système 4 roues motrices de série
2,7 litres, moteur V6
Six coussins gonflables de série
Contrôle de climat avec climatiseur
Freins ABS avec DEP
Consommation†: Ville – 13,0 L/100 km;
Route – 9,5 L/100 km

Location à partir de 299 $** par mois
Taux de location de 2,90 % Pendant 60 mois
Mise de fonds 2595$ / PDSF 25495$*

POUR PLUS D'INFORMATION, VISITEZ GRANDVITARA.ca

GAGNANT DU PRIX « CLÉ D'OR »
DANS LA CATÉGORIE DES VUS COMPACTS,
DÉCERNÉ PAR L'ANNUEL DE L'AUTOMOBILE 2007

GAGNANT 2007 DU PRIX « MEILLEUR ACHAT »
DANS LA CATÉGORIE DES VUS COMPACTS, DÉCERNÉ
PAR LE GUIDE DU CONSOMMATEUR AUTOMOBILE



XL7 2007

Traction intégrale disponible
3,6 litres, moteur V6 / Sept places assises
Contrôle de climat avec climatiseur
Freins ABS / Traction asservie
Transmission automatique à 5 vitesses
Consommation†: Ville – 12,9 L/100 km;
Route – 9,0 L/100 km

Location à partir de 379 $** par mois
Taux de location de 2,90 % Pendant 60 mois
Mise de fonds 1780$ / PDSF 30995$*

POUR PLUS D'INFORMATION, VISITEZ XL7.ca

FINALISTE AU PRIX DE L'AJAC
CATÉGORIE MEILLEUR VUS (35 000$ / 60 000$)



PROGRAMME SUZUKI POUR LES DIPLÔMÉS ***

SUZUKI.ca

SUZUKI
Un mode de vie !

VILLE-MARIE SUZUKI Montréal 514 598-8666
ST-HUBERT SUZUKI St-Hubert 450 676-0239
HYMUS SUZUKI Dorval 514 685-5370
GIROUX LABELLE SUZUKI Ste-Agathe 819 326-1615
CARREFOUR SUZUKI Ste-Rose 450 625-1114
JOLIETTE SUZUKI Joliette 450 755-1055
LANGEVIN SUZUKI St-Eustache 450 623-6431
PARCOURS SUZUKI St-Jérôme 450 438-3528
G/S SUZUKI AUTOMOBILES Shawinigan 819 539-5438
LONGUEUIL SUZUKI Longueuil 450 670-5708
VISION SUZUKI AUTOMOBILES Victoriaville 819 758-6461
LACHUTE SUZUKI Brownsburgh-Chatham 450 562-0262
LASALLE SUZUKI AUTOMOBILES LaSalle 514 368-8277
SUZUKI REPENTIGNY Repentigny 450 585-9950
PARENT SUZUKI Drummondville 819 478-8181
NAPIERVILLE SUZUKI Napierville 450 245-0606
ST-HYACINTHE SUZUKI St-Hyacinthe 450 774-1332
CONCEPT SUZUKI Granby 450 372-2007
SUZUKI DE LAVAL Laval 450 682-4000
GRENIER SUZUKI Terrebonne 450 961-2886
RENDEZ-VOUS SUZUKI Brossard 450 466-2065
SUZUKI DE L'OUTAOUAIS Hull 819 771-1900
SHERBROOKE SUZUKI Rock Forest 819 340-1200
LAROCHELLE SUZUKI Trois-Rivières 819 375-7111
SUZUKI SOREL-TRACY Sorel-Tracy 450 746-4774
COLLETTE SUZUKI Ste-Julie 450 649-0010
AMI SUZUKI Châteauguay 450 692-7700

3455155A

3458238

LES CONSOMMATEURS DEVRAIENT LIRE CECI : Véhicules illustrés à titre indicatif seulement. *PDSF pour la SX4 2007 équipée d'une transmission manuelle (modèle H3N83N7) / le Grand Vitara 2007 équipé d'une transmission manuelle (modèle LLN81S7) / le XL7 2007 équipé d'une transmission automatique (modèle 6E1D8A7). Frais de destination et livraison (1 095 $ / 1 295 $ / 1 295 $), frais d'immatriculation, d'assurances, 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 CrédiLink pour la location d'une SX4 2007 équipée d'une transmission manuelle (modèle H3N83N7) / d'un Grand Vitara 2007 équipé d'une transmission manuelle (modèle LLN81S7) / d'un XL7 2007 équipé d'une transmission automatique (modèle 6E1D8A7) pendant 60 mois. Obligation locative totale de 13 561,01 $ / 20 531,56 $ / 24 519,76 $ incluant la mise de fonds initiale de 1 625 $ / 2 595 $ / 1 780 $ ou échange équivalent, avec kilométrage alloué de 100 000 km (0,10 $/km additionnel). Première mensualité payable à la livraison. Frais de destination et livraison (1 095 $ / 1 295 $ / 1 295 $) 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. ***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. ‡Source : l'Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada (AIAMC). Basé sur l'année 2006. Les concessionnaires peuvent louer ou vendre moins cher. Voyez un concessionnaire participant pour tous les détails.

L'AUTO



PHOTO PATRICK SANFAÇON, LA PRESSE ©

Maryo Lamothe entouré de sa collection de voitures sportives anciennes, surtout des anglaises, dont quelques-unes sont destinées à la compétition.

Coup de cœur pour les années 60

La passion d'un Québécois pour les voitures de course anciennes

ÉRIC DESCARRIES
COLLABORATION SPÉCIALE

Pour la plupart des baby-boomers à la retraite, la vie rêvée, c'est de se reposer, de jouer au golf, de voyager au volant d'un gros « motorisé ». Ce n'est pas la retraite dont rêvait Maryo Lamothe, qui préfère prendre soin de sa collection de voitures de course anciennes. Mais attention, il ne fait pas que les restaurer et les exposer: il les utilise en course aussi!

Maryo Lamothe est un homme d'affaires de la Rive-Sud, spécialisé dans la construction et l'immobilier. En fait, il n'est pas encore totalement à la retraite, car il brasse encore quelques petites affaires, surtout au téléphone. S'il doit recevoir des clients, il le fait souvent à son emplacement dans les paddocks de pistes de course automobile. M. Lamothe a d'abord touché à la compétition il y a une vingtaine d'années. Mais aujourd'hui, il ne veut surtout pas participer à un championnat. Il veut courir et gagner – mais avec des voitures des années 60!

Sept des 26 voitures de sa collection, toutes des sportives, surtout des anglaises, sont destinées à la compétition. Au moment d'écrire ces lignes, quatre d'entre elles étaient « actives ». La plus utilisée est une sympathique Mini Cooper 1962 avec laquelle M. Lamothe a gagné une course au début de l'été à Tremblant. Il a aussi récemment déniché une barquette Tiga Sport 2000 1985 qui, elle aussi, est « active ». Il ne manque pas de nous montrer une Magnum Formule 1600 conduite autrefois par la vedette québécoise de la télé, Monique Proulx. Puis, il y a cette Lotus Super Seven, une incontournable pour tout amateur de voitures anglaises.

Ces autos sont gardées en condition de course et, neuf fois cette année, elles se retrouveront dans une semi-remorque tirée par un gros tracteur Peterbilt 2002, autre propriété de ce « collectionneur actif ». « Il faut que je sorte en piste au moins quatre fois par jour », assure ce passionné.

Dans son atelier des environs de Candiac, on voit aussi deux Lola de Formule Atlantique des années 70 en voie de restauration. Il y a également une petite Formule Vee (à moteur Volkswagen), une autre Formule 1600 et quelques autres Mini Cooper. Pour entretenir ce parc unique, M. Lamothe se fie à deux mécanos, Alain Côté et Jacques Fournier (il embauchera bientôt ce dernier à temps plein). C'est que le collectionneur vient de démarrer une petite entreprise de préparation de voitures de course anciennes. Et il a déjà des clients. C'est d'ailleurs dans cet atelier qu'il passe la majeure partie de son temps malgré le confort de sa belle maison. Et c'est aussi là que la plupart de ses amis aiment se retrouver.

En ce qui a trait aux outils et aux pièces, on trouve de tout dans cet atelier. Évidemment, certaines pièces ne sont pas faciles à obtenir. Qu'importe, dans ce même atelier, les deux employés de M. Lamothe – surtout Alain Côté, dit-il – savent reproduire presque tout.

Ford 1929!

Maryo Lamothe adore tout ce qui a trait aux autos de course anciennes. Parmi ses véhicules de collection, il y a même une Bentley 1947 spécialement préparée pour les rallyes. Il aimerait participer à une de ces courses de voitures anciennes du sud-ouest des États-Unis. Et il vient tout juste de se procurer une Jaguar XK-120 du début des années 50. Cependant, le plus spectaculaire véhicule de sa collection, c'est sa Ford Speedster 1929.

M. Lamothe a acheté ce roadster Ford 1929 d'un musée de la région d'Atlanta. Ce genre de véhicule mû par un quatre-cylindres de Ford Model A (avec deux carburateurs et un échappement libre) est parfois appelé Speedster, parfois « board racer » car, à l'époque, il courait sur des pistes ovales faites de planches de bois. Maryo Lamothe voudrait bien participer à une course de ce genre (il s'en tient une pour voitures d'avant-guerre, dans la région de Pittsburgh, une fois par année).

L'homme d'affaires achète presque tout ce qui gravite autour de l'automobile ou de la course automobile, sauf quelques publications sur le stock-car. Pourtant, il en a déjà fait: « C'est que je n'y connais plus rien; c'est la seule raison!»

Quant à sa vie, elle est consacrée à ses autos et à la compétition. Durant l'année à venir, il devrait faire une douzaine de sorties en Amérique. Il avoue même que sa famille et ses amis composent leur vie sociale selon ses disponibilités. Et si ça devient trop difficile, il reçoit tout le monde aux courses! Sa femme Francine le suit partout. Elle aussi a appris à vivre la passion de son collectionneur de mari.

Notre « retraité » a-t-il les yeux sur un autre véhicule, la voiture de ses rêves? « Non, je n'ai pas de voiture de rêve, assure-t-il. Mais j'ai des coups de cœur! Et c'est à eux que je réponds!»

VÉHICULES AUTOMOBILES 500

501 AUTOMOBILES

CHAMBLY Honda
+ 100 HONDA
• **HONDA ACCORD EX-W 05**, cuir, argent, 5 vit., impec., 20 995 $.
• **HONDA CIVIC DX-G 03**, aut., a/c, super propre. 87 000 km. 11 900 $.
• **HONDA CIVIC LX 98,** 4 ptes, 165 000 km, faut voir, 5900$
• **HONDA CIVIC LX 06,**2 en inventaire: 41 000 km et 16 000 km. 18 900 $.
• **HONDA CIVIC COUPÉ 05,** Reverb, noir, 47 000 km, 15 900 $.
• **HONDA CIVIC SI 03,**argent, tout équipé, 74 900 km, 14 995 $.
• **HONDA CIVIC LX-G 04,** graphite, comme neuf, 72 500 km, 13 900 $.
• **TOYOTA CAMRY 02**, argent, 4 cyl., aut., 99 000 km. 12 900 $
À 15 MINUTES DES 3 PONTS
514-990-6699
chamblyhonda.com

AUDI A4 Quattro 1.8T 05', man.6 vit. 60 000 km, très propre, bien entretenue, 8 pneus 26 900 $. **450 773-5001 entre 9 h et 17 h**

BMW 03, 330i., bleu foncé, loc. 27 mois 490$ ou 28 000 $, gar. complète, équipé 514-567-8266

BMW 325XI 2004, traction intégrale, 29 000km certifié, 5 vit., argent, toit, xénon, tout équipée, 31 900$ nég. 514-212-5775.

BMW Série 5 '06, noire, traction intégrale, siège cuir, man., 24 000 km, **450-771-1840**.

BUICK Century 2003, tout équipé, inspecté, 20 000km, 8500 $. 514-831-5780 ctr.

BUICK Le Sabre 02, 34 000 km, gar. fév. 2008, pneus d'hiver sur jantes, 514-977-4854

FORD Focus ZXW, 06, aut. 36 000km, a/c . 229 $/ mois, .☛Via Route ☎514-521-5771

FORD Taurus SE 2006, tout équipée, 32 000 km, 12 900 $. ☛Via Route ☎514-521-5771

501 AUTOMOBILES

Série Certifiée MC Véhicule d'occasion

BMW 320IA 2003, sièges chauffants, mags 16'', 69 900 km, seulement 24 900 $.
BMW 325CICAB 2003, Harman Kardon, toit électrique, 41 900 $, seulement 59 000 km.
BMW 325I 2003, groupe sport, toit ouvrant, 85 000 km, seulement 28 300 $.
BMW 330CIA 2003, garniture de bois, garantie 6 ans ou 160 000 km, 79 000 km pour 32 900 $.
BMW 530IA 2005, groupe premium, seulement 53 900 $ avec seulement 22 000 km.
BMW 745IA 2003, sièges confort, seulement 52 900 $, 45 500 km.
BMW X5 3.0 L 2003, groupe activité, toit ouvrant, seulement 39 900 $, 51 500 km.
bmwlaval.com
1-888-218-1999

FORD Windstar LX 02, 5 ptes, gar. 1 an, équipé, cond. A1, aubaine, 5950 $, 514-265-1036

HONDA Civic 01, 2 ptes, aut, tout équipé, toit ouvrant. 8150 $ nég. , 514-831-5780 ctr.

HONDA Civic 2001, 4 pts aut. air, cd, gar. propre, 103 000km, 8850 $, 514-830-4474

HONDA Civic DX 2005, Sedan, aut., 18 900 km, 12 900 $. ☛Via Route ☎514-521-5771

MERCEDES, C230, 98, aut., équipée, cuir, toit, 198000 km, sacrifice 7975$ 514-830-4474

MERCEDES E320 99, 4 Matic, 161 000km tout équipé 1 proprio impec.13 595$, 514-830-4474

NISSAN Sentra 03, 4 ptes, aut. tout équipé, inspecté. 8250 $. nég. 514-831-5780 crtr.

PORSCHE Carrera S 05, 6 vit., 20 000 km, seal grey / int. noir, **96 500 $** **450-370-7281**

501 AUTOMOBILES

SAAB 9.5 1999 freins / embrayage / silencieux / pneus: NEUFS. 186 000 km. 6950 $. **450-601-1754**

TOYOTA Corolla CE 04, équipé, 49 600 km, 12 950 $ ou bal. bail 367$/mois (13), 514-295-0588

TOYOTA Prius 2006, hybride, 37 000 km, bal. gar. 23 900 $ ☛Via Route ☎514-521-5771

JAGUAR LAVAL
www.jaguarlaval.com
Véhicules d'occasions Garantie prolongée Certifiées Financement location à partir de 1.9%

02 X-type 83 000 km	**17 900 $**
03 X-type 62 000 km	**21 900 $**
04 X-type 46 000 km	**26 900 $**
00 S-type 90 000 km	**15 900 $**
03 S-type 70 000 km	**25 900 $**
05 S-type 39 000 km	**35 900 $**
03 S-type **R** 64 000 km	**37 900 $**
04 XJ-**R** 69 000 km	**44 900 $**

Plus de 30 véhicules
X-type • S-type • XJ
450-688-1880

VOLKS Cabrio 98, aut., a/c, cd, anti-démarr./démarr.,97 000 km, noir, 7500 $ nég.,514-266-0162

VOLKS, Golf GLS 2000, silver, 4 ptes, 5 vit., cd., air, mags, 8 pneus,7700$. 514-573-8404

VOLKS Jetta GLS 05, gris platine, man., équipé, 52 000 km, 20 500 $/bal. loc., 450-227-5527

VOLVO 850 Turbo 96, 5 cyl., noir, 220 000km, A1, tout équipé 5900$ nég. Marc 450-275-0423

VOLVO S60, 2003, aut., mags, tout équipée, impecc., 69 000 km, 23 500 $, **450-667-3758.**

VOLVO S60 T5 02, 106 000km,tout équipé, pneus, gar., impec. 24 700$ 514-993-5374

502 VÉHICULES 5000 $ ET MOINS

CHRYSLER Intrepid 95, aut. équipé, 1 proprio., A1, 2250$ taxes incluses 514-830-4474

502 VÉHICULES 5000 $ ET MOINS

HYUNDAI Elantra wagon 99, très propre, 160 000 km, 2900 $ **CHAMBLYHONDA.COM 514-990-6699**

LEXUS LS400 1991, blanc, équipé, méc. A1, 3800 $ nég. Faut voir! 514-707-8523.

MAXDA Protégé SE, 98, 5 vit., cd, 201 000km, bonne cond. A1, 2900$ négo, 514-493-9800.

PLYMOUTH Breeze 99, équipée, pces neuves, bonne condition, 2500 $, 514-620-0101.

PROTEGÉ 97 LX, 230 000 km, man., tout équipée, 2500$. Après 18h: 514-817-9427

TOYOTA Echo 2000 aut., air, cd, 200 000 km; 8 pneus sur jantes; 4900 $. **450-530-3457.**

504 CAMIONS, JEEPS FOURGONNETTES

CIRCUIT FORD LINCOLN Ford Explorer EB et LTD 2006 4 en inventaire, choix de couleur, bas km, TV-DVD-NAVIGATION, 32 880 $, stock u035, 514-325-4700. **www.circuitford.com**

CIRCUIT FORD LINCOLN Ford Five Hundred SEL AWD 06, tout équipé, bal. gar., bas km, 23 880 $, 514-325-4700. **www.circuitford.com**

CIRCUIT FORD LINCOLN Ford Freestyle SEL AWD 05, tout équipé, cuir, noir, 4 capitaines, 24 980 $, 514-325-4700. **www.circuitford.com**

CIRCUIT FORD LINCOLN Lincoln Aviator 05, noir, jantes chromées, 35 667 km, 34 980 $, 514-325-4700 **www.circuitford.com**

CIRCUIT FORD LINCOLN Lincoln Navigator 2006, 4 en inventaire, choix de couleur, bas km, 46 580 $, stock u041 514-325-4700. **www.circuitford.com**

DODGE Caravan 1999, bourgogne, aut., 130 000 km, a/c., démar. 5500$. 514-887-2440.

DODGE Ram1500 SLT 4x4 '03 32 000km, Quad Cad, V8, HEMI 5.7 L, 27 000$, **514-796-5803.**

FORD E450 2004, cube 16 pi, Diesel, a/c, rampe, 80 000 km. ☛Via Route ☎514-521-5771

504 CAMIONS, JEEPS FOURGONNETTES

FORD Freestar Sport 06, DVD 7 pass., 43 800 km, 16 900 $. ☛Via Route ☎514-521-5771

FORD Freestyle '05, traction intégrale, vert pâle, 50 000 km, très bon état, **450-771-1840**.

HONDA CR-V 2003, aut., 85 000 km, 17 995 $ **CHAMBLYHONDA.COM 514-990-6699**

HONDA CR-V 98,167 000 km, Beau véhicule, 7 900 $. **CHAMBLYHONDA.COM 514-990-6699**

JEEP Cherokee Laredo V6 05, noir, 60 000 km, aut., cond. A1, gar., 24 500 $, 514-651-5960.

MERCEDES ML500 V8 '02, bleu, 82 000 km, gar.12 mois, 28 000 $, **514-651-5960**

PONTIAC Montana, 2002, 7 pass., 2 ptes coulissantes, équipé, impec., gar., 67 000km, 7995 $, 514-830-4474

Un enfant sur cent naît avec une malformation ou une maladie cardiaque. La Fondation québécoise pour les enfants malades du coeur soutient ces enfants et leurs parents. Aidez-nous à maintenir notre engagement en leur faveur.
en cœur Depuis 1984
1-800-EN COEUR
www.fondationencoeur.com

Le guide des concessionnaires du Grand-Montréal

Petites annonces

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

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

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

MERCEDES-BENZ
smart
Centre Smart West Island
4525 boul. St-Jean
Dollard-des-Ormeaux
514-620-5900
Centre Smart Rive-Sud
4844 boul Taschereau
Greenfield Park
450-672-2720

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

Mercedes-Benz West Island
4525 boul. St-Jean
Dollard-des-Ormeaux
514-620-5900
westisland.mercedes-benz.ca

Mercedes-Benz Rive-Sud
4844 boul. Taschereau
Greenfield Park
450-672-2720
rivesud.mercedes-benz.ca

Certifiée Étoile
Exclusivement par Mercedes-Benz

L'ENFANCE, PAS LA VIOLENCE
FONDATION MARIE-VINCENT
www.marie-vincent.org

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

(450) 682-1212 (450) 682-1212
MINI LAVAL
2450, boul. Chomedey
Laval (450) 682-1212
www.laval.mini..ca

MITSUBISHI
CITÉ MITSUBISHI
8665, boul. Décarie (angle Métropolitain)
1-888-617-4532
www.citemitsubishi.com

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

CITÉ NISSAN
3500, boul. Jean-Talon (Près Côte-des-Neiges)
1-888-617-4485
www.citenissan.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

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

TOYOTA
léveillé TOYOTA
Avec vous depuis 1969
TERREBONNE
1369, Montée Masson
(450) 471-4117
1-888-800-4117

VOLKSWAGEN
Automobiles E. Lauzon
1384, boul. Labelle Blainville
450-430-1460
www.lauzon.qc.ca

RIMAR VOLKSWAGEN INC.
5500 METROPOLITAIN EST ST-LÉONARD
514-253-4888
www.rimarvw.com

AUTRES
MERCEDES
Spécialiste Indépendant
AUTO-METZ
(450) 622-4666
FAX (450) 622-0662
www.autometz.com

AUTRES
LOCATION LUTEX
• Location à long terme autos, camions légers
• Kilométrage illimité
• Bail flexible
• Véhicules d'occasions
ALTER MONETA
www.lutex.ca
Montréal (514) 336-3000
Québec (418) 657-5454

Retrouvez d'autres Petites annonces, dans l'édition régulière de LA PRESSE d'aujourd'hui



POURQUOI ATTENDRE AU PRINTEMPS ?



Mazda3 GT illustrée

PREMIÈRE DE CLASSE DE SA CATÉGORIE
Pour une 4e année consécutive
Le Guide de l'auto 2007

MAINTENANT DE SÉRIE SUR LES MAZDA3 :
freins antiblocage
et six coussins de sécurité

mazda 3 GX 2007

LOUEZ À PARTIR DE
189 $
PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2 395$
0$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ



Mazda3 Sport GT illustrée





mazda 3 SPORT GS 2007

LOUEZ À PARTIR DE
239 $
PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2 395$
0$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

PREMIÈRE DE CLASSE DE SA CATÉGORIE
Pour une 4e année consécutive
Le Guide de l'auto 2007

mazda 6 GS 4 CYL. 2007

LOUEZ À PARTIR DE
269 $
PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2 995$
0$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

GAGNANTE
de plus de 100 prix internationaux

INDICE DE SÉCURITÉ LE PLUS ÉLEVÉ
LORS D'ESSAIS DE COLLISION ET DE CAPOTAGE †
★★★★★ NHTSA

mazda 5 GS 2007

LOUEZ À PARTIR DE
239 $
PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2 595$

- OU -

LOUEZ À PARTIR DE
295 $
PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
0$ COMPTANT INITIAL

0$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

mazda

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.

3460926A

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 au détail des Mazda3 GX (D4XS57AA00), des Mazda3 Sport GS (D5SD57AA00), des Mazda6 GS 4 cyl. (G4SD57AA00) et des Mazda5 GS (E6SD57AA00) 2007 neufs de base. Comptant initial ou échange équivalent et premier versement mensuel exigés. Aucun comptant initial requis pour le Mazda5 GS pour l'offre de 295 $ par mois. Aucun dépôt de sécurité requis. Sur approbation du crédit. Limite de 20 000 km par année. Frais de 12¢ le km additionnel à la fin du terme. Location avec limite de 25 000 km par année disponible. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription ou RDPRM en sus. Les modèles illustrés le sont à titre indicatif seulement en ce qu'ils peuvent comporter des équipements optionnels non-inclus dans les prix mentionnés. Les stocks peuvent varier selon les concessionnaires. Un échange peut être nécessaire entre concessionnaires. Les concessionnaires peuvent louer à prix inférieur. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Offres d'une durée limitée à compter du 5 février 2007. †Accordé à la Mazda6 2007 par la National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) du gouvernement des États-Unis (www.safecar.gov), suite à des tests mesurant les effets de collisions frontales et de capotage.

3460432

PROGRAMME MAZDA POUR LES DIPLÔMÉS

L'AUTO

DODGE AVENGER

Le meilleur est-il à venir ?

ÉRIC LEFRANÇOIS
PREMIER CONTACT
COLLABORATION SPÉCIALE

Tout comme Ford, Dodge, la plus diffusée des marques du groupe américain Chrysler, a (trop) longtemps tourné le dos aux routières au profit de véhicules utilitaires de tout acabit. Les temps changent et sans renier ses choix passés, la marque au bélier s'évertue depuis quelques années déjà à retrouver sa place dans le créneau automobile. Et pour bien faire sentir sa présence, elle ose des créations au style souvent décalé. Il n'y a qu'à voir la Magnum ou encore la Caliber pour s'en convaincre.

L'Avenger débarquée il y a quelques jours à peine dans les concessions témoigne, si besoin était, du désir de la marque à diversifier son offre en dehors de ses créneaux habituels. Il y a en effet près de 10 ans que la filiale « sportive » de Daimler-Chrysler n'avait posé une roue dans le segment des berlines intermédiaires.

La volonté de marquer les esprits d'une clientèle présumée plus masculine et extravertie est perceptible. Visiblement inspirée de la Charger, l'Avenger avance un style plutôt percutant avec sa calandre en croix et ses ailes dont le galbe est accentué par un trait qui surélève la ceinture de caisse à l'arrière. Une Charger en réduction ? Oui, et mieux encore dans un format plus équilibré.

Intégrant sans doute l'ADN de Dodge en matière de style, l'Avenger dissimule toutefois sous sa carrosserie une architecture en tout point identique à celle de la Sebring de Chrysler.

À la différence près que la Dodge sera la première (à défaut d'être la seule, a-t-on plus tard appris) à offrir un rouage intégral. Cette transmission à quatre roues motrices similaire à celle utilisée jusqu'à maintenant par la Pacifica sera proposée aux consommateurs d'ici l'été et seulement à ceux qui opteront pour la version R/T qui, à notre avis, sera la plus intéressante à défaut d'être la plus diffusée. Qu'à cela ne tienne, deux autres livrées (SE et SXT) seront inscrites au catalogue de ce modèle. Le billet d'entrée est fixé à 21 995 $ pour la SE.

Hélas, la plus attrayante des Avenger brillait par son absence au moment de la présentation officielle de ce modèle, il y a quelques jours. Toutes les autres y étaient cependant. Y compris la R/T à deux roues motrices… Fermement suspendue au dessus de la route, l'Avenger R/T a mis peu de temps à confirmer tout le bien que nous pensions d'elle. Direction correctement assistée, et train avant accrocheur, la version R/T fait rapidement oublier l'ennui ressenti au volant des deux autres livrées dont les moteurs manquent cruellement de souffle.

Sans être un foudre de guerre, le V6 3,5 litres (exclusif à la R/T) déménage vite et bien. On s'étonne cependant du refus de ses concepteurs de lui accoler une boîte manuelle pour cristalliser encore davantage son image sportive. En lieu et place, on retrouve une boîte semi-automatique à six rapports, la seule disponible. Correctement étagée, cette boîte ne duplique malheureusement pas ses commandes au volant et oblige toujours son conducteur à secouer de gauche à droite et droite à gauche le sélecteur pour enclencher le rapport désiré. Pas très naturel comme mouvement. Pas très sportif non plus !

Si la présentation diffère, l'aménagement intérieur de l'Avenger est en tout point identique à celui de la Chrysler. C'est-à-dire qu'elle possède une position de conduite qui ne plaira pas forcément aux gens de petites tailles (la ceinture de caisse et le tableau de bord sont élevés) et des portières antérieures étroites qui rendent l'accès et la sortie difficiles. À cela, il faut ajouter un coffre pas très hospitalier.

Par chance, le dossier de la banquette est escamotable (de l'habitacle seulement) et le baquet avant se recroqueville pour permettre le transport de longs objets.

Toujours comme la Sebring, l'Avenger cherche aussi à épater le chaland avec ses caractéristiques innovatrices. Parmi celles-ci on retient des porte-gobelets qui chauffent ou refroidissent vos breuvages, DVD à l'arrière et le système multimédia MyGIG auquel est rattaché notamment la navigation par GPS ou le bac réfrigéré au-dessus du coffre à gants. De bonnes idées qui se trouvent toutes inscrites au rayon des accessoires.



PHOTO FOURNIE PAR DODGE

L'Avenger a un style plutôt percutant avec sa calandre en croix et ses ailes dont le galbe est accentué par un trait qui surélève la ceinture de caisse à l'arrière.

L'ESSENTIEL

› Le rouage intégral de l'Avenger tiendra-t-il ses promesses ? Selon les documents de presse remis aux journalistes, il intervient sur chaussée sèche qu'entre 40 km/h et 100 km/h. Selon les mêmes documents, 60 % du couple seulement peut être acheminé aux roues arrière.

› Le prix exigé pour la R/T à rouage intégral sera de 30 760 $ soit 3000 $ de plus que la R/T à roues avant motrices. La SXT, que la clientèle prisera le plus, selon Dodge, est offerte moyennant 23 960 $. Contrairement à la SE, la SXT offre à l'acheteur le choix de troquer le 2,4 litres contre un V6 2,7 litres. Pas tellement plus rapide, mais assurément plus mélodieux.

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

Les frais de ce reportage ont été payés par DaimlerChrysler Canada.

Reportage publicitaire

Quoi de neuf ?

Clermont Chevrolet–Cadillac inc.

Portrait d'entreprise

Quand le petit-fils du fondateur d'une concession d'automobiles prend sa retraite près de 75 ans après la fondation et laisse les rênes aux arrière-petits-fils, c'est habituellement un signe de santé. De Georges N. Clermont à Pierre Clermont fils, l'entreprise familiale s'est adaptée à la nouvelle réalité de l'industrie de l'automobile et reste fidèle aux produits General Motors depuis 45 ans. Quant à l'actuelle génération de propriétaires, c'est la fidélité envers les employés et la fidélisation de la clientèle qui ont fait leur succès jusqu'à maintenant.

Malgré certains déboires du fabricant américain au cours des dernières décennies provoqués par les deux chocs pétroliers, la disparition de la marque Oldsmobile et la prolifération des produits asiatiques en Amérique du Nord, la famille Clermont a réitéré son vote de confiance et continué de vendre les produits Chevrolet et Cadillac. Voilà une belle histoire de complicité entre le plus grand constructeur d'automobiles de la planète et les héritiers Clermont.

Quatre générations de Clermont à la barre

Les trois fils de Pierre Clermont représentent la quatrième génération de Clermont installés à la barre de l'entreprise. Ils participent activement à l'exploitation de l'entreprise familiale : Pierre, à titre de président, Philippe, comme vice-président, et Michel, qui s'acquitte des tâches de secrétaire-trésorier. Pour les trois frères, il est clair que les années à venir risquent d'être intéressantes. D'une part, la technologie fera des progrès incroyables au cours des années à venir : on n'a qu'à penser aux véhicules hybrides, aux véhicules électriques et aux voitures à hydrogène. D'autre part, la concurrence asiatique, et plus précisément les fabricants japonais, coréens et, plus récemment, chinois, pousse dans le dos des trois grands américains, dont General Motors. Pour les Clermont, dont le passé est garant de l'avenir, voilà qui est très motivant.

Beaucoup à offrir

Clermont Chevrolet-Cadillac Inc. est située au 5363, rue Saint-Denis, à Montréal. L'immeuble compte quatre étages. Au rez-de-chaussée, on trouve la salle d'exposition principale qui peut loger pas moins de 11 véhicules, les bureaux de la force de vente et du vice-président. Au deuxième étage, on peut montrer huit véhicules. On y trouve également des véhicules de collection appartenant aux membres de la famille et des bureaux. « Les deux étages supérieurs, et c'est là où ça devient intéressant, reçoivent quelque 200 véhicules que les clients peuvent regarder tout à loisir et sans devoir sortir à l'extérieur. En hiver, par temps froid, il s'agit d'un avantage certain, sans compter que les véhicules restent toujours propres et ne subissent aucun vandalisme «, nous dit Philippe Clermont. Cette concession d'automobiles embauche quelque 60 employés permanents. On y exploite 17 baies de service du côté mécanique et 10 baies de service du côté carrosserie, partagées entre le débosselage et la préparation pour la peinture.

Une clientèle variée et fidèle

Au début de la dernière décennie, il s'est passé un événement important dans la vie de la concession. Avenue Pontiac-Buick-Cadillac a cessé ses opérations et fermé ses portes. À la suite de cette fermeture, en 1994, on a accordé la prestigieuse franchise Cadillac à Clermont Chevrolet-Oldsmobile. Un peu moins de dix ans plus tard, soit en 2003, General Motors prenait la décision de ne plus fabriquer et de ne plus commercialiser les véhicules Oldsmobile. L'entreprise devenait officiellement Clermont Chevrolet-Cadillac.

Comme les franchises Cadillac sont moins nombreuses que les franchises plus bas de gamme de GM, cela a eu un effet d'agrandissement du territoire pour les Clermont. En effet, la clientèle fidèle à la marque Cadillac vient maintenant d'aussi loin que Laval pour acheter, louer ou faire entretenir son véhicule. « En raison de la situation géographique de la concession et du fait que nous vendons des Chevrolet et des Cadillac, l'entreprise a cette particularité de desservir des clientèles très variées qui vont des moins fortunés aux plus fortunés. De plus, notre clientèle, formée de personnes de diverses communautés ethniques, nous est fidèle et revient acheter chez nous «, précise Philippe Clermont.

Des ventes à l'échelle… du pays

Bon an mal an, Clermont Chevrolet-Cadillac vend aux environs de 1000 véhicules par année. En termes de répartition, on parle de 700 véhicules neufs et de 300 véhicules d'occasion. « Internet nous a grandement aidé à améliorer nos ventes dans le neuf et dans l'occasion, ajoute le vice-président. À titre d'exemple, nous recevons parfois des demandes de la part de clients potentiels qui viennent d'aussi loin que Vancouver. Le client, qui cherche un véhicule très particulier et qui le trouve chez nous grâce à Internet, peut faire sa demande directement et l'acheter. «

Des avantages concurrentiels certains

Quand on lui demande quel est l'avantage concurrentiel de Clermont Chevrolet-Cadillac, Philippe nous parle du personnel qualifié, fidèle au poste, courtois et attentionné avec la clientèle. Il nous parle également de la situation géographique de la concession : « Nous sommes situés à proximité du réseau de transport de la STM. Les gens peuvent venir nous voir en utilisant le métro ou l'autobus «, de dire le vice-président. « Et pourquoi ne pas ajouter la renommée et la tradition de la concession qui fait des affaires à Montréal depuis plus de 90 ans ? De plus, notre salle d'exposition qui peut recevoir plus de 200 véhicules que les clients peuvent regarder tout à loisir sans devoir sortir de l'immeuble. Enfin, je vous dirais que le produit de qualité, le service exceptionnel, dont l'entreposage gratuit des pneus de nos clients, et la garantie de 5 ans ou 160 000 kilomètres sur le groupe motopropulseur de série sur tous les véhicules de la marque ne sont pas à dédaigner non plus «, de conclure Philippe Clermont.



La salle d'exposition du rez-de-chaussée peut recevoir 11 véhicules.

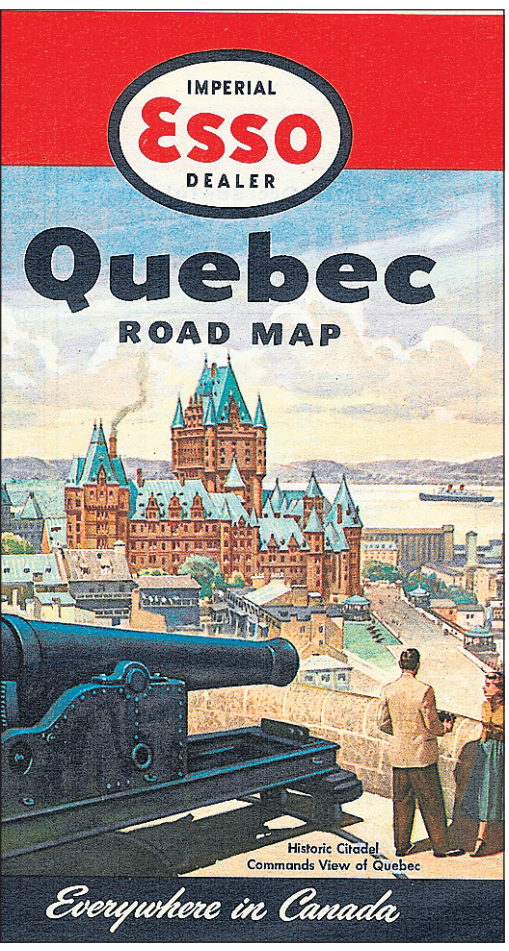


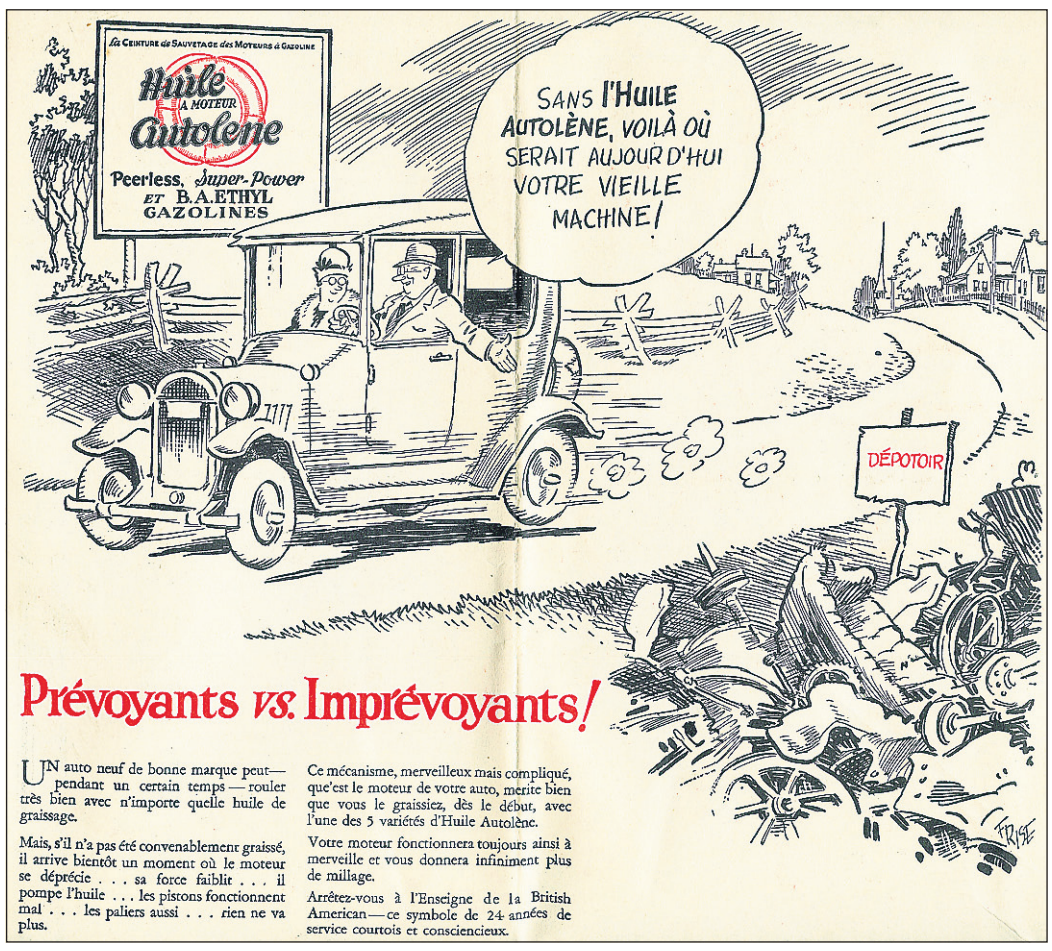
Dans l'ordre habituel : Philippe, vice-président, Pierre, président, et Michel, secrétaire-trésorier, forment la quatrième génération de Clermont à accepter la gestion de l'entreprise familiale.



Clermont Chevrolet-Cadillac, une entreprise vieille de 91 ans, a établi ses pénates dans cet immeuble datant de 1927 sis sur la rue Saint-Denis à Montréal.

3450157







Plusieurs collectionneurs se passionnent pour les anciennes cartes routières. Quelque deux mille d'entres eux se regroupent au sein du Road Map Collectors Association. De gauche à droite : une carte non-datée d'Imperial Esso, une publicité et une carte routière, datant toutes deux de 1927.

COLLECTION DE CARTES ROUTIÈRES

Sur les routes du passé

PAUL JOURNET
COLLABORATION SPÉCIALE

Dave Goforth voyage sur le pouce en Europe en 1969. Il n'a que 22 ans. Pour témoigner de son périple, il cherche un souvenir peu coûteux. Son budget lui permet seulement quelques cartes routières.

Depuis son retour, il n'a pas arrêté de collectionner celles d'ici.

« J'en possède aujourd'hui plus de 5000, toutes assez vieilles et bien classées. Ma plus ancienne date de 1921. Et ma plus chère coûte 35 $. Au total, elles sont assurées pour 50 000 $ », raconte le professeur de mathématique et informatique à l'Université Laurentienne de Sudbury.

Comme lui, plusieurs collectionneurs se passionnent pour les anciennes cartes routières. Curieusement, presque tous viennent du Canada anglais ou des États-Unis. Quelque deux mille d'entre eux se regroupent même au sein du Road Map Collectors Association (RMCA) ou du Canadian Service Station Memorabilia Association (CSSMA).

D'où vient cette fascination ?

« C'est difficile à rationaliser. J'imagine que les premières cartes symbolisent une nouvelle façon de voyager, explique Peter Ledwith, cofondateur du CSSMA. Les pionniers de la route de l'Ouest et du réseau ferroviaire avaient ouvert de nouveaux horizons. Grâce à l'automobile, tous pouvaient maintenant les parcourir. C'était l'époque des routes cahoteuses, quand on s'excitait encore à l'idée de prendre le volant et partir. »

Pour ce, les cartes étaient indispensables. Pas le choix pour se retrouver sur des chemins souvent mal indiqués. C'est pourquoi les stations-service ont commencé à les offrir gratuitement aux États-Unis vers 1915, puis un peu plus tard au Québec. Celles de l'Office du tourisme apparaissent peu après.

En 1973, le premier choc pétrolier pousse les compagnies à produire de moins en moins de cartes. Elles arrêteront pour de bon à la fin des années 80. Ne reste aujourd'hui que celles du gouvernement, plus standardisées.

« Les premières cartes des pétrolières couvraient souvent un itinéraire, pas un territoire, précise Dave Goforth. Par exemple, on expliquait comment se rendre de Montréal à New York. »

British American Oil, Champlain, Imperial Oil (Esso), Irving et Gulf Oil Texaco offraient chacune leurs propres cartes. Et pour attirer et fidéliser les premiers conducteurs, elles rivalisaient en beauté.

Dave Goforth aime comparer leurs illustrations. Autant pour la beauté que le message.

« L'image diffère selon les époques. Dans les années 30, c'était l'art déco, le luxe et le succès. C'est devenu la famille nucléaire conservatrice après la Deuxième Guerre mondiale. De superbes aquarelles de paysages figuraient alors sur les cartes pour promouvoir le tourisme. Ma carte du Bas-Saint-Laurent illustre les endroits où pêcher, chasser et acheter du sirop d'érable et du miel. »

Et curieusement, elles étaient assez précises.

« Au début, tout se faisait à la mitaine. Sur la carte à dessin, on superposait les couches du réseau hydrographique, topographique et routier. Ce n'était pas exactement à l'échelle, mais ça convenait pour l'époque », indique Rémi Larochelle, documentaliste à la cartothèque de l'Université Laval.

Le premier changement majeur survient en 1981, avec le système métrique, les échelles normalisées et une précision accrue. Mais la forme manuscrite perdure. Le virage numérique la remplacera seulement en 2001.

Mais même le prof d'informatique est nostalgique des versions manuscrites.

« La calligraphie des années 20 et 30 me séduit. Je la préfère de loin aux modèles informatisés et géo référencés. Peut-être parce que j'aime ce qu'évoquent les vieux symboles de la route, comme les romans de Kerouac et Updike », raconte Dave Goforth.

Ironiquement, la technologie sert la nostalgie. eBay remplace désormais les antiquaires et les marchés aux puces comme lieu de vente des cartes. Avec la tentation de toutes les acheter.

En attendant de compléter sa collection, Peter Ledwith rêve de sillonner à son tour les routes tracées sur ses cartes.

« Dans 10 ans, je me retirerai de la vente d'équipement agricole. Je rêve d'acheter une camionnette et rouler. Peu importe où. L'important, c'est de partir ailleurs et longtemps. »

Changements de voies

PAUL JOURNET
COLLABORATION SPÉCIALE

Les routes ont bien changé. Un bref coup d'œil sur les anciennes cartes routières montre le chemin parcouru par notre réseau depuis le début du XX^{e} siècle.

Les premières cartes des années 20 contrastent avec nos toiles d'araignées actuelles. Beaucoup moins de chemins apparaissent. Et ils se concentrent surtout entre Montréal et Québec, explique Lucien Grenier, ancien chef de service de cartographie au ministère des Transports du Québec.

« On le remarque sur les premières cartes de l'ancien ministère de la Voirie. Vers l'est, la route s'arrête à Saint-Siméon et au début de la Gaspésie. Au nord, elle se termine à Mont-Laurier. Pour se rendre à l'ouest, il y avait également moins de choix. Le chemin Taché allait de Saint-Nicolas jusqu'à Drummondville. La route 9 (116 aujourd'hui) reliait Québec à Saint-Hyacinthe, et un peu plus tard à Montréal. Les automobilistes pouvaient aussi emprunter la 2. »

Aussi nommé Chemin du Roy, c'est la plus vieille voie carrossable du Canada. Depuis 1737, elle relie Québec à Montréal. Les premiers automobilistes devaient souvent la partager avec les carrosses.

Dans les années 30, le réseau routier prend graduellement forme, indique Monique Lachance Gosselin du service géomatique de Transports Québec.

« À partir de 1929, des routes s'ouvrent vers Senneterre, Rouyn et Témiscaming. Le Lac-Saint-Jean et le Sud sont aussi de mieux en mieux desservis. Si bien que sur les cartes de 1943, on discerne la base du réseau actuel. Il manque toutefois les tronçons La Tuque-Chambord et Baie-Comeau–Havre-Saint-Pierre pour prolonger le réseau. »

Et il manque aussi les autoroutes. Elles viendront à la fin des années 50, alors que le trafic s'intensifie.

« La première autoroute québécoise a été celle des Laurentides, rappelle Lucien Grenier. La circulation sur l'ancienne route (la 11) devenait ingérable. On a donc instauré la voie rapide en 1958. »

La Métropolitaine, le pont-tunnel Louis-Hippolyte-Lafontaine puis l'autoroute Ville-Marie apparaissent ensuite.

Mais cette croissance du réseau finit par se transformer en fouillis. La numérotation manque de logique et confond les automobilistes.

« Je me souviens d'un immense panneau dans le Vieux-Québec qui annonçait la 2, la 2a, la 2b et la 2c. Si on se trompait de lettre, on pouvait traverser le fleuve du mauvais côté et se rendre à Matane au lieu de Chambord. En plus, certaines routes assez importantes n'avaient pas de numéro, comme les actuelles 371 et 158. Il fallait faire le ménage », raconte Lucien Grenier.

La chose commence en 1972. Les routes non numérotées le deviennent. Puis en 1973, les routes déjà numérotées sont réordonnées plus logiquement. Et les numéros de sortie correspondent désormais au kilométrage.

La classification fonctionnelle se complète à la fin des années 80. Prête à accueillir de nouvelles autoroutes, comme le reste de la 30.



Les routes ont bien changé avec le temps. Sur notre photo, une carte de la métropole en 1927.

200 véhicules à voir à l'intérieur
LA DISTINCTION A UN NOM...
www.clermontauto.com
CLERMONT
CHEVROLET · CADILLAC
5363, St-Denis, Montréal (près de Laurier)
514-279-6301 1-877-211-3932
3463826
Cadillac CTS 2007
Stock : COM G0114
V6, 2,8 l, boîte automatique 5 vitesses, système Onstar, radio sat. XM. Sièges chauffants avant. Entretien Cadillac inclus
479$/mois*
Cadillac SRX 2007
Stock : COM G0233
V6, 3,6 l, traction intégrale, transmission automatique 5 vitesses, système Boss à 8 haut-parleurs. Groupe sièges de luxe, sièges chauffants avant. Entretien Cadillac inclus
599$/mois*
* Location 39 mois, 0 $ comptant, transport et préparation inclus. Taxes et immatriculation en sus. Détails chez Clermont. Photos à titre indicatif seulement.

NE CHOISISSEZ PAS ENTRE QUALITÉ ET PRIX : PRENEZ LES DEUX!



LA TOUTE NOUVELLE BERLINE CHRYSLER SEBRING

LOUEZ À **299 $*** par mois
Location de 48 mois.
0 $ Dépôt de sécurité
0 $ Comptant initial

3,9 %Δ de financement à l'achat jusqu'à 60 mois.

LA SEBRING VOUS OFFRE LE MEILLEUR RAPPORT QUALITÉ/PRIX.

Modèle	Moteur‡/ Chevaux	Consommation d'essence‡ (Ville/Autoroute) (L/100 km)	Sacs Gonfl.‡	Freins antiblocage‡	Glaces et verrouillage électriques‡	Régulateur de vitesse‡	Suspension indépendante aux 4 roues‡	Roues‡	PDSF de base‡
Berline Chrysler Sebring 2007	4 cyl. 172 ch.	9,7/6,6	6	OUI	OUI	OUI	OUI	Aluminium	22 995 $†
Toyota Camry 2007	4 cyl. 158 ch.	9,8/6,5	7	OUI	OUI	OUI	OUI	Acier	25 800 $
Honda Accord 2007	4 cyl. 166 ch.	9,7/6,3	6	OUI	OUI	OUI	OUI	Acier	26 000 $

LA BERLINE CHRYSLER SEBRING TOURING





CARACTÉRISTIQUES DE SÉRIE :

• Moteur V6 polycarburant de 2,7 L DACT, 24 soupapes et 189 ch • Climatiseur avec contrôle automatique de la température et système de filtration d'air • Siège du conducteur à réglage électrique à 8 directions • Volant gainé de cuir avec commandes du système audio • Roues de 17 pouces en aluminium • Phares antibrouillards

OU LOUEZ LA BERLINE CHRYSLER SEBRING TOURING POUR SEULEMENT **45 $*** DE PLUS PAR MOIS
LOCATION DE 48 MOIS.
0 $ DÉPÔT DE SÉCURITÉ
0 $ COMPTANT INITIAL

VISITEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE CHRYSLER • JEEP$_{MD}$ • DODGE AUJOURD'HUI.

3448810A

FINANCEMENT OFFERT EXCLUSIVEMENT PAR
Services financiers Chrysler

Δ 3,9 % de financement à l'achat jusqu'à 60 mois sur les berlines Chrysler Sebring 2007. * Tarifs mensuels établis pour la berline Chrysler Sebring avec l'ensemble 24H + CLX + WFW et pour la berline Chrysler Sebring Touring avec l'ensemble 28K + CLX. Le dépôt de sécurité est de 0 $ pour une période de temps limitée seulement et peut changer sans préavis. Premier versement exigé à la livraison. Location pour usage personnel seulement. Aucun rachat requis. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 81 600 km pour 48 mois au taux de 15 ¢ le kilomètre. †, *, Δ Sous réserve de l'approbation de Services financiers Chrysler Canada. Frais d'inscription au RDPRM de 60 $, incluant les frais du registre, sont en sus. Transport (1 200 $ pour la berline Chrysler Sebring 2007), 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 2007 neufs en stock sélectionnés. Les offres peuvent changer sans préavis. Le concessionnaire peut devoir échanger ou commander un véhicule. Le concessionnaire peut vendre ou louer à prix moindre. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Photos à titre indicatif seulement. ‡ Données basées sur les informations disponibles au moment de l'impression. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada inc., une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.

Coop publicitaire des concessionnaires Chrysler • Jeep$_{MD}$ • Dodge du Québec

CHRYSLER
Jeep
DODGE
CINQ ÉTOILES

3448816