





DÉCOUVRIR



FAITES VITE  
L'OFFRE PREND FIN LE  
31 MAI

# L'ÉVÉNEMENT PRIX EMPLOYÉ

JUSQU'À **13 500\$**

DE RABAIS À L'ACHAT COMPTANT\* APPLICABLE UNIQUEMENT AUX MODÈLES TITAN 2012 SÉLECTIONNÉS.

**500\$ BONI** AU COMPTANT INCLUS\*\*

## TITAN CABINE DOUBLE S 4x4 2012

- Moteur de 5,6 l, 317 ch et 385 lb-pi de couple
- Charge utile maximale de 2 153 lb • Capacité de remorquage maximale de 9 500 lb

PRIX À L'ACHAT **41 743\$**  
 RABAIS À L'ACHAT COMPTANT\* **-12 657\$**  
 VOTRE PRIX EMPLOYÉ¹ **29 086\$**

**500\$ BONI** AU COMPTANT INCLUS\*\*



Titan cabine double SL 4x4 2012 illustré



Berline Altima 3.5 SR 2012 illustrée

## BERLINE ALTIMA 2.5 S 2012

- Moteur à DACT de 2,5 l et 175 ch
- Dispositif de freinage antiblocage (ABS) et contrôle dynamique du véhicule (CDV)
- Système téléphonique mains libres Bluetooth<sup>MD</sup> et système de navigation livrable

PRIX À L'ACHAT **25 808\$**  
 RABAIS À L'ACHAT COMPTANT\* **-5 815\$**  
 VOTRE PRIX EMPLOYÉ¹ **19 993\$**

**500\$ BONI** AU COMPTANT INCLUS\*\*

JUSQU'À 1262 KM SUR ROUTE AVEC UN SEUL PLEIN³

## VERSA À HAYON 1.8 S 2012

PRIX À L'ACHAT **16 260\$**  
 RABAIS À L'ACHAT COMPTANT\* **-3 095\$**  
 VOTRE PRIX EMPLOYÉ¹ **13 165\$**

**500\$ BONI** AU COMPTANT INCLUS\*\*

- Moteur à DACT de 1,8 l et 122 ch
- Six coussins gonflables de série
- L'espace pour les jambes à l'arrière le plus généreux de sa catégorie²

JUSQU'À 877 KM SUR ROUTE AVEC UN SEUL PLEIN³



Versa à hayon 1.8 SL Sport 2012 illustrée



Sentra SE-R 2012 illustrée

## SENTRA 2.0 2012

- Moteur à DACT de 2,0 l, 140 ch et boîte Xtronic CVT<sup>MD</sup> livrable
- Verrouillage électrique des portières de série
- Glaces et rétroviseurs extérieurs électriques chauffants livrables

PRIX À L'ACHAT **17 060\$**  
 RABAIS À L'ACHAT COMPTANT\* **-3 811\$**  
 VOTRE PRIX EMPLOYÉ¹ **13 249\$**

**500\$ BONI** AU COMPTANT INCLUS\*\*

JUSQU'À 965 KM SUR ROUTE AVEC UN SEUL PLEIN³

**PAYEZ CE QUE NOUS PAYONS SUR LA PLUPART DE NOS VÉHICULES.**

Visitez votre concessionnaire Nissan dès aujourd'hui ou consultez [nissan.ca](http://nissan.ca) pour plus de détails.\*\*

**L'Association des concessionnaires Nissan du Québec**



L'événement PRIX EMPLOYÉ est en vigueur du 1<sup>er</sup> au 31 mai 2012 et peut faire l'objet de changements sans préavis. Tous les prix comprennent les frais de transport et de prélivraison, les taxes sur l'air climatisé (si applicable), les taxes sur les pneus, les rabais du manufacturier et les contributions des concessionnaires. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement. Offres disponibles uniquement chez les concessionnaires participants. Les concessionnaires peuvent fixer leurs propres prix et peuvent devoir commander ou échanger un véhicule. Visitez votre concessionnaire pour tous les détails. \* Les rabais totaux sont applicables uniquement à l'achat comptant et sont une combinaison d'un rabais « Prix Employé » et d'un « rabais au comptant ». Les « Prix Employé » Nissan s'appliquent au programme « A » habituellement offert aux employés Nissan, mais excluent les bonis ou autres offres spéciales dont les employés peuvent bénéficier de temps à autre. Les montants des rabais « Prix Employé » varient entre 934 \$ et 6 365 \$ (en fonction du modèle). Ces offres sont applicables à l'achat d'un des modèles 2012 neufs suivants : Versa à hayon et berline, Sentra, Altima berline et Coupe (à l'exception de la version hybride), Maxima, 370Z, Quest, Cube, Juke, Rogue, Murano, Xterra, Pathfinder, Armada, Frontier ou Titan. Le véhicule doit être vendu durant la période du programme. Le rabais « Prix Employé » sera déduit du prix de vente avant les taxes et peut être combiné à des offres de financement à l'achat / à la location - excepté lorsque le rabais « Prix Employé » est combiné à un « rabais au comptant » pour créer un « rabais total ». Le « rabais au comptant » varie entre 400 \$ et 8 000 \$ (en fonction du modèle), sera déduit du prix de vente avant les taxes et ne peut être combiné à des offres de financement à l'achat / à la location ou autres. Le rabais total (incluant le rabais « Prix Employé » et le rabais additionnel de 500 \$) de 13 544 \$ / 13 711 \$ / 13 956 \$ est applicable au Titan cabine double SL 4x4 SWB 2012 (3CFG72 AA00) avec transmission automatique / Titan cabine double SL 4x4 SWB 2012 (3CFG72 FS00) avec transmission automatique / Titan cabine double SL 4x4 SWB 2012 (3CFG72 NE00) avec transmission automatique. Visitez votre concessionnaire Nissan pour tous les détails.\*\* Le rabais additionnel de 500 \$ est en vigueur du 21 au 31 mai 2012 et peut faire l'objet de changements sans préavis. Ce rabais est uniquement applicable à l'achat ou à la location d'un des modèles 2012 neufs suivants : berline Altima, Versa à hayon, Sentra, Rogue et Titan. Le rabais sera déduit du prix négocié avant les taxes et peut être combiné aux autres offres en vigueur. Certaines conditions s'appliquent. Visitez votre concessionnaire Nissan participant pour tous les détails. 1) Prix à l'achat de 19 993 \$ (incluant un rabais au comptant total de 5 815 \$) pour la berline Altima 2.5 S 2012 (T4RG52 AA00), transmission manuelle / 27 297 \$ (incluant un rabais au comptant total de 6 611 \$) pour la berline Altima 3.5 SR 2012 telle qu'illustrée (T4SG12 AA00), transmission CVT / 13 249 \$ (incluant un rabais au comptant total de 3 811 \$) pour la Sentra 2.0 2012 (C4LGS2 AA00), transmission manuelle / 19 376 \$ (incluant un rabais au comptant total de 4 384 \$) pour la Sentra SE-R 2012 telle qu'illustrée (C4SG12 AA00), transmission CVT / 13 165 \$ (incluant un rabais au comptant total de 3 095 \$) pour la Versa à hayon 1.8 S 2012 (B5RG52 AA00), transmission manuelle / 17 782 \$ (incluant un rabais au comptant total de 3 478 \$) pour la Versa à hayon 1.8 SL Sport 2012 telle qu'illustrée (B5RG52 SC00), transmission manuelle / 29 086 \$ (incluant un rabais au comptant total de 12 657 \$) pour le Titan cabine double SL 4x4 SWB 2012 (3CFG72 AA00), transmission automatique / 38 899 \$ (incluant un rabais au comptant total de 13 544 \$) pour le Titan cabine double SL 4x4 SWB 2012 tel qu'illustré (3CFG72 AA00), transmission automatique. 2) Catégorie des petits véhicules selon Ward's. La Versa 2012 par rapport aux petites voitures 2011 d'entrée de gamme. 3) Consommation de carburant (L/100 km) sur route : 5,7 L / 5,7 L / 6,0 L pour la Versa à hayon 1.8 SL avec boîte Xtronic CVT<sup>MD</sup> / la Sentra avec boîte Xtronic CVT<sup>MD</sup> / la berline Altima 2.5 S avec boîte Xtronic CVT<sup>MD</sup> 2012. Réservoir de 50 L / 55 L / 75,7 L. La consommation de carburant réelle peut varier en fonction des conditions de conduite - à utiliser à des fins de comparaison seulement. Ces données sont calculées en fonction de conditions de conduite optimales, de la consommation moyenne de carburant sur route et de la capacité du réservoir à essence du véhicule, selon Nissan Motor Co. Ltd. Les cotes de consommation de carburant (L/100 km) sont établies selon des méthodes d'essai approuvées par Transport Canada et sont basées sur le Guide de consommation du carburant 2012. \*\* Chez les concessionnaires participants. Les noms, logos, slogans, noms de produits et noms des caractéristiques de Nissan sont des marques de commerce utilisées sous licence ou appartenant à Nissan Motor Co. Ltd. ou à ses filiales nord-américaines.

## SUR LA ROUTE

CARROLL SHELBY 1923-2012

## Gagner d'abord, construire ensuite



ÉRIC LEFRANÇOIS  
COLLABORATION SPÉCIALE  
BILLET

À la fin de juin 1984, je débarquais pour la première fois à Chelsea, dans le Michigan. Je n'ai aucun souvenir de la ville, seulement d'un ruban d'asphalte qui serpente à travers un immense champ jaune.

J'acceptai de me laisser conduire par ce vieillard coiffé d'un chapeau de cowboy pour parfaire mon évaluation de cette GLH. Carroll Shelby avait 61 ans, moi, 18. Une balade du dimanche, me disais-je. Erreur.

Celui-ci ne mène apparemment nulle part, me disais-je, avant d'apercevoir au loin un bouquet d'arbres derrière lequel se cache la destination finale de ce voyage: le centre d'essais de la Chrysler Corporation.

À cette occasion, le *Big Three* américain (GM, Ford et Chrysler) révélait à la presse spécialisée toutes les nouveautés qu'il lançait pour l'automne. Ces «longs leads», comme on les appelait à l'époque, permettaient de connaître à l'avance – mais sous embargo – toutes les modifications apportées aux modèles du prochain millésime. Tout. Du dessin rajeuni des enjoliveurs à la texture matelassé du toit en vinyle.

C'était en 1984, donc. Chrysler avait évité la banqueroute et préparait la sortie de ses Autobeaucoup, les Dodge Caravan et Plymouth Voyager. Deux modèles qui changeront le cours de l'histoire de cette société, mais auxquels je n'attachais à l'époque aucune véritable importance. Je débutais dans le métier et mon mandat dans le cadre de ce premier pèlerinage consistait à revisiter les «classiques» des marques Chrysler, Plymouth et Dodge.

Parmi ceux-là se trouvaient la Fifth Avenue, la Plymouth Caravelle Salon et la Dodge Omni GLH. Cette dernière, de

ce véhicule sur la piste d'essai du constructeur américain. La piste d'essai. Une véritable montagne russe avec une montée interminable, suivie ensuite d'une succession affolante de virages. Ou était-ce ma façon de conduire qui l'était trop?

Toujours est-il qu'à l'insistance suspecte de Denis Duquet, alors essayeur à *La Presse*, j'acceptai de me laisser conduire par ce vieillard coiffé d'un chapeau de cowboy pour parfaire mon évaluation de cette GLH. Carroll Shelby avait 61 ans, moi, 18.

Une balade du dimanche, me disais-je, en prenant place aux côtés de cet homme dont j'ignorais totalement le palmarès sportif. Pour moi, comme ceux de ma génération, Shelby était un préparateur de voitures musclées, rien d'autre. J'étais loin de me douter, avant qu'il n'enclenche le premier rapport de la boîte de vitesses, qu'il avait également participé à des épreuves de Formule 1 et remporté les 24 heures du Mans. Si j'avais su, je ne serais jamais monté à bord.

Dans la montée du circuit, Shelby fait claquer chacun des cinq rapports de la boîte, tout en me faisant la conversation. Je ne l'écoute pas. J'ai les yeux fixés vers l'horizon, ou plutôt sur la butte qui se trouve au sommet. Derrière celle-ci, à quelques mètres seulement, un virage en équerre à droite. Je le sais, mais lui apparemment non, à voir la vitesse folle à laquelle nous grimpons la butte. Tout en essayant de sourire et d'avoir l'air détendu, ma main droite cherche désespérément



PHOTO ARCHIVES ASSOCIATED PRESS

En 1984, Carroll Shelby, ancien pilote de Formule 1, avait fait faire un essai de la Dodge Omni GLH à notre collaborateur, qui avait eu des sueurs froides.

une poignée de maintien. Sans succès.

Trop tard, voilà la butte. La GLH quitte le sol et j'ai peine à réprimer un cri de jeune fille en détresse.

La GLH décolle et n'atterrira pas pour amorcer le virage en équerre, me dis-je. Erreur. Les roues avant, braquées au maximum, piquent à temps et atteignent l'asphalte de la route tandis que les roues arrière, elles, glissent sur la pelouse. Nous sommes passés.

En fait, Carroll Shelby est passé. Moi, mon cœur a cessé de battre.

J'étais mort de peur. Je ne ressusciterai qu'à la fin du parcours pour bafouiller un «*Thank you very much, Mr. Shelby*».

La GLH n'aura vécu que deux ans. Carroll Shelby, 89.

Il est mort le 10 mai, à Dallas.

LAPRESSE.CA

## BILLET

Réagissez au billet d'Éric LeFrançois sur [www.lapresse.ca/lefrancois](http://www.lapresse.ca/lefrancois)



BMW 328i Gamme Sport 2012 illustré.

## L'OCCASION QUE VOUS ATTENDIEZ EST DÉJÀ ARRIVÉE.

Si nous vous offrons la toute nouvelle Série 3 de BMW à un prix si bas en ce moment, c'est que nous savons que vous l'avez en tête. C'est le temps ou jamais de conduire la nouvelle référence des berlines de performance. Visitez votre concessionnaire BMW de Montréal pour un essai routier.

RÉUSSIR L'IMPOSSIBLE.

L'ÉVÉNEMENT  
PLAISIR AUGMENTÉ  
JUSQU'À 2 000 \$ D'ÉQUIPEMENT ET GROUPES D'OPTIONS BMW

## BMW 320i 2012

PRIX DE VENTE	MENSUALITÉS À LA LOCATION	TAUX À LA LOCATION
36 762 \$**	438 \$* <small>3 542 \$ MONTANT DU À LA LIVRAISON</small>	4,9 % <small>JUSQU'À 48 MOIS</small>

Entretien régulier sans frais – 4 ans ou 80 000 km\*

JUSQU'AU 31 MAI

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

Laval  
BMW Laval  
2450, boul. Chomedey  
450.682.1212  
514.990.2269  
bmwlaval.com

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

Rive-Sud  
BMW Sainte-Julie  
1633, boul. Armand-Frappier  
450.922.1633  
514.875.4400  
bmwsaintejulie.com

Blainville  
Hamel BMW  
620, boul. de la  
Seigneurie Ouest  
450.437.5050  
hamelbmw.com

West Island  
BMW West Island  
2000, aut.  
Transcanadienne Sud  
514.683.2000  
bmwestisland.com

Modèle européen montré. Certaines options peuvent ne pas être offertes au Canada. \*\*Offre à l'achat : le prix de vente est de 36 762 \$, ce qui inclut le PDSF (35 900 \$), le transport et l'inspection de prélivraison (1 995 \$), la taxe sur la climatisation (100 \$), la taxe de gestion des pneus (12 \$), les frais d'administration du concessionnaire (jusqu'à 459 \$) et le rabais BMW Canada. Taxes et immatriculation en sus. \*Taux à la location offert par Services financiers BMW, sur approbation du crédit, uniquement pour les modèles de base BMW 320i 2012 en stock. \*\*Offre à la location : 35 900 \$ sur 48 mois à un taux d'intérêt annuel de 4,9 %, avec un acompte de 0 \$, pour des mensualités de 438 \$. Un montant de 3 542 \$ est exigé à la signature du contrat de location, qui inclut la première mensualité, un dépôt de garantie équivalent à une mensualité, le transport et l'inspection de prélivraison, la taxe sur la climatisation, les frais d'administration du concessionnaire, la taxe sur la gestion des pneus et les services PPSA. Taxes et immatriculation en sus et payables à la signature. La valeur résiduelle du véhicule à l'échéance du terme est de 18 309 \$. L'obligation locative totale est de 23 591,21 \$. La mensualité varie selon le montant de l'acompte versé et de la valeur résiduelle. Le kilométrage annuel alloué est de 16 000 km; 0,15 \$ du kilomètre excédentaire. Le concessionnaire peut décider d'un prix au particulier et exiger des frais d'administration qui peuvent modifier le prix du véhicule. Des frais peuvent être exigés pour usure excessive. Cette offre d'une durée limitée est sujette à la disponibilité et peut être modifiée ou annulée sans préavis. Le véhicule doit être livré au plus tard le 31 mai 2012. †Les véhicules BMW 2012 achetés au Canada d'un concessionnaire autorisé sont couverts par un programme d'entretien aux périodes recommandées sans frais de 4 ans ou 80 000 km, selon la première éventualité. Certaines conditions s'appliquent. Consultez un concessionnaire BMW pour obtenir tous les détails. © 2012 BMW Canada Inc. « BMW », le logo BMW, tous les noms de modèles BMW et toute autre famille de marques, d'images et de symboles relatifs à BMW sont la propriété exclusive et/ou des marques déposées de BMW AG utilisées sous licence.

# Magnifique. Séduisante. Irrésistible. Et nous ne parlons que de l'offre.



## S4

LOCATION  
À PARTIR DE

**699 \$\***

par mois  
avec acompte  
de 5 322 \$

TAUX DE  
LOCATION

**2,9%**

pour 36 mois

## S5 Metall

LOCATION  
À PARTIR DE

**799 \$\***

par mois  
avec acompte  
de 7 472 \$

TAUX DE  
LOCATION

**2,9%**

pour 36 mois

Les adjectifs faisant l'éloge de cette offre sont nombreux. Mais parions qu'en découvrant l'incroyable traction intégrale quattro de la Audi S4, équipée d'un puissant V6 suralimenté, ou encore de la Audi S5 Metall, propulsée par un V8 de 4.2 litres et 354 CV, vous serez à court de mots. Visitez votre concessionnaire Audi dès aujourd'hui.

**DÉPÔT DE SÉCURITÉ : 0 \$. L'OFFRE PREND FIN LE 31 MAI 2012.**

**AUDI POPULAR**  
5442, rue Saint-Hubert  
Montréal  
T: 514.270.3566  
audi.ca/popular

**AUDI LAUZON**  
2435, boul. Chomedey  
Laval  
T: 450.688.1120  
audi.ca/lauzon

**AUDI NIQUET**  
1917, boul. Sir-Wilfrid-Laurier, route 116  
Saint-Bruno  
T: 450.653.7553  
audi.ca/niquet

**PARK AVENUE AUDI**  
9800, boul. Taschereau  
Brossard  
T: 450.445.4811  
audi.ca/park-qc

**PRESTIGE AUDI**  
5905, route Transcanadienne  
Saint-Laurent  
T: 514.364.7777  
audi.ca/prestige

**PRESTIGE AUDI (WEST)**  
4600A, boul. Saint-Jean  
Dollard-Des-Ormeaux  
T: 514.426.7777  
audi.ca/prestige-west

## CHEVROLET TRAX

# En vente au Canada, mais pas aux États-Unis

DENIS ARCAND

General Motors ajoutera un autre modèle qui montre l'intérêt croissant du no 1 mondial de l'auto pour les voitures plus petites. Le Chevrolet Trax sera lancé au Canada et au Mexique à l'automne, après sa présentation au salon de l'auto de Paris à la fin du mois de septembre.

GM Canada ajoutera le Trax à l'Equinox, plus gros, et à l'Orlando, qui lui ressemble, mais qui est beaucoup plus long à l'arrière. Le Trax semble monté sur la même plate-forme que le Buick Encore, dont la venue au Canada est prévue pour le printemps 2013.

«Le Trax est un ajout important à l'offre de Chevrolet au Canada, a dit Marc Comeau, vice-président, ventes, service et marketing de Chevrolet au Canada. Le Trax devrait plaire aux Canadiens désirant l'aspect utile et pratique d'un petit VUS.»

«Le Trax marque l'entrée de Chevrolet dans un segment en croissance, celui des petits VUS. Il est flexible, consomme peu, roule comme une auto, c'est pour les explorateurs urbains», a dit Mary Barra, patronne du développement des produits chez GM.

Mais pas encore pour les Américains, semble croire GM: pour le moment, le Trax ne sera pas commercialisé aux États-Unis «en raison de la forte position de l'Equinox», dit le communiqué émanant du siège social de GM à Detroit.

L'essence américaine est la moins taxée et la moins chère des pays du G20. GM Canada prévoit sans doute que le prix de l'essence continuera d'augmenter et que les Canadiens, plus ouverts aux petites voitures que les Américains, se tourneront vers des véhicules plus économiques.

«Le marché canadien des petites voitures a toujours été plus fort et on voit cette tendance s'étendre aux



PHOTO FOURNIE PAR GM

Le Trax fait partie de la sous-catégorie des VUU (véhicule utilitaire urbain), qui est de plus en plus utilisée pour décrire les petits VUS. Ce sont des véhicules hauts sur roues, mais sans prétention de plein air ni d'aventure hors route.

petits multisegments», a dit à *La Presse* George Saratlic, chargé de communications de GM Canada.

Le Chevrolet Orlando est le seul autre véhicule GM qui soit vendu au Canada, mais pas aux États-Unis.

## Un VUU

Le Trax fait partie de la sous-catégorie des VUU (véhicule utilitaire urbain), qui est de plus en plus utilisée pour décrire les petits VUS conçus pour aller acheter un litre de lait chez Couche-Tard. Ce sont des véhicules hauts sur roues, mais sans prétention de plein air ni d'aventure hors route. Ses ennemis naturels, dans cet écosystème banlieusard et domestiqué, sont les Nissan Juke, Ford Escape, Volkswagen Tiguan, etc.

GM promet un espace confortable pour cinq personnes dans le Trax.

Le constructeur n'a pas donné la fiche technique du petit VUS, mais on en connaît les grandes lignes par ses cousins Buick et Opel. S'il est semblable à l'Encore et au Mokka, il sera long de 4,28 m, large de 1,77 m et aura un volume de chargement de 533 litres (1372 litres, quand les sièges arrière sont rabattus). GM Canada affirme que le Trax aura la soute la plus spacieuse de sa catégorie au pays.

Sous toute réserve, on devrait le voir avec le même moteur turbo à essence de 1,4 litre de 140 chevaux qui animera l'Encore et le Mokka et il devrait brûler autour de 7,8 L/100 km. Viendra-t-il en version rouge intégral comme l'Encore et avec l'option du moteur diesel comme le Mokka? On donne notre langue au chat. GM Canada dit ne pas pouvoir répondre à cette question pour le moment.

## AUTO LE BLOGUE

DENIS ARCAND

## BMW SÉRIE 3 FAMILIALE Plus d'espace et de fougue

La nouvelle Série 3 BMW familiale, qui arrivera bientôt dans les salles d'exposition des concessionnaires, montre bien la conception européenne de la familiale, très différente de la représentation très domestiquée, plutôt pépère et franchement nostalgique que s'en font les Nord-Américains.

Y a-t-il un sociologue dans la salle?

Quand les petits sont chez les grands-parents, on peut rouler un peu?

En tout cas, la famille européenne roule plus vite que la nord-américaine.

La Série 3 familiale (BMW l'appelle «Touring») fait le 0-100 km/h en 5,6 secondes et elle est électroniquement bridée à 155 km/h. Avec son diesel turbo de 248 chevaux, la 330d a un couple de 413 livres-pieds.

Cela n'est pas une apologie de la vitesse et on décourage quiconque de rouler vite, avec ou sans les petits à bord. On note seulement que l'identité parentale de l'automobiliste européen de son épouse ne vient pas avec ce renoncement qui nous incite, nous les Nord-Américains, à s'embarquer dans des fourgonnettes ou des VUS, des véhicules qui procurent le même plaisir de conduite qu'une charrette à foin.

De toute façon, il est douteux que BMW exporte ici ce diesel offert en Europe. Parions que ce sera comme dans la berline 2012 exportée ici. La 335i Touring aura un six-cylindres en ligne de 300 chevaux et 300 livres-pieds. La 335i familiale devrait être un peu plus lente que la berline, qui fait le 0-100 km/h en 5,7 secondes, selon BMW.

Par ailleurs, le hayon a élargi et il y a une bonne raison à cela. L'espace de chargement quand les sièges arrière sont pliés a augmenté de 10% pour atteindre 1500 litres, sur une surface de charge presque plate. Lorsque les dossiers sont relevés, la soute a quand même gagné 35 litres pour atteindre 495 litres. Cela corrige un défaut de l'ancienne version, dont la soute était réputée exigüe.

Lisez le texte intégral sur [lapresse.ca/auto-blogue](http://lapresse.ca/auto-blogue)



OFFICIAL TEAM PARTNER  
PARTENAIRE OFFICIEL

## L'EXALTATION DE LA POURSUITE NE DÉPASSE JAMAIS CELLE D'ÊTRE EN TÊTE.

Infiniti est fière d'être le partenaire officiel de l'écurie Red Bull Racing, championne du monde. Quand vous pilotez le FX d'Infiniti, vous en comprenez la raison. Sous son audacieuse carrosserie bat le cœur d'une voiture sport. Ses prises d'air latérales fonctionnelles qui réduisent de 5% le soulèvement à l'avant et son moteur de plus de 300 ch font qu'elle en a le comportement. Visitez votre détaillant Infiniti et faites un essai routier dès aujourd'hui. Pendant que les autres sont encore au puits.



FX édition limitée illustrée\*

### FX 2012 D'INFINITI

Financement à la location

**2,9%**  
pour 48 mois

Mensualité à partir de

**635\$\***  
avec 6229\$ de comptant initial

**JANTES  
DE 21 POUCES  
FINI GRAPHITE  
OFFERTES**



**INFINITI**  
Performance inspirée

Suivez Infiniti Canada sur [Twitter](#) [Facebook](#) | [infiniti.ca](http://infiniti.ca)

Cet été, venez admirer la voiture de F1 de Red Bull Racing™ chez votre détaillant Infiniti. Visitez [infiniti.ca/TourDePiste](http://infiniti.ca/TourDePiste) pour l'horaire complet.

**Park Avenue Infiniti**  
8805, boul. Taschereau Ouest  
Brossard (Québec)  
450-445-5799

**Infiniti Laval**  
1950, boul. Chomedey  
Laval (Québec)  
514-666-2710

**Luciani 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 à la location sur un nouveau FX 2012 (F6TG72 AA00) / FX édition limitée (F6SG72 AA00) tel qu'illustré seulement. Taux de financement à la location de 2,9% pour un terme de 48 mois. Mensualité pour un FX 2012 (F6TG72 AA00) de 635 \$ avec 6229 \$ de comptant initial ou un véhicule de reprise d'une valeur équivalente. Mensualité pour un FX édition limitée (F6SG72 AA00) tel qu'illustré de 777 \$ avec 6229 \$ de comptant initial ou un véhicule de reprise d'une valeur équivalente. Les frais de transport et de prélivraison (1995 \$), les taxes sur l'air climatisé (100 \$) et les taxes sur les pneus (30 \$) sont inclus. Aucun dépôt de garantie. Première mensualité requise à la signature du contrat. Location basée sur une allocation annuelle de 20 000 km avec kilométrages additionnels de 0,15 \$ le km. L'obligation totale de location est de 36 709 \$ pour un FX 2012 (F6TG72 AA00) / 43 523 \$ pour un FX édition limitée (F6SG72 AA00) tel qu'illustré. Les taxes, assurances, immatriculations et permis sont en sus. Ces offres sont disponibles jusqu'au 31 mai 2012 et sont disponibles uniquement auprès d'Infiniti Canada Finance pour un temps limité, sont sujettes à l'approbation de crédit, ne peuvent être jumelées à aucune autre offre et peuvent faire l'objet de changement sans préavis. Les concessionnaires peuvent fixer leurs propres prix. Les concessionnaires peuvent devoir commander ou échanger un véhicule. Certaines conditions s'appliquent. Les véhicules et les roues peuvent différer de ceux qui sont illustrés. Quantité limitée pour le FX édition limitée. Visitez votre détaillant Infiniti le plus près pour connaître tous les détails ou Infiniti.ca.

## AUTO

## LA BOÎTE TECHNO

Pour connaître les derniers développements technologiques, rendez-vous sur [www.lapresse.ca/auto-techno](http://www.lapresse.ca/auto-techno)

« La rubrique qui tourne les coins carré »

DENIS ARCAND

## JAUGE À AIR

## Vers le parc à ferrailles de l'histoire automobile

Régler la pression des pneus est un des rares domaines de l'automobile où la technologie usuelle est aussi archaïque. N'ayons pas peur des mots, le rituel du boyau d'une main et de la jauge à air de l'autre est primitif, imprécis et salissant. La nouvelle Altima 2013, que Nissan vient de commencer à produire en Amérique du Nord, a un dispositif électronique qui va envoyer la jauge à air rejoindre la manivelle et le klaxon à poire dans le parc à ferrailles de l'histoire automobile. Si un des pneus est mou, un voyant s'allume sur le tableau de bord et vous donne la pression exacte du pneu qui manque d'air. La plupart des systèmes d'alerte

de pression des pneus vous disent seulement qu'un pneu est mou, et c'est au conducteur de se débrouiller pour trouver lequel, puis d'ajuster la pression. Avec l'Altima, vous arrêtez au poste d'essence, vous gonflez le pneu mou et les quatre clignotants s'allument pour vous dire que l'air comprimé entre. Quand le klaxon fait un petit « pouet! », c'est bon. Si personne chez Nissan ne gagne un prix Nobel avec ça, la vie est vraiment injuste. Au fait, « jauge à air » est un anglicisme, le terme suggéré est « calibre pneumatique ». Maintenant, vous savez pourquoi tout le monde appelle ça un « guéjge à air ».



PHOTOS.COM

## FOCUS ST

## Un quatre-cylindres qui hennit comme une Mustang

Les constructeurs automobiles disent toujours à leurs actionnaires qu'ils dépensent rationnellement, mais c'est faux. Ils ont chacun leurs manies, leurs idiosyncrasies, leur dada. Honda bricole des robots, GM a une soufflerie géante et Ford a l'un des laboratoires acoustiques les mieux financés et équipés du monde. C'est une des choses qui font le tempérament et la personnalité d'un constructeur d'autos. C'est son laboratoire acoustique qui a permis à Ford de donner à la Focus ST le son d'une Mustang. D'habitude, Ford utilise son labo pour rendre ses voitures les moins bruyantes possible, mais dans ce cas-ci, il a utilisé des astuces pour amplifier le son et lui donner une tonalité qui évoque un V8. Un tube sonore lie l'entrée d'air au moteur. L'aspiration d'air fait vibrer des clapets en matériaux composites, qui produisent un son artificiel modulé électroniquement au



PHOTO FOURNIE PAR FORD

goût des amateurs de voitures sport. Ford a déjà fait cela avec la Mustang de l'actuelle génération, qui remonte à 2005. La direction de Ford avait donné le feu vert au coûteux projet de la Mustang « rétro-futuriste » à la condition expresse que la voiture ait le même son que celui produit par la Mustang de Steve McQueen, dans le film-culte *Bullitt*.

## LE CHIFFRE DU JOUR

74 %

Deux études américaines sur le cancer de la peau chez les automobilistes prouvent que si vous passez une bonne partie de vos journées au volant, vous devriez garder un tube d'écran solaire 30 dans la contre-porte gauche. Selon une équipe de dermatologues de l'Université de Saint Louis, 74% des mélanomes malins au visage apparaissent du côté gauche et 26% à droite. L'étude a montré un lien entre le nombre d'heures passées au volant chaque semaine et les risques de cancers de la peau. Les vitres de côté sont faites de verre trempé laissant passer les rayons UV plus

nocifs. Une autre étude de l'Institut national du cancer américain confirme la profusion, proportionnellement, des cancers à gauche, mais note que l'écart est moins marqué chez les femmes. Deux raisons: les femmes, en général, s'occupent plus de leur peau que les hommes et se protègent mieux du soleil. De plus, leur exposition au soleil est plus également répartie, parce qu'elles passent plus de temps sur le siège du passager. On ne note rien d'anormal sur les mains, pourtant bien au soleil qui passe par le pare-brise. Voici pourquoi: pour des raisons de sécurité, le verre du pare-brise est laminé. Il comprend une couche de vinyle, en sandwich entre deux couches de verre. Cette couche de vinyle filtre presque tous les rayons ultraviolets.



PHOTO FOURNIE PAR X-STREET SNEAKERS

## MOTO ET MÉTÉO

## Des bottes de pluie qui ont l'air de chaussures

Selon le service de météo américain AccuWeather, l'été 2012 sera orageux et frais dans l'est du Canada et le nord-ouest des États-Unis. Si c'est vrai, les motocyclistes pourraient consentir à payer 150\$ pour ces X-Street Sneakers à l'épreuve de l'eau. Ce prix serait obscène pour des godasses de toile, mais justement, elles sont en cuir italien à gros grain, elles sont étanches et faites pour avoir l'air de chaussures sport, promet l'entrepreneur. Selon le détaillant en ligne Revzilla.com, elles assurent une protection suffisante pour un court trajet – comme aller au travail – et gardent les pieds des motocyclistes au sec sous la pluie. En plus, la membrane intérieure est censée laisser sortir l'humidité tout en gardant l'eau en dehors, ce qui rend moins pénible pour les narines des conjoints(es) de motocyclistes l'instant tant redouté où M. ou M<sup>me</sup> Easy Rider enlève ses bottes au retour après une journée de boulot et de moto. Attention, il existe une version moins chère non étanche.

## L'évènement

## Volkswagen pour tous

## JETTA 2012

Louez à partir de **189\$ 0\$** première mensualité\*\* **0\$** dépôt de sécurité  
par mois sur 48 mois\*



**Dernière chance! L'offre se termine le 31 mai.**



Insurance Institute for Highway Safety  
Véhicule le plus sécuritaire  
Jetta 2012



Das Auto.

1 888 ROULE VW

[vw.ca](http://www.vw.ca)

\*Cette offre de location d'une durée limitée et soumise à l'approbation du crédit de Volkswagen Finance est basée sur le modèle Jetta 2012 de 2,0 L neuf et non immatriculé de base avec boîte manuelle à 5 vitesses. Frais de transport et inspection de prélivraison de 1 365 \$ inclus dans le paiement mensuel. Acompte de 532 \$ ou échange équivalent, dépôt de sécurité de 0 \$ et première mensualité requis au moment de la signature. Frais de 15 ¢ du kilomètre après 64 000 km en sus. Assurances, immatriculation, frais d'inscription jusqu'à 46 \$ au RDPRM, droits, options et taxes applicables en sus. PDSF du modèle de base : 17 240 \$. \*\*Première mensualité gratuite offerte avec une location de 48 mois (sur approbation de crédit de Volkswagen Finance) pour certains modèles Jetta 2012 neufs et non immatriculés jusqu'à concurrence de 400 \$ (taxes exclues). Certaines conditions s'appliquent (modèles TDI Diesel propre et Jetta GLI exclus). Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Une commande ou un échange entre concessionnaires peut être requis. Offre en vigueur jusqu'au 31 mai 2012 et pouvant être modifiée ou retirée en tout temps sans préavis. Modèle montré : Jetta Highline 2012 de 2,5 L, 26 340 \$. Certaines options et certains accessoires sont en sus. Modèle montré à titre indicatif seulement. « Volkswagen », le logo Volkswagen, « Das Auto » et « Jetta » sont des marques déposées de Volkswagen AG. © Volkswagen Canada 2012.

# L'événement aucun acompte Mercedes-Benz

De plus, obtenez notre système de traction intégrale sans frais.



Profitez d'un meilleur contrôle, quelles que soient les conditions, grâce à notre système primé de traction intégrale permanente 4MATIC<sup>MC</sup>, offert sans frais supplémentaires sur une vaste gamme de modèles<sup>2</sup>. Une valeur de 2 200\$

4MATIC.ca

Fier commanditaire



GRAND PRIX  
DU CANADA

MONTRÉAL  
8-9-10 JUIN 2012



Mercedes-Benz



## CLASSE C COUPÉ 2012 PRIX TOTAL : 42 145 \$\*\*

FINANCEMENT À L'ACHAT	TAUX À LA LOCATION	PAIEMENTS MENSUELS	ACOMPTÉ
<b>2,9%*</b> TERME DE 60 MOIS	<b>4,9%*</b> BAIL DE 48 MOIS	<b>523 \$*</b>	<b>0 \$</b>



## BERLINE C 250 4MATIC<sup>MC</sup> ENSEMBLE HAUT DE GAMME 2012 PRIX TOTAL : 44 435 \$\*\*

FINANCEMENT À L'ACHAT	TAUX À LA LOCATION	PAIEMENTS MENSUELS	ACOMPTÉ
<b>1,9%*</b> TERME DE 60 MOIS	<b>2,9%*</b> BAIL DE 48 MOIS	<b>498 \$*</b>	<b>0 \$</b>

4MATIC SANS FRAIS | VALEUR 2 200 \$

ENSEMBLE HAUT DE GAMME INCLUS | VALEUR 2 200 \$



## CLASSE GLK 4MATIC<sup>MC</sup> 2012 PRIX TOTAL : 46 045 \$\*\*

FINANCEMENT À L'ACHAT	TAUX À LA LOCATION	PAIEMENTS MENSUELS	ACOMPTÉ
<b>1,9%*</b> TERME DE 60 MOIS	<b>2,9%*</b> BAIL DE 48 MOIS	<b>525 \$*</b>	<b>0 \$</b>

4MATIC SANS FRAIS | VALEUR 2 200 \$

**MONTRÉAL**  
Automobiles Silver Star inc.  
7800, boul. Décarie, Montréal  
514 735-3172

**LAVAL**  
Mercedes-Benz Laval  
3131, autoroute 440 Ouest, Laval  
450 681-2500

**RIVE-SUD**  
Mercedes-Benz Rive-Sud  
4844, boul. Taschereau, Greenfield Park  
450 672-2720

**WEST ISLAND**  
Mercedes-Benz West Island  
4525, boul. St-Jean, Dollard-des-Ormeaux  
514 620-5900

**BOUCHERVILLE**  
Duval Mercedes-Benz  
1530, rue Ampère, Boucherville  
450 449-0222

**BLAINVILLE**  
Mercedes-Benz Blainville  
10000, rue du Plein-Air, Mirabel  
450 435-1313

Mercedes-Benz Canada Inc., 2012. 4MATIC<sup>MC</sup> : valeur de 2 200\$. \*\* Les frais de transport et de préparation de 2 045\$, les frais du RDPRM de 85\$, la taxe sur le climatiseur de 100\$ et les droits sur les pneus de 15\$ sont maintenant inclus dans le versement initial et le prix d'achat final. Offres de location et de financement basées sur les nouveaux modèles C 250 Coupé, C 250 Berline 4MATIC<sup>MC</sup> avec ensemble haut de gamme et GLK 350 4MATIC<sup>MC</sup> 2012 proposés uniquement par l'intermédiaire des Services financiers Mercedes-Benz sur approbation du crédit, pendant une durée limitée. Exemple basé sur une location de 523\$/498\$/525\$ par mois pendant 48 mois. Aucun versement initial ou reprise équivalente. Dépôt de sécurité de 450\$/600\$/650\$ et taxes applicables dus à la date d'entrée en vigueur du bail. PDSF à partir de 39 900\$/42 190\$/43 800\$. Taux annuel de 4,9%/2,9%/2,9%. Obligation totale de 25 754\$/24 504\$/25 580\$. Kilométrage limité à 18 000 km par an (0,20 \$/km supplémentaire). Exemple de financement basé sur un terme de 60 mois au taux annuel de 2,9%/1,9%/1,9% et un PDSF de 39 900 \$/42 190\$/43 800\$. Le paiement mensuel est de 626\$/623\$/679\$ (avant taxes) avec un versement initial de 5 000\$ ou une reprise équivalente. Le coût de l'emprunt est de 2 637\$/1 748\$/1 905\$ pour une obligation totale de 42 560\$/42 380\$/45 740\$. Frais d'immatriculation, d'enregistrement et d'assurance, « écoprélèvement » (si applicable) et frais assimilés imposés au fabricant (s'ils sont perçus par le concessionnaire) ainsi que TPS et TVQ en sus. Le concessionnaire peut louer ou offrir du financement à prix moindre. Les offres peuvent changer sans préavis et ne peuvent être jumelées à d'autres offres. Voyez votre concessionnaire Mercedes-Benz autorisé pour les détails ou communiquez avec le Service à la clientèle de Mercedes-Benz au 1 800 387-0100. L'offre se termine le 31 mai 2012. Modèles illustrés pour référence seulement.

## AUTO

HONDA NC700X ET NC700S

# La moto nouveau genre est née

La NC700 de Honda est probablement le modèle le plus révélateur de la direction que prend, lentement mais sûrement, le marché de la moto. Pour cette première chronique de la saison, notre collaborateur a assisté à la présentation des toutes nouvelles NC700X et NC700S en Espagne.



**BERTRAND GAHEL**  
COLLABORATION SPÉCIALE  
MOTO

BARCELONE — Honda n'en est pas à ses premières tentatives en matière de motos nouveau genre. La très éphémère DN-01 de 2009 est probablement l'exemple le plus mémorable à ce sujet. Armée d'une rare boîte automatique, affichant un style futuriste et proposant une identité multigenre complexe, elle a été un cuisant échec commercial pour la marque nipponne.

Bien que les nouvelles NC700, dont le nom signifie New Concept, incarnent la suite spirituelle de la DN-01, elles n'ont heureusement presque rien en commun avec elle, si ce n'est une mission plus définie par le côté pratique de la conduite que par les performances.

Mais là où les nouveautés diffèrent surtout de la DN, c'est par leur façon beaucoup plus traditionnelle d'aborder cette mission. En observant tant la version X et son air de monture d'aventure que la variante S et sa sympathique mine de machine standard, on voit tout simplement des motocyclettes, plutôt que d'étranges créations dont on n'arrive pas à cerner la vocation, ce qu'était la DN-01. Et pourtant, les NC700 sont tout sauf des motos traditionnelles.

L'une des deux particularités les plus remarquables des nouveautés est un coffre très pratique de 21 litres situé à la place habituelle du réservoir d'essence. Sa présence ne dérange absolument pas la ligne normale des modèles. Il s'agit d'une caractéristique dont l'importance a été capitale lors de la conception, puisque la plateforme des NC a carrément été construite autour de ce volume de rangement capable de loger un casque.

En fait, pour permettre l'existence de ce coffre, un tout

nouveau type de cadre et un moteur inédit ont dû être créés. Ce dernier représente d'ailleurs la seconde des particularités techniques majeures des NC700, puisqu'il s'agit du seul moteur de moto sur le marché dont la conception est inspirée des mécaniques automobiles.

On pourrait pratiquement le décrire comme une moitié de la mécanique qui anime une voiture Honda, la Jazz européenne. Il est question d'un Twin parallèle presque horizontal de 670 cc, dont le régime maximal n'est fixé qu'à 6500 tr/min. Un chiffre nettement plus bas que celui de la moyenne des mécaniques de moto.

## Un nouveau créneau

L'intention de Honda, avec les NC700, est de proposer des motos aussi pratiques, accessibles et raisonnables que possible. Compte tenu de la nature intimement liée au loisir et à la performance de la presque totalité des motos actuellement sur le marché, il s'agit d'une brochette de caractéristiques qui classe en effet les NC dans un nouveau créneau.

Si le côté pratique est l'affaire de ce fameux coffre auquel on s'attache d'ailleurs très rapidement, l'aspect accessibilité, lui, est livré par les manières admirablement fluides et intuitives de la partie cycle, ainsi que par une mécanique extrêmement docile et remarquablement douce.

Grâce à son inspiration automobile et à ses régimes toujours relativement bas, il s'agit également d'un moteur dont la consommation est impressionnante, puisqu'elle tourne autour de 4 litres aux 100 kilomètres. Selon Honda, ses émissions polluantes sont aussi très faibles, puisque la future norme Euro 5 serait déjà satisfaite.

Les NC700 peuvent de plein droit être considérées comme un nouveau type de moto, ne serait-ce qu'en raison de leurs priorités.

Contrairement à la DN-01, toutefois, Honda a intelligemment fait preuve de retenue à plusieurs égards pour les NC. Leur style ne choque aucunement, mais leurs caractéristiques nous intriguent. Et à celui ou celle qui s'installe à



PHOTOS FOURNIES PAR FRANCESC MONTERO

La plateforme NC700 constitue l'une des plus intrigantes nouveautés de l'année. La version NC700X combine les attributs de plusieurs catégories. Elle est plus haute que la S et donne l'impression d'une monture destinée à une clientèle un peu plus avancée.



Avec sa selle basse et son agilité de vélo, la NC700S, ressemble à la première moto parfaite. Son généreux coffre la rend pratique et sa mécanique très peu intimidante en fait une monture très accessible.

leurs commandes, elles réservent non seulement l'un des comportements les moins intimidants qui soient, mais aussi une facilité de pilotage extraordinaire engendrée par une grande légèreté de direction, par une masse qui semble presque disparaître et par une agréable sérénité en courbe.

Et puis, il y a ce moteur qui tourne toujours bas et qui ne semble jamais stressé ou stressant. À lui seul, il arrive à adoucir et à tempérer l'atmosphère, bien que cela se fasse un peu aux dépens du côté excitant de la conduite.

Qu'il s'agisse de la haute version X ou de l'extraordinairement agile S, les NC700 livrent très

exactement le produit accessible, pratique et raisonnable annoncé par Honda. Or, il ne s'agit pas de valeurs qui, jusqu'à maintenant, ont poussé les motocyclistes à acheter des motos.

Ce qui revient à dire que les NC ne sont pas que des motos nouveau genre, mais aussi qu'elles s'adressent à un nouveau type de motocycliste. Existe-t-il?

Bertrand Gahel est l'auteur du *Guide de la moto*.

Les frais de transport et d'hébergement de ce reportage ont été payés par Honda.

## FICHE TECHNIQUE

Marque:	Honda
Modèle:	NC700X/S
Prix:	9000/8500 \$ (estimation)
Garantie:	1 an/kilométrage illimité
Moteur:	bicylindre en parallèle SACT de 670 cc refroidi par liquide
Transmission:	à 6 rapports, entraînement final par chaîne
Poids:	218/215 kg
Frein avant:	1 disque avec étrier à 3 pistons et ABS
Frein arrière:	1 disque avec étrier à 1 piston et ABS
Pneu avant:	120/70-17
Pneu arrière:	160/60-17



Les deux versions de la NC700 sont équipées d'un unique et très pratique coffre de 21 litres pouvant loger un casque intégral.



MINI.CA

## LES JOYAUX DE LA COURONNE.

VOICI NOS TOUTES NOUVELLES ÉDITIONS SPÉCIALES.

### FAITES LA CONNAISSANCE DES MINI BAYSWATER, BAKER STREET ET HIGHGATE.

Tirant leur nom de trois célèbres quartiers de Londres, nos rutilantes et toutes récentes MINI Édition spéciale rendent hommage à notre fier héritage britannique. Nous avons pris les modèles préférés de tous et les avons tirés à quatre épingles, avec des couleurs exclusives, des badges personnalisés, des roues sur mesure et plusieurs autres caractéristiques. Aucun doute, vous attirerez l'attention.

TAUX DE FINANCEMENT À PARTIR DE

**0,9** %\*

FAITES VITE.  
L'OFFRE SE TERMINE  
LE 31 MAI.



Pour plus de détails, passez chez l'un de nos concessionnaires ou visitez MINI.ca

**MINI BROSSARD**  
8500, boul. Taschereau Ouest  
Brossard (Québec)  
450 445-MINI (6464)  
MINIbrossard.com

**MINI LAVAL**  
2450, boul. Chomedey  
Laval (Québec)  
514 773-MINI (6464)  
MINIlaVal.ca

**MINI MONT ROYAL**  
4070, rue Jean-Talon Ouest  
Montréal (Québec)  
514 289-MINI (6464)  
MINImontroyal.ca



# VOS ATTENTES LES PLUS ÉLEVÉES ONT ÉTÉ DÉPASSÉES.



XF MENSUALITÉ DE LOCATION DE  
**649 \$<sup>+</sup>**  
PLUS TAXES  
3,2 % TIA DE LOCATION  
Exemption de la première mensualité  
pendant une durée limitée\*\*

## VOICI LA JAGUAR XF 2012

La Jaguar XF 2012 vous propose un moteur exaltant de 385 chevaux ainsi que les systèmes de navigation et Bluetooth<sup>MD</sup>, l'accès et le démarrage sans clé en équipements de série. De plus, elle vous offre l'entretien périodique sans frais et une couverture de l'usure qui est la meilleure de la catégorie\*. Avec des mensualités de location à partir de 649 \$, le temps est venu de prendre le volant d'une Jaguar.



**LES MOTEURS DÉCARIE**  
8255, RUE BOUGAINVILLE, MONTRÉAL  
(ANGLE DÉCARIE ET DE LA SAVANE)  
TÉL. : 514 334-9910  
www.decarie.com

**JOHN SCOTTI JAGUAR**  
4305, MÉTROPOLITAIN EST,  
MONTRÉAL  
TÉL. : 514-725-2221  
www.johnscottijaguar.com

**JAGUAR LAVAL**  
3475, BOUL. LE CARREFOUR, LAVAL  
(ANGLE DU BOUL. CHOMEDEY)  
TÉL. : 450 688-1880  
www.jaguarlaval.com

XF LUX 2012 avec groupe hiver, PDSF de 60 400 \$. Le prix total courant de la XF LUX 2012 avec groupe hiver de 62 740 \$ comprend la taxe sur le climatiseur de 100 \$, les frais de transport de 1 350 \$, l'inspection pré livraison de 495 \$ ainsi que les frais d'administration de 395 \$. Location à 649 \$ par mois plus les taxes basées sur TIA de location de 3,2 % et un bail de 48 mois offerts par Canadian Dealer Leasing Services Inc SAC. Le montant total de la location est 40 651 \$. Valeur de rachat de 24 121,50 \$ déduction faite du Comptant Conquête de 2 500 \$ et du crédit du détaillant de 232 \$. Le Comptant Conquête ne peut être jumelé à aucune autre offre de fidélisation. Certaines conditions et une franchise de 64,000 km sur 48 mois s'appliquent. Des frais de 0,25 \$/km plus les taxes s'appliquent au kilométrage excédentaire. L'acompte de 9 499 \$ comprend la taxe sur le climatiseur de 100 \$, les frais de transport de 1 350 \$, l'inspection pré livraison de 495 \$ ainsi que les frais d'administration de 395 \$. Les taxes et frais d'immatriculation sont exigibles à la signature du contrat. Financement à l'achat offert par la Banque Scotia SAC. 60 240 \$ pendant 60 mois à un TIA de 0,9 % pour une mensualité de 1 026,37 \$. Toutes les taxes applicables sont exigées en acompte. Le coût du prêt est 1 342,20 \$ et le total à rembourser est 61 582,20 \$. L'offre de financement comprend la taxe sur le climatiseur de 100 \$, les frais de transport de 1 350 \$, l'inspection pré livraison de 495 \$ ainsi que les frais d'administration de 395 \$. Déduction faite du Comptant Conquête de 2 500 \$. Le Comptant Conquête ne peut être jumelé à aucune autre offre de fidélisation. Toutes les offres se terminent le 31 mai 2012. Une commande spéciale pourrait être requise. Les offres peuvent être retirées en tout temps sans préavis. Le véhicule peut être non tel qu'illustré. La couverture Platine Jaguar inclut tous les entretiens périodiques recommandés par le fabricant pendant une période de 4 ans ou 80 000 km selon la première échéance. Les composants assujettis à cette couverture se limitent aux disques et segments de freins, aux changements de liquide de freins et lames d'essuie-glace basé sur les limites d'usure et les intervalles d'entretien fixées par le fabricant. Tout travail dit être effectué par un concessionnaire Jaguar autorisé. Veuillez rendre visite à votre concessionnaire Jaguar ou visitez JAGUAR.CA pour obtenir tous les détails sur la couverture Platine Jaguar, incluant les renseignements sur la garantie et l'entretien ainsi que sur les exclusions. © 2012 JAGUAR LAND ROVER CANADA, ULC. \*\* L'exemption de la première mensualité sur les contrats de location ou de financement de jusqu'à 1 000 \$ sur la XF et de jusqu'à 1 500 \$ sur la XFR se termine le 31 mai 2012.

# LE RANGE ROVER SPORT 2012 ÉLECTRISANT

**799 \$ MOIS** | **3,1%**  
LOCATION DE 48 MOIS | TIA DE LOCATION  
7 999 \$ D'ACOMPTE

**2,9%** \*\*TIA DE FINANCEMENT  
JUSQU'À 60 MOIS

LES OFFRES SE TERMINENT LE 31 MAI 2012



**LES MOTEURS DÉCARIE**  
8255, rue Bougainville, Montréal  
(angle Décarie et de la Savane)  
Tél. : 514 334-9910  
www.decarie.com

**LAND ROVER SAINT-LÉONARD**  
Division de John Scotti Auto  
4305, boul. Métropolitain Est, Saint-Léonard  
Tél. : 514 722-3344  
www.johnscottilandrover.com

**LAND ROVER LAVAL**  
3475, boul. Le Carrefour, Laval  
(angle du boul. Chomedey)  
Tél. : 450 688-1880  
www.landroverlaval.com

RANGE ROVER SPORT



Tread lightly! Conduisez hors route de manière responsable. © 2012 Jaguar Land Rover Canada ULC. \*\* Financement à l'achat d'un Range Rover Sport 2012 neuf en stock à un taux d'intérêt annuel (TIA) de 2,9 % pendant 60 mois offert aux particuliers qualifiés par la Banque Scotia SAC. Par exemple, pour un montant de 74 910 \$ financé à un TIA de 2,9 % pendant 60 mois, les mensualités sont de 1 339,47 \$, le coût du prêt est 5 458,20 \$ ou TIA de 2,9 % et le total à rembourser est 80 368,20 \$. Ou louez un Range Rover Sport HSE 2012 neuf en stock de Canadian Dealer Leasing Services Inc. Pour 799 \$ par mois basé sur un taux annuel d'intérêt de 3,1 % et un bail de 48 mois offert aux particuliers qualifiés avec acompte de 7 999 \$ et déduction faite du crédit du détaillant de 1 170 \$. Le montant total de la location est 46 351 \$. Rachat facultatif de 34 649 \$. Une franchise de 64,000 km sur 48 mois s'applique. Des frais de 0,25 \$/km plus les taxes s'appliquent au kilométrage excédentaire. Les mensualités de location et de financement comprennent les frais de transport de 1 270 \$, frais d'administration de 395 \$, inspection pré livraison de 495 \$ ainsi que la taxe sur le climatiseur de 100 \$. Les prélèvements environnementaux et toutes les taxes applicables sont en sus. Toutes les offres se terminent le 31 mai 2012. Une commande spéciale pourrait être requise. Les offres peuvent être retirées en tout temps sans préavis. Le véhicule peut être non tel qu'illustré. Les détaillants peuvent vendre ou louer à prix moindre. Offres d'une durée limitée. Quantités limitées. Offres en vigueur chez les détaillants participants seulement. Veuillez rendre visite à votre détaillant Land Rover pour obtenir tous les détails.

# L'ELDORADO DE L'AUTOMOBILE

La Chine est un marché au potentiel de croissance impressionnant. Les constructeurs automobiles du monde l'ont bien compris. Mais les Chinois veulent aussi leur part du gâteau : verrons-nous bientôt des voitures *made in China* dans les rues de Montréal?



SÉBASTIEN TEMPLIER  
ENVOYÉ SPÉCIAL  
PÉKIN

« Il y a 10 ans, le marché automobile chinois relevait de la préhistoire », souligne Emmanuel Levacher, directeur commercial Asie-Afrique de Renault.

En Chine, l'automobile est devenue un signe de réussite sociale pour les uns, de richesse pour les autres. Dans une ville comme Pékin, elle a remplacé le vélo. Chaque jour, des milliers de gens achètent une voiture. Les consommateurs se comptent par centaines de millions, et les millionnaires, par centaines de milliers.

Le potentiel du marché automobile est gigantesque. Le nombre de véhicules – en incluant voitures, fourgonnettes, camions légers et lourds – en circulation correspond à 6% de la population chinoise qui s'élève, rappelons-le, à 1,36 milliard de personnes. On estime même qu'entre 1,3% et 1,7% des Chinois seulement possèdent leur propre voiture.

Cerise sur le gâteau, la population est jeune. L'an dernier, 43% des acheteurs d'automobiles étaient nés dans les années 80.

La première baisse des ventes sur ce marché depuis 10 ans (-0,3% au premier trimestre) ne porte même pas ombrage aux prévisions de croissance du marché automobile qui oscillent entre 8% et 12% pour cette année. « Ce marché ne montre pas de signes de surcapacité », juge Carlos Ghosn, PDG de l'Alliance Renault-Nissan.

Si l'on ajoute à ce portrait des coûts de production parmi les plus faibles du monde et une ferme volonté politique de voir émerger une industrie automobile nationale, tout est réuni pour faire de la Chine un véritable Eldorado pour les géants de l'automobile.

Premier groupe à avoir mis les pieds en Chine il y a 27 ans, Volkswagen y a investi 7,8 milliards rien que ces deux dernières années. L'empire du Milieu représente à lui seul 29% du marché mondial du groupe. La Chine est également le premier marché du japonais



Le potentiel du marché automobile chinois est gigantesque. Le nombre de véhicules en circulation correspond à 6% de la population chinoise. Seulement 1,5% des consommateurs possèdent leur propre voiture.

Nissan, qui y réalise le quart de ses ventes mondiales. L'allemand Daimler AG veut y investir 4 milliards pour devenir le numéro 1 en 2020. « Tout le monde a trouvé sa place en Chine, ce marché se segmente tellement il est énorme », ajoute Emmanuel Levacher.

**L'influence gouvernementale**  
Le gouvernement chinois l'a bien

compris et ne veut pas voir le pays accaparé par les constructeurs étrangers qui occupent près de 70% du marché. Pour développer son industrie, il leur demande de s'associer avec un constructeur national. C'est le principe des coentreprises qui accouchent systématiquement d'une marque exclusive au marché chinois (voir autre texte). Le but ultime est de voir les

constructeurs chinois détenir la moitié du gâteau d'ici trois à cinq ans. « Il y a un certain contrôle du gouvernement, c'est vrai. Mais c'est le plus gros marché au monde et c'est très compétitif », concède Kimiyasu Nakamura, PDG de Dongfeng Motor, coentreprise du japonais Nissan et du chinois Dongfeng Group. Être orientée par le gouvernement et

produisent souvent des modèles locaux qui ne sont que des productions internationales « rebadgées ». Le client voit bien par exemple que la Li Nian S1 ressemble à une Honda...

**Trafic et smog**  
L'automobile est très populaire auprès d'une population de plus en plus urbaine. Le centre-ville de Pékin a du mal à respirer. Bouchons et smog sont le lot quotidien des automobilistes et des piétons. Il y a presque un véhicule pour trois habitants dans la mégapole de 20 millions d'âmes. Conséquence : les propriétaires d'autos doivent obligatoirement laisser leur véhicule à la maison une journée par semaine. Et il faut une permission pour pouvoir acheter une voiture.

« Tout le monde a trouvé sa place en Chine, ce marché se segmente tellement il est énorme. »  
— Emmanuel Levacher, directeur commercial Asie-Afrique de Renault

La saturation du trafic ne risque-t-elle pas de freiner la croissance du marché ou d'inciter le gouvernement à intervenir? « Je ne pense pas que le gouvernement chinois changera d'orientation dans les cinq à dix prochaines années en matière de développement de l'automobile », estime Kevin Wale, PDG de General Motors Chine.

Il s'attaque tout de même à la pollution en favorisant l'essor de véhicules propres (voir autre texte). L'enjeu n'est pas seulement écologique, il est également économique. Lors de notre passage à Pékin le mois dernier, l'essence se détaillait 8,33 yuan le litre (1,30\$) alors que le revenu moyen annuel est de 10 000\$.

« Son prix ne fait qu'augmenter et il va continuer à augmenter », dit Yale Zhang.

Si les automobilistes chinois ont – presque – les mêmes problèmes que les automobilistes nord-américains, leur industrie automobile n'en est par contre qu'à ses débuts. Trop occupés à améliorer leur capacité de production en Chine, les constructeurs étrangers n'exportent pas leurs voitures *made in China*. Du moins, pas encore.

Certains signes annoncent l'arrivée des produits chinois sur le marché nord-américain. Le constructeur BYD est le plus entreprenant. Ses autobus électriques vont être essayés cette année à Windsor, en Ontario. Il veut construire une usine sur le continent. Avant d'y vendre à terme sa berline e6, une voiture électrique.

L'avenir appartient-il à la Chine? À ce rythme, cela ne saurait tarder.

PHOTO LARRY DOWNING, AGENCE FRANCE-PRESSE

propulsée par la croissance économique (7,5% cette année) est à la fois un atout et une faiblesse pour cette industrie. « La croissance est liée aux investissements du gouvernement. Si ceux-ci sont moins importants, le marché automobile va le ressentir », explique Yale Zhang, directeur général du cabinet d'analyses chinoises AutoForesight.

Le gouvernement chinois veut à la fois favoriser son industrie automobile et régler les problèmes environnementaux générés par ce secteur d'activités. Problème, ses constructeurs ne sont pas de taille pour répondre aux standards de consommation d'essence et d'émissions de gaz. « Les constructeurs nationaux ont des problèmes techniques (moteurs, châssis,

systèmes antipollution). Ils sont dans des catégories bas de gamme, ils ne sont pas capables de faire dans le haut de gamme encore », dit David Sun, directeur général Auto de la maison de sondages et d'analyses Ipsos Chine. Les coentreprises, de leur côté, doivent séduire un consommateur chinois de plus en plus averti et exigeant. Elles



PHOTO GOH CHAI HIN, AGENCE FRANCE-PRESSE

En Chine, un constructeur étranger peut conclure plus d'un partenariat. Ce dernier permet entre autres le transfert de technologies entre constructeurs.

## La taxe ou le partenariat

SÉBASTIEN TEMPLIER

PÉKIN — Depuis que les constructeurs automobiles étrangers ont flairé la bonne affaire en Chine et que le gouvernement s'en est rendu compte, on n'y fait plus des affaires en toute impunité.

Sans que ce soit une obligation formelle, les constructeurs ont tout intérêt à s'allier avec un partenaire local pour créer une coentreprise et ainsi une nouvelle marque. Le tout pour le marché chinois exclusivement. Quiconque renonce à ce type de partenariat voit ses véhicules taxés à l'importation, à hauteur de 25%. Et doit donc les vendre plus cher sur le marché, s'exposant ainsi à une difficile concurrence.

Conséquence, presque tout ce qui est vendu en Chine aujourd'hui est produit en Chine. Et ce qui est vendu sous la marque d'une coentreprise est compris dans la gamme entre une voiture locale et une voiture étrangère importée.

Si la logistique et les taxes liées à l'importation de produits sont contraignantes pour celui qui veut faire cavalier seul, la création d'une coentreprise impose des délais qui obligent à alimenter le marché chinois en produits étrangers entre-temps.

La raison d'être de cette incitation gouvernementale est de favoriser l'émergence d'une industrie automobile chinoise. Le gouvernement est parfaitement conscient du potentiel

qu'offre son marché. Il veut en tirer profit.

L'an dernier, les constructeurs étrangers monopolisaient 70% de la production automobile. Le gouvernement chinois souhaite que les constructeurs nationaux occupent 50% du marché en 2015.

« Les taxes à l'importation ne sont pas un grand problème. Le problème pour les constructeurs étrangers est plutôt le réseau de concessionnaires. Et le fait que beaucoup de consommateurs achètent leur premier véhicule. Il va falloir attendre pour assister à un renouvellement », commente David Sun, directeur général Auto de la maison de sondages et d'analyses Ipsos Chine.



PHOTO FREDERIC J. BROWN, ARCHIVES AGENCE FRANCE-PRESSE

S'ils veulent percer le marché automobile chinois, les constructeurs étrangers doivent créer une coentreprise avec un partenaire local, qui va accoucher d'une nouvelle marque. C'est ce qui ont fait par exemple Shanghai Automotive Industry Corp et GM.

### LE POTENTIEL CHINOIS EN CHIFFRES

- Sa population**
    - > 1,365 milliard d'habitants.
    - > L'agglomération de Pékin compte 20 millions d'habitants.
    - > Plus de 100 villes de plus de 5 millions d'habitants.
    - > 160 villes de plus de 1 million d'habitants.
    - > Plus de 1,1 million de millionnaires (en dollars US) en 2011.
  - Taxes sur les véhicules importés :** 25%
  - Son marché automobile**
    - > 18,5 millions de véhicules vendus en 2011, dont 12,2 millions de voitures.
    - > 12,8 millions de voitures seront produites en Chine cette année.
    - > Parts de marché par constructeur : Volkswagen (19,7%), GM (10,5%), Hyundai (8%).
    - > Parts de marché par marque : Volkswagen (15%), Nissan (6%), Toyota (5,8%).
  - Ses automobilistes**
    - > Le nombre de véhicules en circulation correspond à 6% de la population chinoise.
    - > On estime qu'entre 1,3% et 1,7% des Chinois possèdent leur propre voiture.
    - > 43% des acheteurs d'autos en 2011 sont nés dans les années 80.
  - Ses constructeurs**
    - > Plus de 30 constructeurs automobiles chinois.
    - > Les constructeurs étrangers occupent près de 70% du marché.
    - > 95% des constructeurs étrangers ont une coentreprise avec un constructeur chinois.
  - Sa croissance**
    - > Prévisions de croissance économique de 10 à 15% en 2012 dans les provinces du centre et de l'ouest du pays. Moins de 10% pour Pékin.
    - > Prévisions de croissance du marché automobile entre 8% et 12% en 2012.
- Sébastien Templier  
Sources : AutoForesight, Ipsos China, VW Group

LA PRESSE MOBILE

**PLUS MOBILE QUE JAMAIS**

Restez toujours branché sur les manchettes et autres nouvelles de lapresse.ca avec l'application La Presse Mobile sur iPhone, iPad touch, Android et maintenant iPad. Partagez le contenu sur Facebook et Twitter, lisez les articles en mode hors ligne, et consultez nos blogs en tout temps.

[lapresse.ca/mobile](http://lapresse.ca/mobile)

**L'évènement**

Volkswagen pour tous

**200 véhicules en inventaire, tout doit partir !**

**Jetta 2012**  
Louez à partir de **189\$** par mois pour 48 mois

**Golf 3 portes 2012**  
Louez à partir de **229\$** par mois pour 48 mois

**Centre-Ville Volkswagen**

**0% TA** de financement à partir de 48 mois

**500\$** de rabais sur votre première mensualité\*

sur nos modèles les plus populaires

**Passat 2012**  
Louez à partir de **299\$** par mois pour 48 mois

**Tiguan 2012**  
Louez à partir de **329\$** par mois pour 48 mois

**Centre-Ville Volkswagen**  
324, rue Peel, Montréal, QC • Téléphone: (514) 846-1717 • [www.vwcentre-ville.com](http://www.vwcentre-ville.com)

\* Cette offre de location d'une durée limitée et soumise à l'approbation du crédit de Volkswagen Finance est basée sur le modèle 2012 Jetta 2.0 / Golf 3 portes / Passat 2.5 / Tiguan 2.0T. Le prix de base et non mensuel avec taxes provinciales. PDSF du modèle de base: 17 240 \$ / 21 440 \$ / 19 440 \$ / 29 565 \$. Frais de transport et inspection de prélocation de 1 200 \$ / 1 300 \$ / 1 300 \$ / 1 300 \$ et taxe d'accise de 100 \$ sur le dimensionnel, si applicable, inclus dans le paiement mensuel. Acceptance de 531 \$ / 1 192 \$ / 673 \$ / 2 730 \$ ou échange équivalent requis au moment de la signature. Assurances, immatriculation, frais d'inscription jusqu'à 46 \$ du PCP/PM, droits, options et taxes applicables en sus. Frais de 15 \$ du Adm/Imm après 64 000 km en sus. \*16. Débit de Sécurité et autres de 400 \$ / 400 \$ / 500 \$ / 500 \$ applicable sur approbation de crédit de Volkswagen Finance de certains modèles Jetta / Golf / Passat / Tiguan 2012. Véhicule et non immatriculé. Modèles TDI diesel propres, Golf R, Golf GTI et Jetta GTI inclus. Offres en vigueur jusqu'au 31 mai 2012 et pouvant être modifiées ou retirées en tout temps sans préavis. Voir les conditions de location sur [www.vw-sources.com](http://www.vw-sources.com) pour plus de détails.

## CHINE LA RÉVOLUTION AUTOMOBILE

## Un laboratoire électrique

SÉBASTIEN TEMPLIER

PÉKIN — « Pour ceux qui ont choisi cette technologie, c'est un boulevard qui s'offre à eux. »

Carlos Ghosn jubile. Le PDG de l'Alliance Renault-Nissan se frotterait presque les mains à l'idée de pouvoir répondre à la demande du gouvernement chinois. Lui qui a parié sur le tout électrique avant bien des concurrents, il n'a pas manqué de rappeler au dernier salon automobile de Pékin que la Chine voulait voir 500 000 véhicules électriques et hybrides branchables sur ses routes d'ici 2015. Pas moins de cinq millions d'ici 2020!

Observateur attentif, Sylvain Castonguay, directeur technique du Centre national du transport avancé, estime que « la Chine agit de manière plus déterminée que l'ensemble de la planète dans le domaine électrique. Il faut regarder ce qui s'y passe. »

Ce qui s'y passe? Au centre-ville de Pékin, si la voiture à essence a remplacé le vélo, les deux-roues motorisés fonctionnent quasiment tous à l'électricité. Cette année, 25 villes déploieront des centaines d'autobus électriques et mèneront un projet pilote d'utilisation de véhicules électriques. Le rabais gouvernemental à l'achat d'une voiture 100 % verte couvre environ 16 % du prix. D'ici 10 ans, la Chine aura investi 15 milliards dans les « énergies nouvelles ».

**D'un point de vue économique, la Chine veut s'affranchir autant que possible du pétrole, elle qui en importe plus de la moitié.**

Shenzhen est la ville la plus ambitieuse. Elle veut convertir l'ensemble de son réseau de bus à l'électricité, après avoir tenté l'expérience des taxis électriques avec succès. Les 300 modèles e6 du constructeur chinois BYD ont convaincu ses élus. Et doivent convaincre à présent les consommateurs.

Conséquence, tous les grands constructeurs ont un programme de conception et de mise en marché de véhicules verts.

La motivation du gouvernement chinois est triple. Il lui faut s'attaquer au plus vite aux graves problèmes



La Ville de Shenzhen a tenté l'expérience des taxis électriques avec succès. Les 300 modèles e6 du constructeur chinois BYD l'ont convaincue.

PHOTO TYRONE SIU, ARCHIVES REUTERS

de pollution atmosphérique dans les agglomérations. Capitale de 20 millions d'habitants, Pékin compte six millions de véhicules en circulation. Les bouchons sont quotidiens et n'épargnent aucun quartier. Le smog couvre la ville régulièrement.

D'un point de vue économique, la Chine veut s'affranchir autant que possible du pétrole, elle qui importe plus de la moitié de ce qu'elle consomme.

Sur le plan stratégique, le pays veut devenir le leader du marché électrique. Il possède ou contrôle déjà presque tous les maillons de la chaîne: les terres rares nécessaires à la fabrication des batteries, des manufacturiers de blocs-batterie, des constructeurs automobiles et... des consommateurs.

« La Chine est le meilleur laboratoire parce que vous y avez les acheteurs », s'enthousiasme Micheal Austin, vice-président de BYD America.

« Je ne sais pas si la Chine est un laboratoire électrique, mais il est certain qu'il y a une volonté très forte », tempère Emmanuel Levacher, directeur commercial Asie-Afrique de Renault.

Pour promouvoir le transport alimenté à l'électricité, le gouvernement joue la carte « made in China ». L'Allemand Daimler et son allié local BYD ont ainsi présenté au salon de Pékin le produit de la première marque automobile exclusivement électrique sur le marché chinois: Denza. Nissan, de son côté, commercialisera sa Leaf en 2015 sous le nom de Venucia, la marque issue de sa collaboration avec le Chinois Dongfeng. Le gouvernement veut voir émerger son industrie automobile et celle-ci doit être électrique.

## Des obstacles

Il y a cependant beaucoup d'écueils à ses ambitions. Le premier est le même que partout ailleurs dans le monde: convaincre l'automobiliste. « Les clients

cherchent encore des voitures à essence, qui sont moins chères », reconnaît Kimiyasu Nakamura, PDG de Dongfeng Motor, coentreprise du Japonais Nissan et du Chinois Dongfeng Group. La e6 de BYD, première tout électrique chinoise, se détaille presque 40 000 \$, déduction faite du rabais gouvernemental. Cela fait cher pour un croisement entre une berline et une minifourgonnette.

Selon les estimations, il y a actuellement 100 000 voitures électriques et hybrides en Chine, propriétés de l'État pour la plupart. On est loin des 500 000 projetées dans trois ans.

Cet objectif apparaît d'autant moins réaliste que la liste des défis est longue et difficilement surmontable à court terme. Constructeurs

et autorités gouvernementales ne l'évoquent pas, mais le réseau électrique est désuet, le raccordement à celui-ci est parfois différent d'une ville à l'autre et une mégapole comme Pékin n'est pas conçue pour la recharge à domicile. La production d'électricité est par ailleurs issue du charbon, le potentiel hydro-électrique étant par exemple inexistant dans l'est du pays, une région particulièrement sèche.

Pour couronner le tout, « les gouvernements provinciaux sont très influents », confie Tycho de Feyter, rédacteur en chef de CarNewsChina.com. Le pouvoir central n'a pas beaucoup d'emprise sur les provinces, rendant difficile l'application d'une politique nationale uniforme.

Dans l'immédiat, « les véhicules électriques n'ont pas d'impact sur la compétition entre constructeurs en Chine », dit Yale Zhang, directeur général du cabinet d'analyses chinois AutoForesight.

Si jamais ils ne sont pas les premiers dans ce domaine, les Chinois seront tout de même dans le peloton de tête à l'avenir.

500 000

Le gouvernement chinois veut voir sur les routes 500 000 véhicules électriques et hybrides branchables d'ici à 2015, 5 millions d'ici à 2020.

## BYD ralentit l'allure

SÉBASTIEN TEMPLIER

PÉKIN — Il y a un peu plus de six mois, le constructeur chinois BYD annonçait le début de la commercialisation de son modèle électrique e6 en Chine. Du même souffle, il laissait entrevoir l'arrivée de sa voiture en Amérique du Nord cette année. Des perspectives moins roses semblent avoir refroidi ses ardeurs depuis. La e6 en Californie? « Pas tout de suite. »

Lorsqu'on l'interroge sur son entreprise, Micheal Austin s'emballe. Il nous vante la vision de son grand patron, les mérites de la batterie au lithium-phosphate

de fer et la qualité de ses voitures.

Mais lorsqu'on lui demande quand BYD vendra des voitures en Amérique du Nord, le volume baisse. Le constructeur avait clairement laissé entrevoir l'année 2012 jusqu'à tout récemment.

« Pas tout de suite aux États-Unis », répond le vice-président de BYD America. Pour deux raisons. La première, parce que les ventes de voitures électriques représentent encore un marché de niche, pour les navetteurs. La deuxième, parce que Los Angeles n'a pas d'infrastructures de recharge. BYD n'est pas pressé. »

Le quatrième constructeur automobile chinois vend pour l'instant son unique voiture tout électrique dans deux villes seulement: Shenzhen – siège de l'entreprise – et Hangzhou. « Ces villes sont prêtes. Quand les villes sont prêtes, nous lançons la voiture », dit M. Austin. « Prêtes » sous-entend qu'elles ont installé une infrastructure de recharge. À leurs frais.

Micheal Austin confie tout de même que la e6, une berline aux allures de minifourgonnette comparable au Chevrolet Orlando, sera testée cette année aux États-Unis et en Chine par l'entreprise de location Hertz.

Depuis qu'il a lancé en Chine sa berline hybride F3DM en 2008, BYD semble ralentir la cadence. Malgré le soutien et l'investissement du milliardaire américain Warren Buffett qui a encouragé la direction à vendre des voitures électriques en Amérique.

Sur le marché chinois, BYD ne rafle pas tous les suffrages, témoigne Tycho de Feyter, rédacteur en chef de CarNewsChina.com. « BYD n'a pas de bonnes voitures en terme de finition et de qualité d'assemblage », dit-il.

Sa e6 revendique tout de même une autonomie impressionnante de 300 km. BYD part du même principe que Tesla pour obtenir une telle autonomie. Il confère à la voiture un bloc-batterie d'une grande capacité, 60 kWh en l'occurrence pour

sa voiture. Soit deux fois et demie la capacité de la Nissan Leaf. L'inconvénient de ce choix: le prix. Augmenter la capacité de la batterie a un coût. La e6 se vend presque 40 000 \$, subventions gouvernementales déduites. Notons que BYD a privilégié la sécurité en choisissant d'allier le lithium au phosphate de fer. Cette association confère cependant moins d'autonomie à la base qu'une batterie au lithium-ion.

Fabricant de batteries pour la téléphonie mobile d'abord et avant tout, BYD s'est lancé sur le marché automobile en 2003. Il a depuis investi dans des mines de lithium. Et ambitionne de contrôler toute la chaîne de production.

Pour mieux accélérer?

➤ « L'EMPIRE DU... LUXE » EN PAGE 14

TOUT ÉQUIPÉ

avec la section AUTO

LA PRESSE CA

2 chroniqueurs experts



Jacques Duval



Éric Lefrançois

Répertoire pour autos neuves et usagées

Essais routiers

Outil de comparaison

Fiches techniques



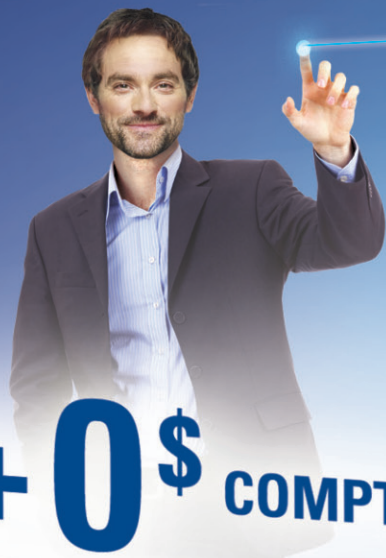
lapresse.ca/auto





**HYUNDAI**

NOUVELLES IDÉES.  
NOUVELLES POSSIBILITÉS.



**L'ÉVÉNEMENT  
C'EST LE TEMPS DE  
CHANGER**

**0% + 0\$ COMPTANT = QUALITÉ, FIABILITÉ ET ACCESSIBILITÉ!**



**ÉCONOMISEZ  
20¢/L<sup>1</sup>**  
SUR L'ESSENCE  
JUSQU'EN 2013



Modèle 5 portes GLS montré

## ACCENT L 5 PORTES 2012

**LOCATION À 0%**

**AUTOROUTE  
4,9 L/100 KM\***



**MEILLEUR RENDEMENT  
ÉNERGÉTIQUE  
DE SA CATÉGORIE<sup>^</sup>**



**MEILLEURE PETITE VOITURE  
DE MOINS DE 21 000 \$**

**174\$ / MOIS POUR 60 MOIS.\*\***  
**0\$ COMPTANT**

FRAIS, LIVRAISON ET DESTINATION INCLUS.



**ÉCONOMISEZ  
20¢/L<sup>1</sup>**  
SUR L'ESSENCE  
JUSQU'EN 2013



Modèle GLS montré

## ELANTRA TOURING GL 2012

**ACHAT À PARTIR DE**

**AUTOROUTE  
6,4 L/100 KM\***

**206\$ / MOIS POUR 96 MOIS**  
**0\$ COMPTANT**

**0% FINANCEMENT À L'ACHAT<sup>†</sup>**  
FRAIS, LIVRAISON ET DESTINATION INCLUS.

À PARTIR DE

**19 809\$**

FRAIS, LIVRAISON  
ET DESTINATION INCLUS.

**GARANTIE<sup>†††</sup> 7 ANS / 120 000 KM**



**ÉCONOMISEZ  
20¢/L<sup>1</sup>**  
SUR L'ESSENCE  
JUSQU'EN 2013



Modèle Limited montré

## SONATA GL 2012

**LOCATION À 0%**

**AUTOROUTE  
5,7 L/100 KM\***

**297\$ / MOIS POUR 60 MOIS.\*\***  
**0\$ COMPTANT**

FRAIS, LIVRAISON ET DESTINATION INCLUS.



**MEILLEUR RENDEMENT ÉNERGÉTIQUE  
DE SA CATÉGORIE<sup>^</sup>**

### GARANTIE

**5 ANS**  
**100 000 KM<sup>††</sup>**

5 ANS/100 000 KM - Garantie globale limitée  
5 ANS/100 000 KM - Groupe motopropulseur  
5 ANS/100 000 KM - Garantie sur les émissions

TAPIS PROTECTEURS ET PLEIN DE CARBURANT INCLUS POUR TOUTS LES VÉHICULES HYUNDAI.

[HyundaiCanada.com](http://HyundaiCanada.com)

1. Les noms, logos, noms de produits, noms des caractéristiques, images et slogans Hyundai sont des marques de commerce appartenant à Hyundai Auto Canada Corp. Prix des modèles montrés Accent 5 portes GLS 2012, boîte manuelle à 6 vitesses à 18 809 \$ / Elantra Touring GLS 2012 transmission manuelle à 22 259 \$ / Sonata Limited 2012 à 31 579 \$. Frais de 115 \$ (taxe des pneus 15 \$ et taxe climatiseur 100 \$), livraison et de destination de 1 495 \$ pour l'Accent GLS 5 portes 2012 / l'Elantra Touring GLS 2012, 1 565 \$ pour la Sonata Limited 2012 inclus. Frais d'enregistrement, d'assurance, d'immatriculation, RDPRM et taxes applicables en sus. Les frais de livraison et de destination comprennent les frais de transport et de préparation, d'administration du concessionnaire et un plein de carburant. \*\* Offres de location sur approbation du crédit des Services financiers Hyundai sur les modèles neufs en stock : Accent 5 portes L 2012, transmission manuelle 6 vitesses (à partir de 15 109 \$) / Sonata GL 2012 transmission manuelle à 6 vitesses (à partir de 24 379 \$). Certaines conditions s'appliquent. Détails chez votre concessionnaire. Mensualités de location: 173,83 \$ / 297 \$ pour 60 mois sans obligation au terme du contrat de location. Comptant initial de 0 \$ / 0 \$. Première mensualité et comptant initial requis à la livraison. Frais de 115 \$ (taxe des pneus 15 \$ et taxe du climatiseur de 100 \$ pour les modèles équipés d'un climatiseur), livraison et destination 1 495 \$ pour l'Accent 5 portes L 2012 et de 1 565 \$ pour la Sonata 2012 inclus dans les offres de location. Frais d'enregistrement, d'assurance, d'immatriculation, RDPRM et taxes applicables en sus des offres de location et sont payables au moment de la livraison. Aucun dépôt de sécurité (0 \$) pour tous les modèles. Kilométrage annuel de 20 000 km, 12 ¢ par km additionnel pour l'Accent 2012 et la Sonata 2012. 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. † Financement à l'achat sur approbation du crédit des Services financiers Hyundai sur les Elantra Touring GL 2012, transmission manuelle (à partir de 19 809 \$). Exemple de financement et modalités des offres de financement apparaissant dans la présente publicité: 19 809 \$ à un taux de 0 % équivalent à des mensualités de 206,34 \$ par mois pour une durée de 96 mois. Comptant initial requis de 0 \$. Coût de prêt de 0 \$ pour une obligation totale de 19 808,64 \$. Frais de 115 \$ (taxe de 15 \$ sur les pneus et taxe de 100 \$ sur le climatiseur), pour l'Elantra Touring GL 2012. Frais de livraison et de destination de 1 495 \$ pour l'Elantra Touring GL 2012 inclus. Frais d'enregistrement, d'assurance, d'immatriculation et RDPRM en sus des offres de financement à l'achat. Tous les détails chez votre concessionnaire Hyundai. † Achetez ou louez une Accent 2012 et obtenez une carte Prix Préférentiel Petro-Canada d'une valeur de 160 \$ (Accent 2012, Elantra Touring 2012 et Sonata 2012). Basée sur les données de consommation de l'Énergide pour l'Accent 5 portes 2012 automatique (5,9 L / 100 km), l'Elantra Touring 2012 automatique (7,7 L / 100 km) et la Sonata 2012 automatique (7,3 L / 100 km), selon une distance moyenne parcourue de 15 400 km/an (statistiques du ministère des Transports du Canada sur l'utilisation des véhicules de promenade, 2012 et 2013), ce qui équivaut à une économie de 0,20 \$ (Accent 2012, Elantra Touring 2012 et Sonata 2012) sur chaque litre d'essence acheté, jusqu'à concurrence d'un total de 800 litres pour l'Accent 2012, Elantra Touring 2012 et la Sonata 2012. \* La consommation d'essence de l'Accent L 5 portes 2012, transmission manuelle 6 vitesses (Autoroute 4,9 L / 100 km; Ville 6,7 L / 100 km) / l'Elantra Touring L 2012, transmission manuelle (Autoroute 6,4 L / 100 km; Ville 8,9 L / 100 km) / Sonata GL 2012, transmission manuelle 6 vitesses (Autoroute 5,7 L / 100 km; Ville 8,7 L / 100 km) sont basées sur les données d'Énergide. Les consommations réelles peuvent varier selon les conditions de conduite et l'ajout de certains accessoires automobiles. Les données sont présentées aux fins de comparaison uniquement. † Comparaison des données de consommation de carburant basée sur la consommation combinée de l'Accent 2012 L à boîte manuelle à 6 rapports (ville : 6,7 L/100 km; autoroute : 4,9 L/100 km; combinée : 5,9 L/100 km) et les données de l'Énergide 2011 pour la consommation des véhicules de la catégorie des sous compacts. Les données d'Énergide sont présentées aux fins de comparaison uniquement. Les consommations réelles peuvent varier selon les conditions de conduite et l'ajout de certains accessoires automobiles. † Basée sur les cotes de consommation de Ressources Naturelles Canada de 2012 pour le prix EcoÉnergie dans la catégorie des berlines pleines grandeur. † Offres d'une durée limitée pouvant être modifiées ou annulées sans avis préalable. Voir un concessionnaire pour tous les détails. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Les stocks sont limités. Le concessionnaire pourrait devoir commander le véhicule. ††† La garantie de 7 ans / 120 000 km de l'Elantra Touring 2012 est constituée de la Garantie Globale Limitée de 5 ans et d'une couverture additionnelle de 2 ans / 20 000 km sous le Plan de Protection de Hyundai. †† La garantie globale limitée de Hyundai couvre la plupart des pièces du véhicule contre les défauts de fabrication sous réserve du respect des conditions normales d'utilisation et d'entretien. Contactez votre concessionnaire pour tous les détails.

## CHINE LA RÉVOLUTION AUTOMOBILE

## L'empire du... luxe

SÉBASTIEN TEMPLIER

PÉKIN — À Pékin, le Pangu 7 Star Hotel côtoie le stade olympique. Monumental, il est presque aussi imposant que le célèbre Nid d'oiseau. Comme si cette exubérance ne suffisait pas, son propriétaire possède pas moins de 14 supervoitures exotiques dans son garage. Et comme si ce n'était pas assez, monsieur conduit lorsque cela lui tente une Bugatti Vitesse, dernière-née de la marque d'exception du Groupe Volkswagen, qui lui a coûté la modique somme de 2,3 millions. Bienvenue en Chine!

« Ce marché n'augmente pas, il explose! » — Christian Mastro, directeur général de Lamborghini Asie-Pacifique

L'industrie automobile brasse des affaires dans l'empire du Milieu. Beaucoup d'affaires. Particulièrement dans l'industrie du luxe et du haut de gamme. Ce marché s'est élevé l'an dernier à 12,4 milliards US, tous produits de consommation confondus. Et il ne s'essouffle pas. Le marché chinois de « l'hyper luxe » a un taux de croissance annuel de plus de 20 %.

Chez les concessionnaires automobiles, on se frotte les mains. L'an dernier, 1518



PHOTO MARK RALSTON, ARCHIVES AGENCE FRANCE-PRESSE

Pour les Chinois, l'automobile est devenue rapidement un symbole de prestige et la reconnaissance d'un statut social.

voitures de luxe représentant 21 modèles ont été vendues. Un record.

Chez Lamborghini, qui détient à lui seul 22,5 % de parts du marché chinois, le constat est simple. « Ce

marché n'augmente pas, il explose! » commente Christian Mastro, directeur général de Lamborghini Asie-Pacifique.

Même observation et même tendance chez Bentley. Alors

que le premier trimestre 2012 a vu les ventes de véhicules légèrement baisser pour la première fois (-0,3 %), la marque britannique a écoulé dans le même laps de temps plus de 500 exemplaires. Plus qu'aux États-Unis.

Le phénomène étonne. Pourquoi cette ruée des consommateurs chinois vers les produits de luxe?

« Pour la reconnaissance, pour montrer qu'ils sont riches, explique Christian Mastro. Hier, ils mangeaient du riz. Aujourd'hui, ils dépensent leur argent. Ils voyagent, font des affaires, s'informent. Et ils savent ce qu'ils achètent, ils comprennent ce qui est bon et ce qui ne l'est pas. Quelle marque est bonne, quelle marque ne l'est pas. Après, c'est la réaction en chaîne. Il y a une émulation dans des proportions beaucoup plus importantes que n'importe où ailleurs. »

#### Une explication à connotation politique

Il y a une autre explication à cet attrait pour les produits haut de gamme et les berlines. Une explication à connotation politique, comme le fait remarquer Kimiyasu Nakamura. « Les gens riches ont suivi les élites gouvernementales qui ont acheté des berlines il y a quelques années », dit le PDG de Dongfeng Motor, coentreprise du Japonais Nissan et du Chinois Dongfeng Group.

Les Chinois ont accédé brutalement à l'automobile. Celle-ci est devenue rapidement un symbole de prestige, une icône du luxe, la reconnaissance d'un statut social.

Dans un pays qui compte plus d'un million de millionnaires (en dollars) et dont la richesse moyenne par personne a plus que triplé en 10 ans, passant de 6000 \$ seulement à 21 000 \$ en 2011 – Le Crédit Suisse prévoit même que cette moyenne devrait atteindre 70 000 \$ en 2016 –, le rythme de consommation de ces produits particuliers n'est pas prêt de ralentir.

Numéro un dans le haut de gamme depuis 2007, Audi a

vendu plus de 310 000 voitures l'an dernier et ambitionne de doubler ses ventes d'ici à 2015.

« Les gens sont riches dans ce pays », dit M. Nakamura. Et ils sont jeunes. Les clients de Lamborghini sont âgés de 20 à 45 ans. Ils habitent Pékin ou Shanghai pour la plupart. Leur moyenne d'âge est exceptionnelle et effarante: 28 ans! On imagine la marge de progression de l'industrie dans cette catégorie de véhicules.

Les constructeurs en sont plus que conscients. Au dernier salon automobile de Pékin, ils ont été nombreux à dévoiler des éditions spéciales de modèles phares. Aston Martin, Range Rover ou encore Jeep ont conçu par exemple une version « dragon » exclusive au marché chinois.

« Dans le domaine du luxe, toutes les éditions spéciales sont en rupture de stock. Les Chinois adorent les éditions spéciales », observe Tycho de Feyter, rédacteur en chef de CarNewsChina.com.

Ce goût pour le luxe évolue néanmoins, si l'on en croit Kimiyasu Nakamura. « Cette logique est en train de changer. Les gens se rendent compte que des modèles à hayon sont pertinents dans leur quotidien pour leurs besoins et leurs déplacements. »

Mais de là à troquer leur Aston Martin pour une Elantra Touring... Il n'y a qu'un pas que bien des consommateurs riches ne franchiront pas dans l'immédiat.

8%

Le haut de gamme a occupé 8 % du marché automobile chinois en 2011.

Source: AutoForesight

EN FAIRE PLUS AVEC MOINS.  
AVEC LE VÉHICULE DE LUXE LE PLUS  
ÉCONERGÉTIQUE AU CANADA.

LEXUS

À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION.



Meilleur rendement énergétique de la catégorie<sup>1</sup>

4,5/4,8/4,6 L/100 km ville/autoroute/combinaison

Modèle avec groupe d'options illustré

Prix total de Lexus 33 060 \$<sup>1</sup>

Taxes et immatriculation en sus

CT Location à 298 \$<sup>2</sup> PAR MOIS Location ou financement jusqu'à 48 mois à 3,8%<sup>3</sup>

CT 200h 2012 Versement initial de 7 530 \$<sup>4</sup> Déposit de sécurité non requis

Sélecteur de mode de conduite avec mode Sport • Quatre modes de conduite • Phares de jour à DEL

RABAIS SUR HYBRIDE POUVANT ATTEINDRE 1000 \$<sup>5</sup>

L'ÉVÉNEMENT LEXUS C'EST MAINTENANT LE MOMENT.

Les taux les plus bas et les incitatifs à l'achat comptant les plus élevés de l'année<sup>6</sup>

LEXUS HYBRID DRIVE

LETTRE PRIX CHOIX SÉCURITÉ 2012

CONCESSIONNAIRES DE LA RÉGION DE MONTRÉAL

L'ÉVÉNEMENT SE TERMINE LE 31 MAI

<b>PARK AVENUE LEXUS SAINTE-JULIE</b> lexussaintejuste.com SAINTE-JULIE 450-922-1833	<b>LEXUS LAVAL</b> lexuslaval.ca LAVAL 450-686-2710 • 1-800-625-3987	<b>SPINELLI LEXUS LACHINE</b> spinellilexus.com LACHINE 514-634-7171 • 1-800-352-6111
<b>GABRIEL LEXUS</b> lexusgabriel.com SAINT-LAURENT 514-747-7777	<b>PRESTIGE LEXUS</b> lexusprestige.com BROSSARD 450-923-7777	<b>SPINELLI LEXUS POINTE-CLAIRE</b> spinellilexus.com POINTE-CLAIRE 514-694-0771 • 1-877-694-0771

<sup>1</sup> Sur la plupart des modèles 2012. <sup>2</sup> Le programme Rizelec électrique du gouvernement du Québec est offert aux résidents du Québec à l'achat ou à la location d'un modèle CT 200h 2012. Certaines conditions s'appliquent. Les clients devront remplir une demande de remise et la soumettre au gouvernement. Des délais de remboursement peuvent s'appliquer. Le montant du rabais peut varier en fonction de l'achat ou de la location d'un modèle CT 200h et de la durée de location (s'il y a lieu). Consultez votre concessionnaire ou le site [www.vehiculeselectriques.gouv.qc.ca](http://www.vehiculeselectriques.gouv.qc.ca) pour connaître les détails et les conditions. <sup>3</sup> Rendement énergétique estimé basé sur le Guide de consommation de carburant 2012 publié par Ressources naturelles Canada. Les méthodes d'essais approuvées par Transports Canada ont été utilisées. La consommation réelle de carburant peut varier en fonction des habitudes de conduite et d'autres facteurs. <sup>4</sup> Le prix total de Lexus du modèle neuf CT 200h S/A+2012 est de 33 060 \$. <sup>5</sup> Le prix total de Lexus du modèle CT 200h illustré avec groupe d'options est de 41 460 \$. Le prix total de Lexus comprend les frais de transport et de préparation (1 995 \$), les droits sur les pneus neufs (15 \$) et la taxe sur le climatiseur (100 \$). Taxes, immatriculation, enregistrement (s'il y a lieu) et assurances en sus. <sup>6</sup> Les offres de location et de financement sont faites par l'entremise de Lexus Services Financiers et sont conditionnelles à l'approbation du crédit. Ces offres d'une durée limitée sont valides pour un modèle neuf CT 200h S/A+2012. Exemple de location basé sur un terme de 48 mois au taux d'intérêt annuel de 3,8 % et le prix total de Lexus de 33 060 \$; le paiement mensuel est de 298 \$ avec acompte de 7 530 \$ ou échange équivalent; aucun dépôt de sécurité et premier paiement mensuel exigible au début du bail; obligation totale est de 23 632 \$ (taxes, immatriculation, enregistrement (s'il y a lieu) et assurances en sus; kilométrage limité à 80 000, des frais de 0,20 \$ pour chaque kilomètre excédentaire s'appliquent. <sup>7</sup> Exemple de financement comprenant les taxes et basé sur un terme de 48 mois au taux d'intérêt annuel de 3,8 % et le prix total de Lexus de 33 060 \$ (taxes en sus); le coût de l'emprunt est de 2 994 \$ pour une obligation totale de 40 658 \$; immatriculation, enregistrement (s'il y a lieu) et assurances en sus. Les concessionnaires Lexus sont libres d'établir leurs prix à leur discrétion. Les offres sont d'une durée limitée et sont valides uniquement pour les clients au détail chez les concessionnaires Lexus participants. Une commande ou un échange entre concessionnaires peut être nécessaire. Les offres peuvent être modifiées sans préavis. Les offres expirent à la fin du mois, sauf en cas de prolongation ou de révision. Consultez votre concessionnaire Lexus pour connaître tous les détails.



PHOTO JASON LEE, REUTERS

Numéro un dans le haut de gamme depuis 2007, Audi a vendu en Chine plus de 310 000 voitures l'an dernier et ambitionne de doubler ses ventes d'ici à 2015.

# MAINTENANT, PASSEZ DES PAROLES AUX ACTES.

OBTENEZ UN TAUX ANNUEL AUSSI BAS QUE

**0%** POUR UN  
TERME  
MAXIMAL DE **48** MOIS

AU FINANCEMENT À LA LOCATION\*\* OU  
À L'ACHAT\* APPLICABLE À LA PLUPART  
DES VÉHICULES 2013 NEUFS.

SUR TOUS LES MODÈLES LINCOLN 2012 ET 2013 NEUFS

**CLUBLINK**  
UN ABONNEMENT  
*plus de golf*

OBTENEZ UN ABONNEMENT  
D'UN AN NIVEAU OR COMME  
MEMBRE ASSOCIÉ.\*

PLUS

LES MEMBRES COSTCO ADMISSIBLES  
OBTIENNENT UN RABAIS ADDITIONNEL DE **1000\$**\*\*



INTÉRIEUR DE LA LINCOLN MKS 2013  
MAINTENANT ÉQUIPÉ DU SYSTÈME DE CONNECTIVITÉ À  
COMMANDE VOCALE MYLINCOLN TOUCH<sup>MC+</sup>



## LA NOUVELLE LINCOLN MKS 2013 À TRACTION INTÉGRALE AVEC MOTEUR ECOBOOST<sup>MC</sup>

Maintenant équipée de MyLincoln Touch<sup>MC+</sup>  
Moteur V6 EcoBoost<sup>MC</sup> de 3,5 L développant 365 ch\*  
Sonar de recul\* / Caméra de recul\* livrable

Louez ce véhicule pour aussi peu que

**588\$**

par mois au taux d'intérêt annuel  
de 0%<sup>††</sup> pour un terme de 48 mois  
moyennant un acompte de 7899\$.  
Aucun dépôt de garantie.<sup>1</sup>



## LE NOUVEAU LINCOLN MKT 2013 À TRACTION INTÉGRALE AVEC MOTEUR ECOBOOST<sup>MC</sup>

Maintenant équipé de MyLincoln Touch<sup>MC+</sup>  
Moteur V6 EcoBoost<sup>MC</sup> de 3,5 L développant 365 ch\*  
7 places / Stationnement actif\* livrable  
Toit panoramique Vista à commande électrique livrable

Louez ce véhicule pour aussi peu que

**548\$**

par mois au taux d'intérêt annuel  
de 0%<sup>††</sup> pour un terme de 48 mois  
moyennant un acompte de 7699\$.  
Aucun dépôt de garantie.<sup>1</sup>



## LE NOUVEAU LINCOLN MKX 2013 À TRACTION INTÉGRALE

Système MyLincoln Touch<sup>MC+</sup>  
Moteur V6 de 3,7 L développant 305 ch  
Sonar et caméra de recul\*  
Démarrage à bouton-poussoir  
Phares adaptatifs avec lampe à décharge

Louez ce véhicule pour aussi peu que

**468\$**

par mois au taux d'intérêt annuel  
de 0%<sup>††</sup> pour un terme de 48 mois  
moyennant un acompte de 7699\$.  
Aucun dépôt de garantie.<sup>1</sup>



LE SYSTÈME MYLINCOLN TOUCH<sup>MC+</sup> combine un écran  
tactile ACL de 8 po et le système SYNC<sup>®</sup>, qui réagit à plus de  
10 000 commandes vocales, pour vous permettre d'utiliser  
votre téléphone, votre système de navigation livrable, d'écouter  
votre musique et de modifier la température de l'habitacle.

L'INTELLIGENCE D'ALLER AU-DELÀ DU LUXE.  
[LINCOLNCANADA.COM](http://LINCOLNCANADA.COM)



Les véhicules illustrés peuvent être dotés d'équipements offerts en option. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer à prix moindre. Ces offres sont d'une durée limitée et peuvent être annulées en tout temps sans préavis. Ces offres s'adressent à des particuliers admissibles uniquement, sur approbation du crédit par Crédit Ford. Certains clients pourraient ne pas être admissibles au taux d'intérêt annuel le plus bas. Ces offres excluent les frais d'immatriculation, les assurances, le plein de carburant, l'inscription au RDPRM (pour les véhicules loués ou financés), la taxe écologique sur les pneus neufs, la TPS et la TVQ, les frais pour insuffisance de provision (le cas échéant), l'usure excessive et les frais de retard de paiement. Tous les prix sont appliqués à partir du prix de détail suggéré par le constructeur (PDS). Pour obtenir tous les détails, consultez votre concessionnaire Ford, ou appelez le Centre des relations avec la clientèle Ford au 1 800 565-3673. <sup>1</sup> Du 3 avril au 3 juillet 2012, obtenez un taux de financement de 0% à l'achat d'un véhicule Lincoln 2013 neuf parmi les suivants : MKS à traction intégrale / MKT à traction intégrale avec moteur EcoBoost / MKS à traction intégrale avec moteur EcoBoost pour un terme maximal de 48 ou 60 mois. Un acompte sur les offres de financement à l'achat pourrait être exigé en fonction de l'approbation du crédit par Crédit Ford. Les taxes sont exigibles sur le montant total du prix à l'achat. <sup>††</sup> Obtenez un taux d'intérêt annuel de 0% à la location d'un véhicule Lincoln 2013 neuf parmi les suivants : MKX à traction intégrale / MKT à traction intégrale avec moteur EcoBoost / MKS à traction intégrale avec moteur EcoBoost pour un terme maximal de 48 mois sur approbation du crédit par Crédit Ford. Louez un véhicule d'une valeur de 49 350 \$ / 52 250 \$ / 53 900 \$ à un taux d'intérêt annuel de 0% pour un terme maximal de 48 mois; la mensualité exigible, dans le cas où un acompte de 7 699 \$ / 7 699 \$ / 7 899 \$ est versé ou qu'un véhicule d'une valeur équivalente est offert en échange, sera de 468 \$ / 548 \$ / 588 \$, pour une obligation locative totale de 30 163 \$ / 34 003 \$ / 36 123 \$ et la valeur de rachat optionnel sera de 19 247 \$ / 18 288 \$ / 17 787 \$. Les frais de location seront de 0 \$ ou 0 \$. Les taxes sont exigibles sur le montant total du prix de financement à la location, après déduction de tout rajustement de prix. Certaines conditions et une limite de 80 000 / 80 000 / 64 000 kilomètres sur une période de 48 mois s'appliquent. Un coût de 0,16 \$ par kilomètre, plus les taxes applicables, s'applique au-delà de la limite permise. <sup>†††</sup> Cette offre est en vigueur du 3 avril au 31 mai 2012 (« la période de l'offre ») seulement et s'adresse aux résidents canadiens membres en règle de Costco, en date du 31 mars 2012 ou avant. Profitez de cette offre aux membres de Costco de 1 000 \$ CAN de réduction à l'achat ou à la location de la plupart des véhicules Lincoln 2012 / 2013 neufs (chacun étant un « véhicule admissible »). Le véhicule neuf doit être livré ou commandé à l'usine par votre concessionnaire Lincoln participant durant la période de l'offre. Cette offre n'est valable que chez les concessionnaires participants et est assujettie à la disponibilité des véhicules, et peut être annulée ou modifiée en tout temps sans préavis. Une seule offre est applicable à l'achat ou à la location d'un (1) véhicule admissible par membre admissible de Costco, jusqu'à concurrence de deux (2) véhicules par numéro de membre de Costco seulement. Cette offre est transférable aux personnes vivant dans le même foyer qu'un membre admissible de Costco. Cette offre peut être combinée à la plupart des offres aux consommateurs faites par Ford du Canada Limitée, soit au moment de la commande à l'usine (le véhicule doit être commandé durant la période de l'offre), soit au moment de la livraison, mais non des deux. Les taxes s'appliquent avant la déduction de 1 000 \$ CAN. \* Seuls les résidents du Québec et de l'Ontario peuvent se prévaloir de cette offre. Offre en vigueur du 3 avril au 1<sup>er</sup> octobre 2012 (la « période du programme »). Obtenez un (1) abonnement gratuit d'un (1) an niveau or à ClubLink comme membre associé au moment de l'achat ou de la location d'un véhicule admissible. L'abonnement d'un (1) an de niveau or à ClubLink en tant que membre associé n'a aucune valeur d'échange en espèces et doit être accepté tel quel. Cette offre est assujettie à la disponibilité des véhicules. Chaque véhicule admissible doit être livré ou faire l'objet d'une commande à l'usine par votre concessionnaire Ford Canada participant à l'intérieur de la période du programme. L'abonnement gratuit d'un (1) an de niveau or à ClubLink en tant que membre associé ne peut être transféré qu'à un non-membre de ClubLink. Cette offre peut être combinée à la plupart des offres aux particuliers faites par Ford Canada au moment de la commande à l'usine ou de la livraison (mais pas dans les deux cas). <sup>†</sup> Donnée obtenue en utilisant du carburant super- sans plomb. <sup>††††</sup> Entre le 1<sup>er</sup> avril et le 30 juin 2012, aucun dépôt de garantie n'est requis à la location d'un véhicule Lincoln 2012 / 2013 neuf (location Tapis Rouge, sur approbation du crédit par Crédit Ford). Un dépôt de garantie pourrait être exigé par Crédit Ford selon les termes et conditions du crédit du client. <sup>†††††</sup> La distraction du conducteur peut occasionner la perte de maîtrise du véhicule. N'utilisez les téléphones cellulaires et autres appareils, même ceux dotés de la commande vocale, que lorsque les conditions sont sécuritaires. Certaines fonctions exigent l'emploi d'appareils mobiles compatibles – consultez [www.syncmaroute.com](http://www.syncmaroute.com) pour obtenir la liste des téléphones cellulaires, lecteurs multimédia et fonctions compatibles. Certaines fonctions ne sont pas accessibles lorsque les vitesses sont engagées. <sup>\*</sup> Les caractéristiques d'aide à la conduite sont complémentaires et ne remplacent aucunement le bon jugement du conducteur. © 2012 Ford du Canada Limitée. Tous droits réservés.

## MOTEUR + LOISIRS + TENDANCES



PHOTO LA PRESSE CANADIENNE

Les amateurs de sports nautiques ont rechaussé leurs planches la fin de semaine dernière. Et qui dit planches dit bateau. Petit survol des dernières tendances du marché.

## WAKEBOARD ET SKI NAUTIQUE

## À chacun son bateau!

PIERRE-MARC DURIVAGE

Un bateau, c'est un bateau. D'accord, il y en a des gros et des petits, à voile ou à moteur, mais ça reste une coque avec une cabine. Et pour pratiquer un sport nautique, il n'y a qu'à attacher un câble et, hop! on saute à l'eau! Erreur, grossière erreur...

Les bateaux de sports nautiques sont devenus à ce point spécialisés au cours des dernières années qu'ils sont devenus les compagnons inséparables des sportifs sérieux. «Les bateaux d'activités nautiques sont équipés de tours avec piliers d'attaches pour le ski nautique, le wakeboard et le wakesurf. Ils ont aussi une plate-forme qui se prolonge à l'arrière de façon à ce que les skieurs puissent remonter à bord en sécurité, sans risquer de se coincer les pieds dans l'hélice», explique Michel Bibeau, organisateur du Salon nautique et du salon du Bateau à flot.

«L'hydrodynamisme de la coque a aussi été étudié pour maximiser la création de vagues, et ce, même à basse vitesse, indique de son côté Yves Paquette, président de l'Association maritime du Québec. On

trouve aussi dans la coque du bateau des ballasts que l'on peut remplir d'eau de façon à produire davantage de vagues, pour le bonheur des skieurs et planchistes.»

Sur certains bateaux, tous ces paramètres peuvent être enregistrés dans l'ordinateur de bord, selon les préférences des skieurs et planchistes. À cela peuvent s'ajouter écrans tactiles, chaînes audio, caméras, tours amovibles, etc. Les bateaux les mieux équipés peuvent coûter plus de 120 000\$.

«En moyenne, un bateau de wakeboard peut coûter 70 000\$, soutient Yves Paquette. En comparaison, les bateaux multiusages sont les moins coûteux, ils peuvent se vendre entre 30 000\$ et 40 000\$ et permettent de faire du ski, mais aussi de naviguer.»

Car les embarcations destinées au ski ou à la planche peuvent être de très piètres navigatrices. «Il ne faut jamais oublier qu'il s'agit d'une embarcation spécialisée, affirme M. Paquette. Son fond plat la rend très peu performante et très inconfortable dans la vague.»

Le hic, c'est aussi ce détail technique qui lui permet de produire les vagues tant désirées par les adeptes de haute voltige...



LTS MARINE

100% ÉLECTRIQUE



PHOTO BERNARD BRAULT, LA PRESSE

Le Ski Nautique E, bateau 100% électrique.

## Les pionniers québécois du nautisme zéro-émission

Imaginez pratiquer votre sport favori, tout en soutirant les sourires admiratifs des riverains. Pas tant à cause de vos prouesses, mais plutôt parce que votre embarcation ne fait pas le moindre bruit. Ce sera bientôt possible, grâce aux efforts d'une entreprise de chez nous.

LTS Marine, de La Prairie, met au point depuis 2009 un système de motorisation entièrement électrique. Les premiers modèles de préproduction, un bateau de ski nautique et un autre de wakeboard conçus de concert avec le fabricant américain Nautique, sont déjà à l'eau.

«Avec un couple généreux de 675 livres-pieds, notre couple de moteurs remplace les V8 de grosse cylindrée que l'on trouve normalement à bord des bateaux de wake et de ski, assure Michel Soucy, directeur au développement chez LTS Marine. Selon la vitesse, le bateau de ski peut tirer jusqu'à cinq skieurs dans un parcours de slalom, alors que le bateau de wakeboard peut être utilisé pendant deux heures avant d'être rechargé. En promenade, on peut naviguer pendant six heures.»

La recharge des deux ensembles de batteries de 40 kWh prend quatre heures sur une prise de 220 V, et un peu plus de sept heures sur une prise conventionnelle.

La motorisation électrique, conçue par la société québécoise TM4, partenaire d'Hydro-Québec, est particulièrement avisée pour l'embarcation de wakeboard, car cette dernière a besoin d'aller moins vite et peut accueillir davantage d'ensembles de batteries, qui sont utilisés comme ballasts pour créer davantage de vagues. «Nous moulons les packs de batteries en fonction de la forme de la coque du bateau et selon le type de vagues désirées», explique M. Soucy.

Nautique a déjà des clients intéressés et LTS parle d'un lancement dans six mois, à temps pour l'arrivée des modèles 2013. «On est conscients qu'il s'agit d'un produit de niche au sein d'une autre niche que sont les embarcations de sports nautiques. On espère donc vendre une centaine de bateaux au départ, reconnaît Michel Soucy. Mais je suis optimiste de voir des moteurs électriques à bord de tous les bateaux avant longtemps, et il est clair que nous voulons rester leaders dans le domaine.»

La prochaine étape pour LTS Marine? Concevoir un système de motorisation hybride avec génératrice, à la manière de la Chevrolet Volt, destinée aux hors-bords de plaisance.

- Pierre-Marc Durivage

## POWERBOATS

## Les Ferrari nautiques



ILLUSTRATION FOURNIE PAR FOUNTAIN POWERBOATS

PIERRE-MARC DURIVAGE

Autre forme de «sport» nautique, les powerboats, ou bateaux-cigares, s'amuse aux frontières de la démesure en affichant sans gêne un mépris pour tout comportement jugé raisonnable.

D'abord, ils peuvent filer à plus de 175 km/h. Les plus puissants ont des paires de moteurs qui crachent au total plus de 2000 chevaux et leur coût frôle le million de dollars. Leur consommation d'essence est tout aussi ahurissante: 150 litres au 100 km dans des conditions idéales pour un «malheureux» duo de V8 de 525 chevaux chacun. Au prix de l'essence de nos

jours, il faut prévoir au moins 1100\$ pour faire l'aller-retour Montréal-Québec.

«Les powerboats sont complètement déments, d'autant plus que la sensation de vitesse est doublée sur l'eau, affirme Michel Bibeau, organisateur du Salon nautique de Montréal et du salon du Bateau à flot. On a donc besoin d'aptitudes de pilotage poussées pour conduire de telles embarcations.»

Car les dangers de la navigation à haute vitesse sont bien réels. «C'est très risqué de naviguer à haute vitesse, notamment lorsque le niveau des rivières monte et que des objets divers se retrouvent à flotter à la dérive, explique Yves Paquette, président

de l'Association maritime du Québec. À haute vitesse, un tronc d'arbre caché sous la surface peut carrément percer la coque d'un bateau de part en part. Les occasions de filer à vive allure sont donc très rares. D'autant plus qu'il faut composer avec l'inertie propre à la navigation; contrairement aux voitures, les bateaux n'ont pas de freins.»

Ça, c'est pour ceux qui se donnent vraiment la peine de piloter leurs engins. «Les powerboats sont un peu comme les Ferrari du nautisme, affirme Michel Bibeau. Ça attire exactement le même type d'acheteur. Bref, ce sont surtout des bateaux de parade, comme les voitures exotiques qui sont souvent réduites au même statut...»



PHOTOS FOURNIES PAR DODGE

**ON AIME**

- › 1,4-litre convaincant
- › Direction bien aiguisée
- › Équipement complet

**ON AIME MOINS**

- › Qualité d'assemblage
- › Catalogue de personnalisation déroutant
- › Poids et consommation en retrait

**CE QU'IL FAUT RETENIR**

- › Fourchette de prix: 15 995 à 23 995 \$
- › Transport et préparation: 1500 \$
- › Garantie de base: 3 ans/60 000 km
- › Consommation obtenue lors de l'essai: 9,3 L/100 km
- › Visible dans les concessionnaires: Début de l'été 2012
- › Pour en savoir plus: [www.dodge.ca](http://www.dodge.ca)
- › Moteur: L4 SACT 2 litres
- › Puissance (moteur essence): 160 ch à 6400 tr/mn
- › Couple (moteur essence): 148 lb-pi à 4600 tr/min
- › Poids: 1445 kg
- › Rapport poids-puissance: 9,03 kg/ch
- › Mode: traction (roues avant motrices)
- › Transmission (série): manuelle 6 rapports
- › Transmission (optionnelle): automatique 6 rapports
- › Direction/braquage: crémaillère/11,1 mètres
- › Freins (av-arr): disque/disque
- › Pneus: 205/55R16
- › Capacité/type de carburant: 60 litres/ordinaire

**DODGE DART 2013**

# À la recherche du temps perdu

Comparée à la Caliber qui la précédait, la Dart tient de la divine surprise. Non, elle ne révolutionnera sans doute pas la catégorie – compacte – dans laquelle elle est inscrite, mais elle va assurément lui donner encore plus de relief et, surtout, rendre le choix du consommateur plus difficile encore.

**ÉRIC LEFRANÇOIS**  
COLLABORATION SPÉCIALE  
**BANC D'ESSAI**

AUSTIN, Texas — Voilà une bonne trentaine d'années que Chrysler essaie – en vain – de proposer une compacte vraiment convaincante. La Shadow, la Neon comme la dernière Caliber ne resteront pas gravées dans les mémoires comme étant de grandes réussites du constructeur américain. Désormais lié au groupe italien Fiat – spécialiste de petites voitures –, Chrysler a maintenant accès à un éventail de composants mécaniques qui lui faisait jadis défaut.

Même si les éléments de sa carrosserie se raccordent difficilement entre eux – «ce sont des véhicules de présérie», s'en excuse l'un de ses concepteurs au moment de cette présentation à la presse –, la Dart apparaît tout de même plus aboutie que les autres qui l'ont précédée. Mais pour nous convaincre, fallait-il vraiment que la Dart joue à ce point discrètement? Sans doute pour atteindre les objectifs du constructeur, le style de la Dart paraît défensif, presque complexé. On ne s'attendait certes pas à voir une Dodge se transformer en Alfa Romeo, mais on espérait un design plus chaleureux, moins banal.

Si son habillage extérieur ne lui permet pas de sortir de l'anonymat en pleine heure de

pointe, la Dart a le mérite d'avoir l'air soignée, solide, dense. On retrouve même quelques signes emblématiques du *made by Dodge* dont le plus marquant est sans doute le tracé ovale de ses feux arrière.

À l'intérieur, la présentation générale apparaît en – très – net progrès si on la compare aux plastiques durs de la Caliber. Le tableau de bord se couvre d'une mousse au grain un peu rugueux, mais il fait plutôt bonne impression. Quant à l'ergonomie des commandes, elle pourrait être améliorée. Tout comme le bloc d'instruments où cohabitent au moins quatre graphismes différents. Le conducteur a la liberté d'afficher les informations de son choix. C'est amusant au début, mais on se lasse vite de «jouer aux chaises musicales» si ce n'est que pour impressionner ses voisins.

La carrosserie se dépose sur une architecture dérivée de l'Alfa Romeo Giulietta. Sur ce rapport, la Dart est substantiellement plus longue (321 mm), mais à peine plus large. L'objectif est de répondre aux exigences nord-américaines (et chinoises, puisque cette architecture fera carrière là-bas aussi) en matière d'espace intérieur.

Plutôt étirée, la Dart dégage une belle habitabilité à l'arrière, mais pour deux personnes seulement. Légèrement surélevée et ferme, la partie centrale de la banquette ne permet pas d'asseoir un troisième passager, sauf

pour de très courtes distances. À l'avant, les sièges offrent un support latéral impressionnant – pour cette catégorie, s'entend –, mais la recherche d'une posture de conduite agréable demeure, pour moi, une insoluble énigme. Pourtant, les ajustements ne manquent pas. J'ai eu beau modifier les réglages de l'assise, du dossier, puis de la colonne de direction (inclinable et télescopique), rien à faire, je n'y suis pas à mon aise. Peut-être que si mes bras avaient été plus courts et mes jambes plus longues? Ou est-ce simplement la position distancée des pédales qui rend la pratique du talon-pointe (technique qui consiste à appuyer sur les pédales d'accélérateur et de frein avec le même pied) si acrobatique?

modèles, à l'exception de la R/T qui, à son usage exclusif, a droit à un 2,4-litres (184 chevaux). Seuls les acheteurs des versions SE, SXT, Rallye et Limited auront l'occasion de suppléer le moteur de service – le 2-litres – par un 1,4-litre suralimenté par turbocompresseur.

Avant d'échanger quoi que ce soit, revenons sur les caractéristiques de ce 2-litres conçu à l'origine par un consortium formé par Hyundai, Mitsubishi et Chrysler. Ce dernier soutient l'avoir profondément revisité. Si l'on exclut les points de fixation et les joints d'étanchéité, cette mécanique compte plus de 88 % de pièces entièrement neuves. Le gros du travail visait à minimiser son

niveau sonore et sa soif d'hydrocarbures. Des deux objectifs, la chasse aux décibels a été la plus fructueuse. Dans le domaine de la consommation, accordons à ce 2-litres une note de passage, sans plus. Étant donné l'ampleur de sa refonte, on se demande pourquoi le constructeur n'est pas allé plus loin en réduisant sa cylindrée ou en le dotant de l'injection directe, voire d'un dispositif de coupure automatique à l'arrêt.

Même s'il ne remportera jamais le Nobel de l'économie, le 2-litres sera favorisé par la majorité des acheteurs, croit Dodge. Pas très enjouée, cette mécanique met plus de 9 secondes pour amener la Dart à 100 km/h à la suite d'un départ arrêté. Les reprises ne sont guère plus éloquentes. Bref, au-delà des temps enregistrés, ce moteur paraît d'autant plus lent en raison des bruits étouffés qu'il produit. En clair: il se hâte sans se précipiter.

Voilà pourquoi le 1,4-litre est le plus convaincant des deux. À lui seul, il pimenter la conduite et rend les manœuvres de dépassement plus sûres encore. Il délivre la même puissance que le 2-litres (160 chevaux), mais son secret tient à son couple. Plus linéaire et surtout plus costaud (184 lb-pi contre 148). Bien qu'il en coûte plus cher de le ravitailler (il requiert l'usage d'essence Super), ce 1,4-litre assure tout de même à la Dart une meilleure autonomie que le 2-litres en raison de sa consommation nettement inférieure.

Tout compte fait, la somme exigée (environ 1200 \$) pour le 1,4-litre représente une dépense justifiée.

Il reste maintenant à déterminer la boîte de vitesses qui l'accompagnera. Manuelle ou automatique? Les deux comptent six rapports. La manuelle est exquise de précision, mais l'automatique à double embrayage (non offerte au moment de l'essai) promet de faire davantage corps avec cette mécanique suralimentée.

Homogène, bien équipée et affichée à des tarifs compétitifs, la Dart n'est sans doute pas mal partie pour mêler les cartes dans une catégorie où le prix (et les conditions de financement), la fiabilité et la consommation font foi de tout.

Les frais de voyage liés à ce reportage ont été payés par Chrysler Canada.

**Si son habillage extérieur ne lui permet pas de sortir de l'anonymat en pleine heure de pointe, la Dart a le mérite d'avoir l'air soignée, solide, dense.**

Assez lourde, la Dart ne prétend pas afficher un comportement routier aussi affûté que celui d'une Ford Focus, mais il est agréable de conduire cette auto sur la route. D'autant que sa direction est sans contredit la plus précise jamais offerte de la catégorie. À ce bouquet d'éloges, il convient d'ajouter la remarquable efficacité de l'insonorisation. Une partie du mérite revient au repositionnement du collecteur d'échappement à l'avant pour l'éloigner de l'habitacle.

**Moteur revisité**  
Côté moteurs, le choix est étendu. Sans même qu'on ne l'invite, le quatre-cylindres 2 litres se boulotte sur tous les

**VÉHICULES AUTOMOBILES**

**502 AUTOMOBILES**

**Audi R8 Spyder 5.2 2011**

3700 km - 172 500\$ + taxes  
rollsroycemontreal.com  
Contactez Frank Peronace  
ou Roberto Saccio  
514-738-3030

**502 AUTOMOBILES**

**Bentley Continental GT**

30 297 km • 92 900\$ + taxes  
rollsroycemontreal.com  
Contactez Frank Peronace  
ou Roberto Saccio  
514-738-3030

**502 AUTOMOBILES**

**HONDA Insight hybride 2003**, man., 43 000 km, 4,1 litres au 100 km. 514-271-3814

**MERCEDES CLK320** 2000 décapotable, 79 000 km, jamais sorti l'hiver. 450-531-4140

**MERCEDES SL 500**, 05, noir, système Renntech, 34 400\$, 514-984-3990, 514-453-6790

**PORSCHE Boxster S** 2007, 79 000 km, 6 vit. man., mags 19 po. 35 900\$ 1450-777-0160.

**TOYOTA Camry** 2009, 87 000 km, gris argent, 8 pneus. Impeccable! Une seule conductrice. 14 500 \$. 450-229-1659.

**TOYOTA Camry LE** 07, aut., bleue, jamais accidentée, a/c, vitre électrochromes, miroir chauffant, 8 pneus, démarreur à dist., syst. anti-ivol, lecteur MP3. 12 000 \$. 514-523-6907.

**502 AUTOMOBILES**

**TOYOTA CAMRY LE** 2009, couleur "Charcoal", parfait cond., très propre, toujours entretenue par le concessionnaire. 14 900\$ 514-342-8002.

**TOYOTA Corolla CE** 2004, beige, 63 500 km, man. 5 vit., a/c, premier proprio., A1 6400\$. A voir! 514-983-8070

**502 AUTOMOBILES**

**VOLVO XC90**, 2009, 29 700 km., 1 an garantie, tout équipée A1, 33 500 \$. 514-277-2802.

**503 VÉHICULES 6000 \$ ET MOINS**

**SATURN SL2**, 2001, 8 pneus sur jantes, aut., sièges en cuir, vitres teintées. 212 000 km. 2295 \$ nég. 514-774-9522

**Le guide des concessionnaires du Grand-Montréal**

**FORD**

**CHARTRAND FORD**

1610, boul. Saint-Martin Est, Montréal, Qc. H7G 4W6

**1-866-940-3252**  
[www.chartrandford.com](http://www.chartrandford.com)

**HONDA**

**HONDA BLAINVILLE**

700, boul. Curé-Labelle, Blainville (Québec) J7C 2J6

**1-866-810-4994**  
[hondablainville.com](http://hondablainville.com)

**LAND ROVER**

**LAVAL**

[www.landroverlaval.com](http://www.landroverlaval.com)  
3475, boul. Le Carrefour  
**LAVAL**  
450-688-1880  
514-388-1880

**TOYOTA**

**658 BATEAUX NAUTIQUES**

**CARVER** 1989, 32 pi., 12,5 pi de large, toit neuf, renové, bon état. 35 000 \$ ou échange pour auto ou autre. 514-949-0565

**QUAI** aluminium, top en cèdre, avec acc., robuste, léger, esthétique, durable, plusieurs longueurs, 4 ou 6 pi. de large, sur pattes ou flottant. 400-444-5974.

**667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS**

**ROULOTTE** de parc 41', Bayridge 2010, installée 2011, peu servie, très équipée, 38 900\$ nég. Domaine des Cantons près Eastman, 450-994-0593

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



AUCUNE COMPARAISON.  
AUCUN COMPROMIS.

**FORD.**

**VOUS POURRIEZ  
COMPARER, MAIS ÇA  
NE CHANGERAIT RIEN!**



MEILLEUR CHOIX SÉCURITAIRE



« ...LE VUS COMPACT LE PLUS VENDU,  
IL EST RECONNU POUR SA GRANDE FIABILITÉ. »

—ÉRIC DESCARRIES, L'AUTO 2012



**ESCAPE XLT 2012  
ÉQUIPÉ D'UNE BOÎTE AUTOMATIQUE**

LOUEZ POUR SEULEMENT

**289\$\***  
PAR MOIS  
**TERME AUSSI COURT QUE 36 MOIS**

7,1 L / 100 km SUR ROUTE  
10,0 L / 100 km EN VILLE\*

AU TAUX DE FINANCEMENT ANNUEL DE 5,99 %  
INCLUANT  
**5 700 \$ EN RAJUSTEMENTS DE PRIX**  
LIMITE DE 20 000 KM PAR AN  
ACOMPTE DE 2 695 \$. 0 \$ DÉPÔT DE GARANTIE.  
FRAIS DE TRANSPORT ET TAXE SUR LE CLIMATISEUR INCLUS

**ÉQUIPÉ D'UNE FOULE  
DE CARACTÉRISTIQUES :**

- ✓ Glaces et verrouillage des portes à commande électrique
- ✓ Dispositif AdvanceTrac® avec contrôle de stabilité antiretourneement
- ✓ Climatisation / Régulateur de vitesse
- ✓ Rétroviseurs chauffants avec lentille grand angle intégrée
- ✓ Clavier d'entrée sans clé SecuriCode<sup>MC</sup>
- ✓ Sièges en tissu écologique, à réglage électrique
- ✓ 6 directions côté conducteur
- ✓ Système de surveillance de la pression des pneus



« ...SON INTÉRIEUR EST MODERNE, BIEN PENSÉ  
ET OFFRE TOUT LE LUXE ET LE CONFORT QU'ON SOUHAITE  
RETROUVER À BORD D'UN TEL VUS. »

—FRANCIS BRIÈRE, L'ANNUEL DE L'AUTOMOBILE 2012

**EDGE SEL 2013 À TRACTION AVANT**

LOUEZ POUR SEULEMENT

**359\$\***  
PAR MOIS  
**TERME AUSSI COURT QUE 36 MOIS**

7,2 L / 100 km SUR ROUTE  
11,1 L / 100 km EN VILLE\*

AU TAUX DE FINANCEMENT ANNUEL DE 0 %  
INCLUANT  
**2 475 \$ EN RAJUSTEMENTS DE PRIX**  
LIMITE DE 20 000 KM PAR AN  
ACOMPTE DE 2 995 \$. 0 \$ DÉPÔT DE GARANTIE.  
FRAIS DE TRANSPORT ET TAXE SUR LE CLIMATISEUR INCLUS

**ÉQUIPÉ D'UNE FOULE  
DE CARACTÉRISTIQUES :**

- ✓ Sièges baquets chauffants à l'avant, à réglage électrique en 10 directions côté conducteur
- ✓ Système de connectivité embarqué à commande vocal Sync<sup>®</sup> de Ford avec écran ACL 4,2 PO
- ✓ Régulation électronique automatique de la température à deux zones
- ✓ Entrée sans clé à télécommande
- ✓ Jantes de 18 po en aluminium

**DE RETOUR**



LES MEMBRES COSTCO ADMISSIBLES OBTIENNENT UN RABAIS ADDITIONNEL DE **1 000 \$**



Allons plus loin  
| quebecford.ca |

**AUCUNE COMPARAISON. AUCUN COMPROMIS.  
SEULEMENT CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE FORD.**

LES ACHETEURS AVISÉS LISENT LES PETITS CARACTÈRES. Les véhicules illustrés peuvent être dotés d'équipements optionnels. Les concessionnaires peuvent louer à prix moindres. Ces offres s'adressent à des particuliers admissibles uniquement, sur approbation du crédit par Credit Ford. Certains clients pourraient ne pas être admissibles au taux d'intérêt annuel le plus bas. Un dépôt de garantie pourrait être exigé par Credit Ford selon les termes et conditions du crédit du client. Ces offres excluent les frais d'immatriculation, les assurances, le plein de carburant, l'inscription au RPPRM (pour les véhicules loués), la taxe écologique sur les pneus neufs, la TPS et la TVQ. Tous les prix et rabais sont appliqués à partir du prix de détail suggéré par le constructeur PPSC. Ces offres sont d'une durée limitée et peuvent être annulées en tout temps sans préavis. Pour obtenir tous les détails, consultez votre concessionnaire Ford ou appelez le Centre des relations avec le client au 1 800 665-3673. \* Louez un Escape XLT 2012 neuf équipé d'une boîte automatique / Edge SEL 2013 à traction avant au taux d'intérêt annuel de 5,99 % / 0 % pour un terme allant jusqu'à 36 mois pour une mensualité exigible de 289 \$ / 359 \$ moyennant un acompte de 2 695 \$ / 2 995 \$, incluant 5 000 \$ / 1 500 \$ en rabais du constructeur et 700 \$ / 975 \$ en contribution du concessionnaire. L'obligation locale totale est de 13 311,40 \$ / 15 937 \$ et la valeur de rachat optionnelle est de 11 634 \$ / 17 689 \$. Les taxes sont exigibles sur le montant total du prix de financement à la location, après déduction de tout rajustement de prix. Certaines conditions et une limite de 60 000 km pour une période de 36 mois s'appliquent. Un coût de 0,12 \$ / 0,16 \$ par kilomètre s'applique. Cette offre est en vigueur du 3 avril au 31 mai 2012 (- la période de l'offre -) seulement et s'adresse aux résidents canadiens membres en règle de Costco, en date du 31 mars 2012 ou avant. Profitez de cette offre aux membres de Costco de 1 000 \$ CAN de réduction à l'achat ou à la location d'un Escape 2012 ou Edge 2013 neuf (chacun étant un « véhicule admissible »). Le véhicule admissible doit être livré ou commandé à l'usine par votre concessionnaire Ford ou Lincoln participant durant la période de l'offre. Cette offre n'est valable que chez les concessionnaires participants et est assujettie à la disponibilité des véhicules, et peut être annulée ou modifiée en tout temps, sans préavis. Une seule offre est applicable à l'achat ou à la location d'un (1) véhicule admissible par membre admissible de Costco, jusqu'à concurrence de deux (2) véhicules par numéro de membre de Costco seulement. Cette offre est transférable aux personnes vivant dans le même foyer ou un membre admissible de Costco. Cette offre peut être combinée à la plupart des offres aux consommateurs faites par Ford du Canada Limitée, soit au moment de la livraison, mais non des taxes. Les taxes s'appliquent avant la déduction de 1 000 \$ CAN. Offre d'une durée limitée. Consultez votre concessionnaire pour tous les détails ou appelez le Centre des relations avec le client Ford au 1 800 665-3673. © 2012 Ford du Canada Limitée. \* Coût de consommation de carburant estimatif pour le Escape XLT 2012 équipé d'une boîte automatique, le Edge SEL 2012 / 2013 à traction avant. Les coûts de consommation de carburant sont établis selon des méthodes d'essai approuvées par Transports Canada. \*\* le logo SiriusXM, de même que les noms et logos des stations sont des marques de commerce de SiriusXM Radio Inc. Utilisées en vertu d'une licence.

((SiriusXM))<sup>TM</sup>  
De série sur la plupart  
des véhicules Ford  
avec abonnement de  
6 mois prépayé