

L'AUTO

UNE PRIUS PEUT-ELLE ÊTRE PLUS ÉNERGIVORE QU'UN HUMMER?
PAGE 5



MITSUBISHI LANCER GTS

DE DAKAR À MONTRÉAL

Il est tout à fait bizarre qu'un constructeur plusieurs fois champion du monde en rallye et qui accumule les victoires au Paris-Dakar (comme cette année encore) ait autant de mal à s'illustrer sur l'échiquier automobile mondial. Alors comment faire une automobile susceptible de plaire à tous et qui soit en même temps amusante à conduire? Mitsubishi prétend avoir trouvé l'arme fatale. Succomberons-nous?

VOYEZ NOTRE BANC D'ESSAI EN PAGE 12



PHOTO ÉRIC LEFRANÇOIS. PHOTOMONTAGE DANIEL RIOPEL. LA PRESSE ©



Triplez votre plaisir pendant le plus grand solde de 30 jours chez Cité !

Cité
NISSAN

#1 en vente et service à la clientèle

1) 0\$ comptant

2) 0\$ dépôt de sécurité

3) + plus d'argent en échange de votre ancien véhicule

Versa 2007 Berline
Pour 30 jours seulement, le grand solde sur la Versa fera vibrer notre concessionnaire !





(MODÈLE ACCENT GS 3 PORTES MONTRÉ)

ACCENT GS CONFORT 2007

Transmission manuelle

LOCATION À PARTIR DE

179\$ par mois/60 mois
Comptant de 2 699 \$
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
PDSF : 15 195 \$

- Climatisation sans CFC (accises de 100 \$)
- Vitres à commande électrique
- Rétroviseurs ext. chauffants à commande électrique
- Verrouillage central à commande électrique
- Télédévrouillage avec antivol

**OBTENEZ
LA TRANSMISSION
AUTOMATIQUE**

POUR SEULEMENT

1\$ DE PLUS
par mois/60 mois



(MODÈLE ELANTRA GLS MONTRÉ)

ELANTRA GL 2007

Transmission manuelle

LOCATION À PARTIR DE

169\$ par mois/60 mois
Comptant de 2 850 \$
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
PDSF : 15 595 \$

**GARANTIE
5 ANS**

5 ans / 100 000 km

Garantie globale limitée*

Garantie complète de Hyundai sans franchise.

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

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



PROGRAMME
DE REMISE
AUX DIPLÔMÉS*

**AUTORISÉ
SOLDE 2007
DU FABRICANT**



HYUNDAI

0%

FINANCEMENT
À L'ACHAT
JUSQU'À

72 MOIS

TOUS LES MODÈLES SONATA 2007



(MODÈLE SONATA GL MONTRÉ)

SONATA GL 2007

4 cylindres – transmission automatique PDSF : 23 595 \$



HYUNDAI



(MODÈLE TUCSON GL V6 MONTRÉ)

TUCSON GL 2007

4 cylindres – transmission manuelle PDSF : 21 195 \$

0%

FINANCEMENT
À L'ACHAT
JUSQU'À

60 MOIS

TOUS LES MODÈLES TUCSON 2007

hyundaicanada.com

L'automobile raisonnée?

Les jeunes Japonais sont de moins en moins intéressés par les voitures, révèle un sondage publié la semaine dernière par le quotidien économique *Nikkei*. Les jeunes Japonais sont-ils en train de nous rappeler que l'automobile n'est qu'un moyen de locomotion comme un autre?



ÉRIC LEFRANÇOIS
CHRONIQUE
COLLABORATION SPÉCIALE

Selon ce sondage, réalisé fin juin et début juillet auprès de 1737 personnes dans la vingtaine et la trentaine, seuls 13% des jeunes habitants de la région de Tokyo possèdent une voiture. Ils étaient 23,6% en 2000. Ceux qui disent avoir envie de posséder une voiture ont pratiquement diminué de moitié en sept ans: la proportion est aujourd'hui de seulement 25,3%, contre 48,2% en 2000. Voilà qui est inquiétant. D'ailleurs, le manque d'intérêt croissant pour les voitures constitue un sérieux problème pour l'industrie automobile nipponne, qui a vu ses ventes au Japon dégringoler pour le 25^e mois consécutif en juillet.

S'il faut prendre ce sondage au pied de la lettre, le rêve automobile aura été de courte durée pour les Japonais. Ces derniers n'ont en effet perçu la voiture comme un objet de désir qu'à partir de 1961, année où Toyota entrepris la commercialisation de la Publica, premier modèle grand public. Cette voiture devint très rapidement un objet de convoitise pour les Japonais qui s'étaient équipés, à la fin des années 50, des «trois trésors sacrés» (*sanshu no jingi*), à savoir le téléviseur, le lave-linge et le réfrigérateur. À l'époque, l'expression *my car* (ma voiture) était sur toutes les lèvres. Après avoir consacré près de deux décennies

à la reconstruction de son pays, la population japonaise voulait pouvoir profiter, à son tour, des fruits de la croissance retrouvée. Et il n'y avait rien de mieux que l'automobile pour illustrer son enrichissement. Si, en 1964, on ne comptait que 370 000 voitures individuelles, un an plus tard, la barre du million était franchie, marquant un tournant décisif dans le rapport que les Japonais ont avec leur chère voiture. Si le train est demeuré au cœur des villes, l'auto, elle, s'est développée en périphérie. Les infrastructures autoroutières se sont multipliées pour accueillir un nombre croissant d'automobilistes qui utilisent leur voiture principalement le week-end et lors des vacances. Mais la circulation est lourde. Très lourde. Un parcours d'une vingtaine de kilomètres se calcule parfois en heures. Et question de mettre à vif les nerfs des automobilistes, les places de stationnement sont rares (et chères) tandis que le temps s'allonge.

Voilà pourquoi l'équipement des voitures est souvent plus important pour les Japonais que leur performance pure. Elles sont une extension du logement puisque leurs propriétaires sont «forcés» d'y passer de très longues heures. La télévision numérique, les autoradios de haute technologie ou encore les systèmes de navigation par satellite de dernière génération figurent parmi les produits les plus prisés des automobilistes nippons, qui s'arrachent les nouveautés dès qu'elles apparaissent sur le marché. C'est encore plus vrai aujourd'hui puisque le sondage réalisé par *Nikkei* nous apprend également que les consommateurs nippons préfèrent désormais dépenser leur argent en téléviseurs à écran plat, appareils photo numériques et autres



PHOTO AFP

Les autorités japonaises s'inquiètent de la pollution automobile, surtout depuis que sept constructeurs ont accepté d'indemniser 520 habitants de Tokyo souffrant de problèmes respiratoires liés à la pollution automobile.

produits électroniques dernier cri. Là ne sont pas les seuls freins au développement de la voiture dans l'Archipel. Même si le Japon a déjà reconnu qu'il ne pourra pas respecter ses engagements sur les émissions de gaz à effet de serre pris dans le cadre du protocole de Kyoto, ce pays n'en demeure pas moins très soucieux des questions environnementales et de la consommation d'énergie. Il n'est donc pas étonnant que les constructeurs nippons aient pendant de longues années privilégié (sur leur

territoire, car ailleurs, c'est autre chose) les petites cylindrées, fait de gros efforts sur le plan des économies d'énergie et mis au point les moteurs hybrides qui sont désormais le fer de lance des grandes firmes comme Toyota ou Honda. Mais ces initiatives ne suffisent plus. Il y a quelques semaines, sept constructeurs⁽¹⁾ ont accepté de verser des indemnités à 520 habitants de Tokyo souffrant de problèmes respiratoires liés à la pollution automobile. Il n'en fallait pas plus pour que les autorités annoncent des

normes antipollution encore plus strictes. Les pouvoirs publics comptent également inciter l'ensemble de la population à utiliser l'automobile avec parcimonie et à privilégier les trains, qui, se plaît-on à rappeler, sont toujours à l'heure...

COURRIEL

Pour joindre notre journaliste : eric.lefrancois@lapresse.ca

⁽¹⁾ Toyota, Nissan, Nissan Diesel, Hino, Mitsubishi, Isuzu et Mazda.

1927 CRÉATION DE VOLVO 1944 CAGE DE SÉCURITÉ 1959 CEINTURE DE SÉCURITÉ À 3 POINTS D'ANCRAGE AUX SIÈGES AVANT 1972 SIÈGE POUR ENFANTS ORIENTÉ VERS L'ARRIÈRE 1991 SYSTÈME DE PROTECTION EN CAS D'IMPACT LATÉRAL (SIPS) 1994 SACS GONFLABLES LATÉRAUX 1997 SYSTÈME DE PROTECTION EN CAS DE RETOURNEMENT (ROPS) 1998 SYSTÈME DE PROTECTION ANTI-COUP DE FOUET CERVICAL (WHIPS) 2000 SACS GONFLABLES AVANT À DOUBLE SEUIL DE DÉCLENCHEMENT 2002 CONTRÔLE STABILISATEUR ANTI-RETOURNEMENT (RSC) 2004 SYSTÈME D'INFORMATION SUR LES ANGLES MORTS (BLIS) 2005 RIDEAUX GONFLABLES INTÉGRÉS AUX PORTIÈRES 2007 RECONNAISSANCE DE L'IIHS

80

Grand solde Volvo 80^e anniversaire

NOUS CÉLÉBRONS 80 ANS DE QUALITÉ, DE DESIGN INNOVATEUR ET DE SÉCURITÉ LÉGENDAIRE AVEC DES OFFRES INCROYABLES SUR CERTAINS MODÈLES 2007.

VOLVO XC90 2007

2,6% **689 \$***

TAUX DE CRÉDIT-BAIL 48 MOIS CRÉDIT-BAIL PAR MOIS 1 395 \$ D'ACOMPTE

ACOMPTE DE 2 695 \$ = 659 \$/MOIS
ACOMPTE DE 1 395 \$ = 689 \$/MOIS
ACOMPTE DE 0 \$ = 718 \$/MOIS

L'OFFRE PREND FIN LE 31 AOÛT

VOLVO XC70 2007

1,15% **599 \$***

TAUX DE CRÉDIT-BAIL 48 MOIS PAR MOIS À LA LOCATION

0 \$ **0 \$** **0 \$**
ACOMPTE DÉPÔT DE GARANTIE PREMIÈRE MENSUALITÉ



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

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

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

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

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

VOLVO DE BROSSARD
9405, boul. Taschereau
Brossard (450) 659-6888
www.volvobrossard.net

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



Volvo. pour la vie

*Offre d'une durée limitée consentie par les concessionnaires Volvo participants et les Services financiers de La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada sur approbation du crédit aux clients admissibles seulement. Le véhicule peut différer de l'illustration. L'offre s'applique à une XC90 A SR 5 places/XC70 A SR 2007. 687,96 \$/597,56 \$ par mois, bail de 48 mois avec acompte de 1 395 \$/0 \$, première mensualité de 800 \$/0 \$ et dépôt de garantie de 687,96 \$/0 \$. Frais de transport et de préparation (1 395 \$), frais d'inscription au RDPRM (42,88 \$), taxes, immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs et frais d'administration en sus. Allocation de 80 000 km (0,16 \$ par km excédentaire). Taux de crédit-bail de 2,6%/1,15%. Montant total du crédit-bail : 33 022,08 \$/28 085,32 \$. La mensualité et le dépôt de garantie peuvent varier selon le choix d'équipements additionnels. Valeur de rachat au terme du bail : 25 907,90 \$/20 939,10 \$ plus taxes. Le concessionnaire peut louer à un prix inférieur. L'offre est valide dans la limite des stocks disponibles. Elle prend fin le 31 août 2007. Certaines conditions s'appliquent. Consultez votre concessionnaire Volvo pour en savoir plus. ©2007 La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. * Volvo, pour la vie * est une marque déposée utilisée sous licence par La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. Pensez à toujours boucler votre ceinture de sécurité. Visitez le site volvocanada.com.

L'AUTO

Honda relance sa populaire Accord

ÉRIC DESCARRIES
COLLABORATION SPÉCIALE

Le constructeur Honda relance sa populaire Accord, une voiture qui, malgré ses 32 ans d'histoire, connaît toujours autant de popularité. La version 2008 de cette auto sera toujours offerte en deux formats, un coupé d'allure sportive qui retient les lignes du prototype dévoilé au Salon de Detroit en janvier dernier et une berline au dessin moderne.

Évidemment, Honda n'a pu résister à la tentation de grossir son Accord. La berline de 2008 sera de 762 mm (3 po) plus longue que celle de l'année courante et son empattement gagnera 584 mm (2,3 po). La voiture sera de 254 mm (1 po) plus haute. Notez que du coup cette berline passera au segment des grandes voitures selon la classification de l'EPA, surtout grâce aux 93,5 litres (3,3 pi³) supplémentaires de son habitacle (3398 litres ou 120 pi³). Dire que la première génération d'Accord reposait sur un empattement de 2362 mm (93 po), plus petit que celui de l'actuelle Fit! Quant au coupé, il sera plus court que la berline, mais aura les mêmes rétroviseurs et poignées de portières que la berline.

Le plus puissant moteur jamais offert dans une Accord

Sous le capot, on trouvera le plus puissant moteur jamais offert dans une Accord, un V6 de 3,5 litres qui fait 268 chevaux et 248 livres-pied de couple (24 chevaux de plus que le V6 3,0 litres de 2007). Ce moteur se distinguera par une désactivation i-VTEC qui passera de trois à quatre à six cylindres selon les conditions de conduite. Le même moteur sera aussi offert sans cette fonction dans l'Accord coupé avec boîte manuelle à six vitesses alors qu'il y aura deux moteurs à quatre cylindres au catalogue, le 2,4 litres de 177 chevaux et 161 livres-pied de couple et le même moteur avec

190 chevaux et 162 livres-pied de couple.

Il n'y aura pas de version hybride de l'Accord en 2008.

Les quatre-cylindres auront une boîte manuelle ou automatique à cinq rapports. Le V6 i-VTEC sera combiné à une automatique à cinq rapports. Toutes les Accord seront des tractions équipées de freins à quatre disques avec ABS et d'une nouvelle suspension arrière à bras multiples. Les roues de base seront de 16 pouces pour la berline avec des 17 pouces en option alors que le coupé aura des roues de 17 et 18 pouces, les plus grandes étant optionnelles.

L'intérieur de la nouvelle Accord a été dessiné pour donner encore plus d'espace à ses occupants. Il est plus large de 381 mm (1,5 po) et le compartiment arrière de la berline offre autant d'espace pour les jambes de ses passagers qu'à l'avant. En fait, Honda affirme qu'on y trouve presque autant d'espace à l'arrière que dans son VUS, Pilot. Les sièges baquets avant sont plus larges que ceux d'aujourd'hui. Le tableau de bord comprend une instrumentation classique avec des cadrans ronds bien lisibles alors que le volant retient les commandes de la radio et ce, avec toutes les finitions.

Trois radios sont au catalogue, toutes adaptables au lecteur MP3/Windows Media. L'Accord de base a une radio de 160 watts avec lecteur de disque simple alors que les berlines EX et coupé LX-S ont en plus un chargeur à six disques. La radio supérieure offerte dans le coupé EX et la berline EX-L a aussi le chargeur à six disques et elle affiche une puissance de 270 watts dont le son est transmis par sept haut-parleurs dont un subwoofer de huit pouces. La radio XM Satellite vient en équipement standard avec la EX-L. Ajoutez à cela un système de navigation optionnel muni de la fonction Bluetooth HandsFreeLink.

Les nouvelles Accord devraient arriver chez les concessionnaires à la mi-septembre.



PHOTO FOURNIE PAR HONDA

La nouvelle Honda Accord berline affiche une ligne très moderne.



PHOTO FOURNIE PAR HONDA

Le tableau de bord de la nouvelle Accord a une instrumentation très lisible.

Le gros gros événement Jetta

Pour annoncer des offres aussi énormes, le bonhomme gonflé géant était de mise.



Mais ne vous y trompez pas : nos offres sur les Jetta, c'est vraiment du sérieux. Et c'est l'occasion de mettre la main sur votre Jetta préférée. Passez faire un essai. Vous avez de bonnes chances de tomber sur la grosse affaire.

1,9%* à l'achat sur tous les modèles Jetta 2007

Jetta City 2007

Location à partir de **179\$**** par mois

0\$** dépôt de sécurité



Visitez vw.ca ou appelez au 1 888 ROULE VW pour plus de détails.

*Offre applicable aux modèles Jetta 2007 neufs, en stock. Exemple de financement : un montant de 16 700 \$ au taux d'intérêt annuel de 1,9 % correspond à une mensualité de 477,60 \$ pendant 36 mois. Total des frais de crédit de 493,60 \$ pour une obligation totale de 17 193,60 \$. **Frais de préparation de 575 \$ en sus. L'offre de location à 179 \$ par mois sur 48 mois, 0 \$ dépôt de sécurité applicable à la location d'une Jetta City 2007 berline de base, manuelle, 5 vitesses, neuve, en stock. Acompte de 2 400 \$ ou échange équivalent. Modèles montrés à titre indicatif seulement. Certaines caractéristiques montrées sont offertes en option. Frais de transport inclus. Frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (jusqu'à 46 \$), frais administratifs du concessionnaire (le cas échéant) et frais de 12 ¢ du km après 80 000 km en sus. Taxes, immatriculation, assurances et droits sur les pneus neufs en sus. Offres sujettes à l'approbation du crédit de Volkswagen Finance, une division de Crédit VW Canada Inc. Offres en vigueur à partir du 3 juillet 2007. Le concessionnaire peut vendre ou louer à prix moindre. Ne s'applique qu'aux achats et locations faites à des particuliers chez les concessionnaires Volkswagen participants du Québec. Quantité limitée. Les stocks peuvent varier d'un concessionnaire à l'autre et un échange entre concessionnaires peut être requis. Ces offres sont d'une durée limitée et peuvent être retirées en tout temps sans préavis. Tous les détails sur vw.ca et chez votre concessionnaire.



Toyota Prius 2007
PHOTO FOURNIE PAR TOYOTA

HUMMER H3x 2007
PHOTO FOURNIE PAR HUMMER

Le Hummer plus vert que la Prius

MATHIEU PERREAULT

LA RECHERCHE

Une Prius peut être plus économe qu'un Hummer. C'est la conclusion à laquelle est arrivé un groupe de recherche sur les marchés de l'Oregon, CNW Research, après avoir analysé le « cycle de vie » des véhicules vendus aux États-Unis.

Comme un Hummer roule beaucoup, alors que les propriétaires de Prius se limitent généralement à une dizaine de milliers de kilomètres par année, et que les technologies sophistiquées de la Prius exigent des minerais coûteux et des allers-retours entre différentes usines, le mastodonte se révèle finalement plus écologique que la petite hybride.

Ces conclusions ont été descendues en flammes par les experts des analyses de cycle de vie. Mais elles ont le mérite d'attirer l'attention sur trois points cruciaux. « Il

est vrai que les voitures plus complexes nécessitent plus d'énergie à fabriquer et à entretenir, particulièrement aux débuts d'une technologie, explique Mark Delucchi, un écologiste qui travaille sur le sujet à l'Université de Californie à Davis. Plus une voiture est fabriquée en grande quantité, plus il y a des économies d'échelle au plan de l'énergie. Finalement, il est important de bien évaluer la durée de vie des voitures. Ce sont des choses que nous savions, et l'étude de CNW s'en sert à juste titre. »

De la mauvaise foi

Mais l'analyse de CNW Research pêche par exagération, selon M. Delucchi. Estimer le kilométrage total d'un Hummer à 450 000, contre 150 000 pour la Prius, frôle la mauvaise foi. De même, les coûts de conception et de fabrication des hybrides comme la Prius sont surévalués. « Je n'ai pas eu le temps de disséquer l'analyse de CNW, d'autant plus qu'il man-

que des équations, indique M. Delucchi. Mais il y a des fausses notes évidentes. Par exemple, la Xion A affiche 50% plus de coûts énergétiques que la Xion B, alors que les deux modèles ont la même plateforme et le même moteur. »

Joint en Oregon, l'auteur de l'article de CNW Research, Art Spinella, un journaliste, martèle l'argument principal de son rapport, nommé *Dust to Dust*: les coûts énergétiques de conception, de fabrication et de destruction d'une voiture sont grossièrement sous-évalués par ses confrères. Ils sont bien supérieurs à 50% pour le cycle de vie total d'une voiture, alors que les rapports citent généralement des chiffres allant de 10% à 30%.

Cette différence est cruciale: si les coûts de fabrication sont importants, l'énergie utilisée par le propriétaire - essentiellement l'essence - devient moins cruciale. Il peut donc être plus « vert » d'acheter une

voiture moins sophistiquée, qui consomme beaucoup d'essence, pourvu qu'on la conserve longtemps. « Prenez l'industrie de la vente de voitures d'occasion: elle consomme une quantité phénoménale d'énergie, seulement pour les activités des 43 000 concessionnaires et le transport des voitures d'un État à l'autre, dit M. Spinella, qui est directeur de la recherche chez CNW. Se débarrasser d'une voiture peut constituer plus du tiers de son coût énergétique total. »

Soupçons

Les nombreux critiques de M. Spinella lui reprochent de ne pas avoir soumis son rapport à l'évaluation de ses pairs, et avancent qu'il pourrait être financé par l'industrie automobile américaine. « Foutaises, dit-il. Personne ne me finance. D'ailleurs, mon message est de garder sa voiture le plus longtemps possible. Ce n'est pas à l'avantage de l'industrie. »

Il ajoute qu'il n'a pas l'intention de soumettre son rapport à l'évaluation de ses pairs parce que ces derniers sont beaucoup moins calés que lui.

Cela fait une trentaine d'années que M. Spinella s'intéresse aux voitures hybrides. « Dans les années 70, j'ai publié un certain temps un bulletin sur les voitures électriques. Dernièrement, j'ai décidé de voir si les hybrides tenaient leurs promesses. Nous avons été les premiers à noter que la consommation d'essence des hybrides était 30% plus élevée que les chiffres des constructeurs. Cela dit, les choses s'améliorent: entre notre premier rapport et celui que nous avons publié ce printemps, les coûts de fabrication ont chuté assez pour améliorer de 10% le coût énergétique des hybrides durant tout leur cycle de vie. »

Le prochain rapport sera publié cet automne, et M. Spinella veut en faire des versions trimestrielles.

CETTE SEMAINE SUR **MONVOLANT.CA**

PHOTOS MODÈLES 2008

Les constructeurs automobiles dévoilent leurs nouveaux modèles 2008. Voyez chaque jour en images les nouveaux modèles qui seront bientôt disponibles sur le marché sur : www.monvolant.ca/2008.



QUIZ FORMULE 1

Avez-vous bien suivi le GP de Turquie, douzième épreuve de la saison? Testez vos connaissances au <http://monvolant.ca/quizz1>

BLOGUE



RICHARD PRIEUR COURSES AUTOMOBILES

Consultez le nouveau blogue de Richard Prieur sur le monde de la course automobile au www.monvolant.ca/bloguesMV

Auto, moto, courses et plus encore sur monvolant.ca



- Robert, corrige-moi si je me trompe...
Mais, c'est bien une 2008 que je vois là ?

Série 5 2008



BMW 528i 2008 à partir de

749 \$

/mois pendant 39 mois*

5,9%

Taux de location

BMW Série 5

bmwmontreal.ca



Le plaisir de conduire.™

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

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

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

Rive-Sud Sainte-Julie
1633, boul. Armand-Frappier
450.922.1633
514.875.4400
www.bmwstejulie.com

* Les taux de location sont ceux offerts par Services financiers BMW sur approbation de crédit uniquement quant au modèle BMW 528i 2008 en stock. Le PDSF pour le modèle BMW 528i 2008 de base est de 59 900\$. Pour une location de 39 mois comportant une mensualité de 749\$, un montant de 9 323\$ est exigé à la signature du contrat de location (ce montant inclut le comptant initial, un dépôt de sécurité, la première mensualité, les frais de transport et de préparation, les frais d'administration du concessionnaire ainsi que l'enregistrement d'une hypothèque mobilière). Le taux de location applicable est de 5,9%. Le coût de l'enregistrement du véhicule, les frais d'immatriculation, les options, l'assurance et les taxes applicables sur le dépôt et sur les mensualités sont en sus. La valeur résiduelle du véhicule à l'échéance du terme est de 34 742\$. La mensualité varie selon le montant emprunté et le dépôt/la valeur de la reprise. Le kilométrage annuel alloué est de 20 000 km; 0,25\$ du kilomètre excédentaire. Des frais peuvent être exigés pour usage excessif. Offre sujette à disponibilité. Le véhicule doit être livré au plus tard le 1^{er} octobre 2007. Photo à titre indicatif seulement. Les modèles BMW 2008 achetés au Canada d'un concessionnaire BMW autorisé sont couverts par un programme d'entretien sans frais de 4 ans ou 80 000 kilomètres, selon la première éventualité.

L'AUTO

Les hybrides en quête d'un look attrayant

PHIL PATTON
NEW YORK TIMES

Quand Christopher Paine, réalisateur de *Who Killed the electric Car?*, a reçu la commande de filmer la EV1 de General Motors, il s'est mis à la recherche d'un angle flatteur.

«Quand nous avons filmé la voiture sur la route, le meilleur angle était une prise de vue basse de l'avant. C'était superbe, dit-il. Mais le style de la voiture était loin de plaire aux personnes ayant une certaine sensibilité au design.»

«Cette allure de Citroën n'était pas une réussite», ajoute-t-il.

C'est peu dire. La EV1 a été tournée en ridicule à cause de son apparence, comme la spacieuse Insight de Honda, la première voiture hybride commercialisée aux États-Unis. Ni l'une ni l'autre n'a eu le succès escompté.

Les deux partageaient une similarité de style avec les jupes longues du début du XX^e siècle. Elles suggéraient Olive Oyl, la copine de Popeye, dans sa robe aux chevilles. Les doublures d'aile arrière faisaient mémé.

L'hybride de Honda suscitait des réactions similaires. Malgré un excellent kilométrage en ville

«L'histoire des hybrides devrait être holistique. Elle commence de l'intérieur (le cœur) et transforme la coquille extérieure (le corps en santé).»

(4,2 l/100 km et sur la route (3,7 l/100 km), sa forme éloignait les acheteurs.

La EV1, voiture électronique pionnière de GM, ainsi que l'Insight, récemment discontinuée, soulignent les défis posés aux designers. Comment donnez-vous un look vert à un véhicule, et le faites-vous par fierté ou en fonction du marketing? Comment rassurez-vous les conducteurs qui s'inquiètent des nouvelles technologies? De quoi a l'air une voiture verte? Comment faut-il aborder son design? Jusqu'à quel point les conducteurs veulent-ils s'afficher vert?

Un moyen d'évoquer le souci environnemental serait de peindre ou d'identifier les modèles ayant une consommation d'essence ou des émissions réduites. Toyota offre des versions hybrides de la Camry dans une couleur appelée Jasper Pearl, un vert léger, presque lumineuse. Quand j'ai conduit un prototype d'essai, plusieurs personnes m'ont demandé s'il s'agissait d'une hybride, et je crois que c'est à cause de son étrange peinture verte.

Saturn propose une version hybride de couleur verte de son

utilitaire Vue. Le constructeur affiche aussi sur le véhicule l'écusson «Green Line», laissant entendre que d'autres modèles sont en préparation. Ford ajoute un écusson à feuille verte sur ses versions hybrides de l'Escape et de la Mercury Maniner.

Les voitures à hydrogène de la série 7 de BMW sont identiques aux autres berlines de la série 7, sauf pour l'écusson. L'Accord hybride discontinuée ressemblait au modèle régulier, et seuls les enjoliveurs moule à tarte distinguent la Civic hybrides des autres.

La Prius de Toyota possède maintenant une silhouette caractéristique et reconnaissable, avec son long toit en arc, un capot court et un arrière court. Ce n'est pas très beau mais le look n'est pas radicalement différent des autres voitures, comme l'EV1 et l'Insight. Il y a cependant suffisamment de différence pour suggérer un différent type de voiture.

Dans le traditionnel langage visuel des voitures, un capot plus petit laisse entendre que la Prius dispose de peu de puissance, mais sa silhouette désormais connue émet un message de verdure. Bien sûr, Toyota offre d'autres hybrides, identifiés par l'écusson Hybrid Synergy Drive.

Pour la prochaine génération de Prius et possiblement pour d'autres véhicules hybrides, les designers de Toyota ont entrepris de définir un look «vert».

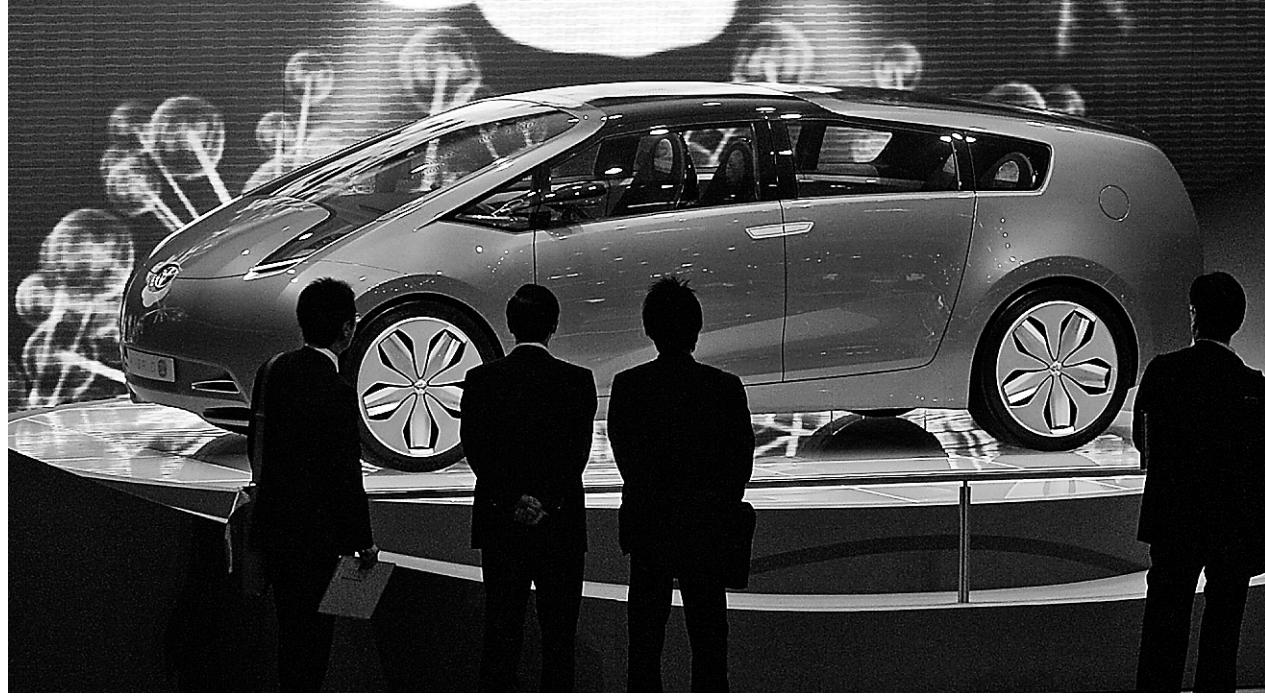
Le studio de design de la Caltly (Toyota) à Newport Beach, en Californie, tente de rendre la voiture hybride attrayante en lui donnant une apparence sportive. Le modèle appelé FT-HS projette l'image d'un moteur ayant l'équivalent de 400 chevaux et semble s'inspirer de la sportive Tesla, une voiture électrique. On veut ainsi dissiper l'impression d'avoir à sacrifier le caractère sportif et la puissance pour rouler «vert». Toyota appelle ce concept «hybride-sport».

William Chergosky, de Caltly, affirme que «le FT-HS n'avait pas comme seul but de mettre en vitrine l'idée d'une voiture hybride-sport. On voulait aussi clarifier le langage du design des hybrides, pour qu'il évoque leur fonction.» Le design, explique-t-il, est d'abord parti de l'idée de placer le moteur dans un endroit moins conventionnel. Caltly s'est inspiré du style des voitures à moteur central. «Nous voulions créer un look qui faisait poids léger, efficace, avancé et propre», dit-il, et pas simplement hybride. «L'histoire des hybrides devrait être holistique, ajoute M. Chergosky dans un courriel. Elle commence de l'intérieur (le cœur) et transforme la coquille extérieure (le corps en santé).»

La Hybride X, une voiture d'exposition verte de Toyota, a été



Chez Toyota, le modèle FT-HS projette l'image d'un moteur ayant l'équivalent de 400 chevaux et semble s'inspirer de la sportive Tesla, une voiture électrique.



L'Hybride X, une voiture d'exposition verte de Toyota, a été créée au centre de design ED2 de Toyota, dans le sud de la France, et présentée au salon de l'auto de Genève au printemps 2007.

créée au centre de design ED2 de Toyota dans le sud de la France et présentée au salon de l'auto de Genève au printemps 2007. Les vitres de la carrosserie hautement aérodynamique forment deux «U». Vus de haut, ils forment le «X» du nom de la voiture. Le constructeur met l'accent sur un intérieur ouvert et spacieux.

La petite voiture-concept hybride de Honda, également présentée à Genève, semblait avoir pour objectif de guérir les maux de l'Insight, même si le train arrière ressemble à celui du modèle discontinué. Elle roule sur des roues macho de 20 pouces et n'a même pas un soupçon de doublures d'ailes.

Pour ce qui est de la Volt, la voiture d'exposition électrique avec un moteur additionnel à essence, un groupe de concepteurs, sous la direction de Bob

Boniface, a tenté d'éviter l'apparence terne des autres voitures vertes. S'inspirant de la sportive Camaro, ils ont élevé la ligne de ceinture qui sépare la serre intérieure de la carrosserie basse.

Un jour, les changements drastiques à l'ingénierie des autos auront une influence sur leur apparence et leur style.

L'extérieur d'une auto doit refléter ce qu'elle a en dedans, estime Chris Chapman, du studio Designworks de BMW à Newbury Park, en Californie. «C'était vrai pour les premières voitures électriques et ce le sera à l'avenir.»

Le design de toute voiture, dit-il, est dicté par l'emplacement et la taille des moteurs, des batteries, du réservoir à essence et ainsi de suite. Les passagers et les bagages doivent s'y plier. À mesure que changeront les

moteurs, ajoute M. Chapman, «le public finira par accepter le nouveau look, comme les gens ont accepté l'aérodynamisme cunéiforme de la Prius».

Jusqu'à maintenant, les concepteurs n'ont pas fait grand-chose pour indiquer dans l'habitacle qu'il s'agit d'une voiture verte. Mais cela pourrait bientôt changer. Ford a annoncé récemment que l'Escape 2008 n'utiliserait que des tissus recyclés pour ses banquettes. Comme mesure écolo visuelle, ce n'est pas évident, mais pourquoi le serait-ce, demande David Lyon, directeur nord-américain du design pour GM. Il recherche des solutions de rechange au cuir, un design semblable à un menu végétarien, et des matériaux qui ont un air recyclé. Les conducteurs pourront se vanter d'avoir dans leur véhicule des produits recyclés, dit-il.

PROFITEZ AU MAXIMUM
DE CE MOMENT EN OR.

LEXUS

À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION

LES
OPPORTUNITÉS
EN OR
LEXUS

AWD
TRACTION
INTÉGRALE

R RX350 2008 • Moteur V6 de 3,5 litres et 270 ch • Traction intégrale en permanence • Dispositif de contrôle de la stabilité du véhicule • Régulateur de traction • 7 coussins gonflables • Système audio haut de gamme Lexus • Sièges avant en cuir, chauffants et à réglages assistés • Garniture similibois • Rétroviseurs extérieurs chauffants à télécommande assistée • Rétroviseur avec boussole numérique • Essuie-glaces activés par la pluie

X

LOCATION DE

579 \$*
/MOIS

ACOMPTÉ DE 5 820\$*

48 MOIS

4,3 %*

DÉPÔT DE SÉCURITÉ DE 0\$*

BIEN ÉQUIPÉ À PARTIR DE

51550 \$†

FINANCEMENT JUSQU'À

48 MOIS

3,9%**

CONCESSIONNAIRES DE LA RÉGION DE MONTRÉAL

GABRIEL LEXUS
gabriel.lexus.ca
SAINT-LAURENT 514 747-7777

PRESTIGE LEXUS
prestige.lexus.ca
BROSSARD 450 923-7777

SPINELLI LEXUS POINTE-CLAIRE
spinellilexus.com
POINTE-CLAIRE 514 694-0771 1877 694-0771

LEXUS LAVAL
lexuslaval.ca
LAVAL 450 686-2710 1866 709-3713

SPINELLI LEXUS LACHINE
spinellilexus.com
LACHINE 514 634-7171 1800 352-6111

*Modèle Lexus neuf RX 350 2008 Sfx 'R' à un PDSF de 51 550 \$. Frais de transport et de préparation (1 775 \$), taxes applicables, immatriculation, enregistrement, taxe sur les pneus neufs et assurances en sus. *Terme de location offert par l'entremise de Lexus Services Financiers sur approbation du crédit. Offre de durée limitée valide à la location d'un modèle neuf RX 350 2008 Sfx 'R'. Location basée sur un terme de 48 mois, au taux annuel de 4,3 %. Paiement mensuel de 579 \$ avec acompte de 5 820 \$, frais de transport et de préparation de 1 775 \$, dépôt de sécurité de 0 \$ et premier paiement mensuel exigibles au début du bail. Taxes applicables, immatriculation, enregistrement, taxe sur les pneus neufs et assurances en sus. Kilométrage limité à 96 000. Des frais de 0,20 \$ pour chaque kilomètre supplémentaire s'appliquent. **Le financement est offert par l'entremise des Services Financiers Lexus sur approbation du crédit. Offre de durée limitée valide à l'achat d'une Lexus RX 350 2008 Sfx 'R'. Frais de transport et de préparation de 1 775 \$, taxes applicables, immatriculation, enregistrement et assurances en sus. Les concessionnaires Lexus peuvent proposer leurs propres prix. Voyez votre concessionnaire Lexus pour tous les détails.

La nouvelle Mazda6 sera dévoilée au Salon de Francfort

Une toute nouvelle Mazda6 fera ses débuts au prochain Salon de l'auto de Francfort le 11 septembre. Cette auto, connue sous le nom de Mazda Atenza au Japon, sera la première de ce constructeur à matérialiser sa nouvelle philosophie. Mazda veut amplifier la connexion

émotive entre l'homme et la machine selon un mouvement que Mazda appelle « Kizuna ». Le constructeur promet en même temps une expérience excitante que seule la nouvelle Mazda6 pourra procurer.

- Éric Descarries, collaboration spéciale



PHOTO FOURNIE PAR MAZDA

Mazda dévoilera sa nouvelle berline Mazda6 au Salon de Francfort. La version illustrée ici est européenne.

GPS GRATUIT! **

À L'ACHAT D'UN VÉHICULE

NOUVEAU!

L'AUBAINE DE LA SEMAINE

CHEVROLET COBALT 2005
63 665 km • Auto • CD • A/C

9 995\$

<p>HYUNDAI ACCENT 2002 94 271 km • Bonne première voiture</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">4 995\$</h2> <p>810656</p>	<p>CHEVROLET CAVALIER 2003 95 035 km • CD • A/C</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">5 995\$</h2> <p>R800532</p>	<p>FORD FOCUS 2003 80 861 km • Auto</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">6 495\$</h2> <p>L80049</p>	<p>DODGE NEON / SK 2004 99 050 km • CD • Toit ouvrant</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">6 995\$</h2> <p>R701952</p>	<p>CHRYSLER SEBRING 2003 82 103 km • Auto • A/C • CD • tout équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">7 495\$</h2> <p>R703010</p>	<p>FORD TAURUS 2003 61 958 km • Auto • CD • A/C • T. équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">7 995\$</h2> <p>810894</p>
<p>HYUNDAI ELANTRA 2003 92 130 km • CD • A/C • Tout équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">7 995\$</h2> <p>L80008</p>	<p>MAZDA PROTEGE 2003 99 257 km • Économique</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">7 995\$</h2> <p>S800125</p>	<p>NISSAN SENTRA 2004 87 100 km • CD • A/C • Tout équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">8 450\$</h2> <p>R800015</p>	<p>BUICK CENTURY 2003 73 501 km • Auto • CD • A/C • Tout équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">8 995\$</h2> <p>L70780</p>	<p>PONTIAC MONTANA 2003 94 321 km • Auto • CD • A/C • T. équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">8 995\$</h2> <p>R800004</p>	<p>CHEVROLET VENTURE 2004 71 417 km • A/C • CD • Auto</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">9 995\$</h2> <p>R80170</p>
<p>HYUNDAI SANTA FE 2003 86 720 km • CD • Tout équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">9 995\$</h2> <p>T80208</p>	<p>MAZDA PROTEGE 5 2003 88 947 km • Sportive</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">9 995\$</h2> <p>810945</p>	<p>HYUNDAI TIBURON 2003 81 907 km • CD • Tout équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">10 995\$</h2> <p>T80171</p>	<p>HONDA CIVIC 2005 40 352 km • Fiable</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">11 995\$</h2> <p>L72178</p>	<p>MAZDA 6 2004 80 190 km • CD • A/C • Tout équipée • Aileron</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">12 495\$</h2> <p>810884</p>	<p>ACURA EL TOURING 2003 74 610 km • CD • Tout équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">12 995\$</h2> <p>810843</p>
<p>DODGE GR CARAVAN 2005 89 930 km • A/C • CD • Tout équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">13 995\$</h2> <p>T80038</p>	<p>JEEP GR CHEROKEE 2003 96 030 km • CD • Cuir • 4x4 • T. Équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">13 995\$</h2> <p>L72520</p>	<p>MAZDA 3 2005 72 158 km • CD • A/C • Tiptronic</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">14 395\$</h2> <p>L80425</p>	<p>FORD FUSION 2006 54 420 km • Auto • CD/MP3 • Tout équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">14 995\$</h2> <p>810714</p>	<p>JEEP TJ SAHARA 2003 71 260 km • CD • A/C • Toit dur</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">15 995\$</h2> <p>S70787</p>	<p>HYUNDAI SONATA 2006 30 157 km • Tiptronic • CD/MP3 • T. Équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">16 995\$</h2> <p>L80224</p>
<p>DODGE CHARGER 2006 52 190 km • Tiptronic • CD • Tout équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">19 995\$</h2> <p>S801630</p>	<p>MER. GRAND MARQUIS 2006 33 980 km • Auto • Cuir • Tout équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">19 995\$</h2> <p>S708959</p>	<p>FORD EXPLORER XLT 2006 34 690 km • 4x4 • 6CD/MP3 • Tout équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">23 995\$</h2> <p>810327</p>	<p>MIT. ENDEAVOR 2006 45 658 km • Tipt • 4x4 • A/C • Tout équipée</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">23 995\$</h2> <p>L80361</p>	<p>NISSAN PATHFINDER 2007 28 100 km • Tout équipée • CD • A/C</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">32 995\$</h2> <p>S801671</p>	<p>DODGE MAGNUM R/T 2007 8 970 km • T. équipée • T. ouvrant • Cuir</p> <p>PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">34 995\$</h2> <p>S801077</p>
<p>Volvo C70 2003 41 690 km • Auto • Cuir • Son Pro Logic</p> <p>CERTIFIÉ CarProof</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">27 950\$</h2> <p>PS81209</p>	<p>Mercedes CL230 2006 38 420 km • T. ouvrant • S. Chauffants</p> <p>CERTIFIÉ CarProof</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">29 998\$</h2> <p>PL80029</p>	<p>NISSAN 350Z 2004 44 300 km • Tipt. • Cuir • 6CD • Bose</p> <p>CERTIFIÉ CarProof</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">29 998\$</h2> <p>PS70983</p>	<p>Lexus IS250 2006 17 890 km • 6Vitesses • Cuir</p> <p>CERTIFIÉ CarProof</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">37 998\$</h2> <p>PL80001</p>	<p>Saab 9.3 Turbo 2005 46 998 km • Navigation • Cuir • Aileron</p> <p>CERTIFIÉ CarProof</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">38 998\$</h2> <p>PS70975</p>	<p>Lincoln Nav. 2006 34 150 km • Auto • Cuir • 4x4</p> <p>CERTIFIÉ CarProof</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">39 998\$</h2> <p>PS70727</p>
<p>BMW M3 2003 55 172 km • Navigation • S. Chauffants</p> <p>CERTIFIÉ CarProof</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">49 998\$</h2> <p>PR80002</p>	<p>Chev. Corvette 2005 26 664 km • Auto • Tout équipée • Bose</p> <p>CERTIFIÉ CarProof</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">57 498\$</h2> <p>PS70915</p>	<p>Cadillac Escalade 2007 9 431 km • Toit ouvrant • S. Chauffants</p> <p>CERTIFIÉ CarProof</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">64 998\$</h2> <p>PS80051</p>	<p>Porsche Cayman 2007 3 450 km • Cuir • Sièges Chauffants</p> <p>CERTIFIÉ CarProof</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">69 998\$</h2> <p>PS70982</p>	<p>Viper SRT-10 2005 23 750 km • 6Vitesses • Cuir • 6CD</p> <p>CERTIFIÉ CarProof</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">72 998\$</h2> <p>PS70233</p>	<p>F. Shelby GT500 2007 190 km • Aileron • Shaker Audio 500</p> <p>CERTIFIÉ CarProof</p> <h2 style="color: green; font-size: 2em;">82 995\$</h2> <p>S801389</p>

H. GREGOIRE

LE MÉGACENTRE AUTO DU CANADA

MAINTENANT 5 ADRESSES POUR MIEUX VOUS SERVIR! • FINANCEMENT DISPONIBLE SUR PLACE! • 2^E CHANCE AU CRÉDIT!

1-866-913-6226 • WWW.HGREGOIRE.COM

625, RUE DUBOIS, ST-EUSTACHE (AUT. 640 OUEST, SORTIE 25^E AVENUE)

CERTIFIÉ CarProof

RAPPORTS HISTORIQUES DE VÉHICULES

- Vérification historique de la voiture et des réclamations en cas d'accident
- Vérification d'enregistrement et de classification à travers le Canada
- Données vérifiables sur l'odomètre au Canada ou aux États-Unis
- Vérification des données estimatives sur les collisions
- Déclaration sur les enchères (dommage au cadre, voitures inondées etc.)

Demandez un rapport GRATUIT!

PRIVILÈGE D'ÉCHANGE 30 JOURS

Avec le privilège d'échange 30 jours de H. Grégoire, satisfaction garantie ou échange permis!

• 2470, BOUL. CURÉ-LABELLE, LAVAL
 • 4901, RUE JEAN-TALON OUEST, MONTRÉAL
 • 1840, CHEMIN CHAMBLY, CARIGNAN
 • 7300, RUE NOTRE-DAME OUEST, TROIS-RIVIÈRES
 ** À L'ACHAT ET LIVRAISON D'UN VÉHICULE. LES PHOTOS SONT À TITRE DE RÉFÉRENCE SEULEMENT.

Complexe de l'Auto Rive-Sud
Le Groupe Park Avenue

Le plus grand centre d'achats pour autos
Boulevard Taschereau Ouest



BROSSARD TOYOTA

LIVRAISON IMMÉDIATE **9 EN INVENTAIRE** **0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ SUR TOUTS NOS MODÈLES 2007** **22 EN INVENTAIRE** **LE PLUS GRAND CHOIX**

189\$ / MOIS + **REMISE DE 1000\$** PRIME D'ENCOURAGEMENT À L'ÉCONOMIE DE CARBURANT*

YARIS 2007 BERLINE

299\$ / MOIS **2 MENSUALITÉS GRATUITES*** À LA LOCATION OU REMISE ÉQUIVALENTE À L'ACHAT††

CAMRY 2007

LE GRAND DÉCOMPTÉ **ENTIÈREMENT REDESSINÉE**

MODÈLE 2008

189\$ / MOIS **1 MENSUALITÉ GRATUITE*** À LA LOCATION OU REMISE ÉQUIVALENTE À L'ACHAT††

COROLLA 2008

429\$ / MOIS **VENEZ EN FAIRE L'ESSAI!**

HIGHLANDER 2008

TOYOTA SERVICES FINANCIERS PEA Votre nouvelle Toyota part toujours avec le plein d'essence, l'assistance routière et des tapis protecteurs.

8855, BOUL. TASCHEREAU OUEST
450 766.2636 brossard.toyota.ca TOYOTA faire toujours mieux

OBTENEZ 12 CHANGEMENTS D'HUILE SANS FRAIS

À L'ACHAT D'UN VÉHICULE D'OCCASION ET SUR PRÉSENTATION DE CETTE PUBLICITÉ

TOYOTA ECHO 2002 5 VITESSES, A/C, 78 000 KM	7 851\$*
HONDA CIVIC DX-G 2002 AUTOMATIQUE, A/C, 121 000 KM	8 808\$*
TOYOTA ECHO 2003 5 VITESSES, A/C, 93 000 KM	8 811\$*
HONDA CIVIC DX 2001 AUTOMATIQUE, 94 600 KM	9 797\$*
HONDA CIVIC DX-G 2004 5 VITESSES, A/C, 102 400 KM	9 906\$*
TOYOTA COROLLA CE 2004 5 VITESSES, CD, 112 000 KM	9 917\$*
TOYOTA COROLLA 2004 5 VITESSES, 112 000 KM	9 941\$*
HONDA CIVIC LX 2003 2 PORTES, AUTOMATIQUE, 83 000 KM	11 907\$*
HONDA CIVIC DX-G 2003 5 VITESSES, A/C, 62 000 KM	11 917\$*
HONDA CIVIC DX-G 2003 5 VITESSES, A/C, 45 300 KM	12 401\$*
TOYOTA ECHO HB 2005 5 VITESSES, CD, 28 000 KM	12 407\$*
TOYOTA ECHO HB 2005 5 VITESSES, CD, 42 000 KM	12 700\$*
HONDA CIVIC LX 2003 5 VITESSES, TOUT ÉQUIPÉE, 57 800 KM	12 971\$*
MAZDA 3 2004 5 VITESSES, A/C, 48 000 KM	13 421\$*
TOYOTA MATRIX 2004 5 VITESSES, 84 000 KM	13 451\$*
HONDA CIVIC LX 2003 AUTOMATIQUE, 38 000 KM	13 901\$*
HONDA CIVIC SI 2003 2 PORTES, 5 VITESSES, 69 000 KM	13 901\$*
TOYOTA COROLLA CE 2004 AUTOMATIQUE, A/C, 57 000 KM	13 909\$*
TOYOTA COROLLA CE 2004 AUTOMATIQUE, A/C, 40 000 KM	14 917\$*
TOYOTA COROLLA LE 2005 AUTOMATIQUE, TOUT ÉQUIPÉE, 75 000 KM	15 472\$*
TOYOTA COROLLA CE 2005 AUTOMATIQUE, 40 000 KM	15 916\$*
TOYOTA MATRIX 2005 5 VITESSES, TOUT ÉQUIPÉE, 50 000 KM	15 921\$*
HONDA ODYSSEY LX 2003 TOUT ÉQUIPÉE, 84 000 KM	16 914\$*
ACURA 1.7 PREMIUM 2004 AUTOMATIQUE, CUIR 59 000 KM	17 922\$*
HONDA CIVIC LX 2006 2 PORTES, AUTO., TOUT ÉQUIPÉE, 33 000 KM	19 906\$*
TOYOTA CAMRY LE 2007 JANTES, TOUT ÉQUIPÉE, 36 000 KM	23 441\$*
HONDA PILOT 2004 ÉDITION GRANITE, 79 000 KM	24 907\$*
TOYOTA RAV4 2006 AUTOMATIQUE, TOUT ÉQUIPÉE, 32 000 KM	26 851\$*
HONDA CR-V SE 2006 AUTOMATIQUE, TOUT ÉQUIPÉE, 18 000 KM	27 901\$*

BROSSARD Honda CONDUISEZ GAGNANT

TAUX DE FINANCEMENT À PARTIR DE 0,9%*

Civic DX berline 2007 **Accord DX-G berline 2007**

Prix de location à partir de **198\$**** 0\$
par mois / 48 mois dépôt de sécurité

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

Prix de location à partir de **298\$**** 0\$ **1500\$†**
par mois / 48 mois dépôt de sécurité à utiliser à votre guise

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

1000\$ PRIME HONDA† LE BÉNÉFICE HONDA VERT SÛR FUN Soyez fier de votre Honda - un équilibre incroyable entre économie d'essence, sécurité et performance.

CR-V LX 2007

Odyssey LX 2007

À l'achat à partir de **27 700\$** Prix de location à partir de **298\$**** 0\$
par mois / 48 mois dépôt de sécurité

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

Prix de location à partir de **348\$**** 0\$ **1500\$†**
par mois / 48 mois dépôt de sécurité à utiliser à votre guise

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

* Taxes en sus, détails sur place. * Délai limité de 3 ans pour effectuer les 12 changements d'huile suivant la date d'achat d'un véhicule d'occasion. Les véhicules doivent maintenir leur menu d'entretien pendant 3 ans chez votre concessionnaire Brossard Honda ou Brossard Toyota.

8905, BOUL. TASCHEREAU OUEST
450 766.1316 brossardhonda.com HONDA

Vous recherchez une **TOYOTA**
450 766.2636
Vous recherchez une **HONDA**
450 766.1316
occasionbrossard.com

COURRIER

Pneus d'hiver

Je possède une Acura TL Type S 2007. Je devrai acheter des pneus d'hiver dans quelques semaines. La Type S étant équipée de freins Brembo à l'avant, la grande dimension des disques fait en sorte qu'il est impossible d'installer des jantes de 16 pouces. De toute façon, comme j'ai déjà acheté les jantes de 17 pouces, je devrai donc acheter des pneus correspondant au format d'origine soit P235/45R17. J'effectue au moins 90% du kilométrage sur des autoroutes ou sur des rues de Montréal ou de la Rive-Sud. J'ai l'habitude d'installer mes pneus d'hiver au début décembre et de les enlever à la mi-mars. J'aimerais avoir vos recommandations concernant les modèles de pneus qui satisferaient aux critères suivants: excellente traction, bonne tenue de route, silence de roulement et quotient d'usure raisonnable (idéalement, les pneus pourraient être utilisés au moins trois saisons).
- Francois Coutu

Mon collègue Éric Descarries a une vaste connaissance du marché des pneumatiques. Voici ses suggestions: «J'ai une préférence pour le Nokian Hakkapeliitta dont la nouvelle version (5) sort cet automne. Il y a aussi le nouveau Bridgestone Blizzak WS-60, qui devrait être supérieur à la moyenne, en plus du Goodyear Ultra Grip 7 (un pneu européen). Aussi, Toyo propose le Garit KX. À noter que les pneus de performance pourraient s'user plus vite qu'un pneu de bas de gamme avec une gomme plus dure. Mais avec l'ajout de la silice à la place de certains ingrédients, le pneu d'hiver de performance s'use moins vite que dans le passé. Et la silice aide à l'adhérence. Il est recommandé de poser les pneus dès que le mercure chute sous les sept degrés Celsius. C'est à cette température que la gomme de la plupart des pneus toutes saisons durcit et perd de son élasticité et de son efficacité.» Satisfait?

Pour le confort des enfants

Je me souviens d'avoir lu un article dans La Presse traitant des véhicules capables d'accueillir trois sièges d'enfants à l'arrière, sans être une fourgonnette. Malheureusement, je n'ai pas gardé l'article et je n'arrive pas à le retrouver sur le site de Cyberpresse. Est-ce qu'il y a moyen de le retrouver et, si oui, serait-il possible de m'envoyer le lien? Aussi, je ne me souviens pas si l'article en question était adapté pour le budget assez moyen dont je dispose. Pour être plus précis, je cherche un véhicule en deçà de 10 000\$.
- François Lesage

L'article auquel vous faites référence traitait des véhicules offrant le meilleur dégagement aux places arrière et avait pour source une étude réalisée par l'Association Américaine des Automobilistes (AAA) et la revue Parents. L'analyse n'a pas été reconduite, mais les données demeurent accessibles à l'adresse internet suivante: www.parents.com. Dans cette liste, vous retrouverez des véhicules susceptibles de correspondre à votre budget sur le marché de l'occasion.

Une occasion intégrale

Notre famille de quatre personnes cherche une voiture d'occasion dotée d'un rouage à quatre roues motrices, fiable et qui ne consomme pas trop de carburant. La valeur de revente est également un facteur important. Que nous conseillez-vous? Que pensez-vous de la Passat GLX V6?
- Manon Letendre

La Passat GLX V6 est une automobile intéressante, mais la fiabilité de ce modèle n'est guère reluisante. De plus, sa consommation, avec le V6, est élevée. Difficile de vous conseiller sans connaître votre budget. Cela dit, dans cette catégorie, les Subaru se sont avérées plus fiables, mais leur consommation de carburant est plus importante en raison d'un rouage intégral à prise constante. La valeur de revente est également plus élevée que la Volkswagen. Aussi à considérer, un utilitaire compact: le CR-V de Honda ou encore le RAV4 de Toyota. Ces deux véhicules sont dotés d'un moteur quatre-cylindres.

Ski et pêche

Nous terminons présentement la location d'une Volvo S60 AWD 2.5T et commençons la recherche d'un autre véhicule. Nos loisirs étant la pêche et le ski, nous regardons maintenant la Volvo XC 70 et la Subaru Outback. Pour les petits VUS, le CR-V, le Rav 4 et le Mitsubishi Outlander semblent de bons choix.
- M. Pinel

Une nouvelle génération de la Volvo XC70 fera sous peu

son apparition chez les concessionnaires. Sans doute pourriez-vous négocier une bonne affaire pour obtenir un modèle 2007, si bien entendu vous êtes satisfait du service de votre concessionnaire. L'Outback, à peine moins chère, représente un choix logique, surtout que son rouage intégral est l'un des plus performants sur le marché. En contrepartie, sa garantie est moins généreuse et ses dimensions intérieures sont plus étriquées que la suédoise. Quant aux petits VUS, lors de notre

plus récent match, le RAV4 s'est imposé face aux deux concurrents cités.

Pour quand?

J'aimerais savoir si vous avez déjà écrit un article sur la nouvelle Subaru Impreza 2008 ainsi que sur la Mitsubishi Lancer 2008. Que pensez-vous de ces autos en comparaison avec les autres japonaises? Versa, Fit et Yaris se comparent-elles à la Matrix, à la Sentra ou à la Civic?
- Sylvain Chartier

Notre banc d'essai cette semaine traite de la Lancer GTS. D'ici un mois, nous publierons un essai complet de l'Impreza. Ces deux véhicules appartiennent à la catégorie des compactes (3, Civic, Sentra) et non des sous-compactes.

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

SUZUKI

PASSE AU VERT

UN CHOIX RESPONSABLE
QUI FAIT PLAISIR!
AVEC SUZUKI, ROULEZ EN SÉCURITÉ
TOUT EN ÉCONOMISANT SUR VOTRE CONSOMMATION DE CARBURANT!



500\$
PRIME VERTE

SWIFT+



LOCATION À PARTIR DE **179\$****
PAR MOIS POUR 60 MOIS

MISE DE FONDS **0\$**
PDSF 13 895\$*

FINANCEMENT À L'ACHAT **0,9%*****
POUR 60 MOIS

AM/FM/ lecteur CD/MP3 avec 4 haut-parleurs / Moteur 4 cylindres, 1,6 litre 5 places assises / Tachymètre / Montre numérique / Volant inclinable Servodirection / Chauffe-moteur / Serrures arrières sécuritaires pour enfants Essuie-glace/lave-glace de lunette / Coussins gonflables avant et latéraux Dégivreur de lunette / Siège arrière rabattable en deux sections

CONSOMMATION :†
Ville - 8,9 L/100 km (32 mpg)
Route - 5,9 L/100 km (48 mpg)

LOCATION À PARTIR DE **299\$****
PAR MOIS POUR 60 MOIS
MISE DE FONDS 3 700 \$

FINANCEMENT À L'ACHAT **0%*****
POUR 48 MOIS
PDSF 25 495\$*

GAGNANT
PRIX « CLÉ D'OR » DANS LA CATÉGORIE DES VUS COMPACTS, DÉCERNÉ PAR L'ANNUEL DE L'AUTOMOBILE 2007.
PRIX « MEILLEUR ACHAT » DANS LA CATÉGORIE DES VUS COMPACTS, DÉCERNÉ PAR LE GUIDE DU CONSOMMATEUR AUTOMOBILE

Quatre roues motrices en permanence de série / ABS avec DEP ESP^{††} avec système antipatinage / Déverrouillage à distance Moteur V6, 2,7 litres / 6 coussins gonflables de série Contrôle de climat avec climatiseur / Servodirection AM/FM/ lecteur CD/MP3/WMA avec 4 haut-parleurs Glaces, serrures et rétroviseur électriques Capacité de remorquage: 1360 kg

CONSOMMATION :†
Ville - 13,0 L/100 km (22 mpg);
Route - 9,5 L/100 km (30 mpg)
GRANDVITARA.CA

GRAND VITARA



LOCATION À PARTIR DE **379\$****
PAR MOIS POUR 60 MOIS
MISE DE FONDS 2 055 \$

FINANCEMENT À L'ACHAT **0%*****
POUR 48 MOIS
PDSF 30 995\$*

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

Traction intégrale disponible / Moteur V6, 3,6 litres Coussins gonflables avant et latéraux / ABS avec DEP Sept places assises / Contrôle de climat avec climatiseur ESP^{††} avec système antipatinage / 5 vitesses automatiques Régulateur de vitesse / Déverrouillage à distance Servodirection / Glaces, serrures et rétroviseurs électriques Système de surveillance de la pression des pneus (SSPP) Système antidémarrage / Capacité de remorquage: 1588 kg AM/FM/ lecteur CD/MP3 avec 6 haut-parleurs

CONSOMMATION :†
Ville - 12,9 L/100 km (22 mpg);
Route - 9,0 L/100 km (31 mpg)
XL7.CA

XL7



SUZUKI.CA

SUZUKI
Un mode de vie!

LES CONSOMMATEURS DEVRAIENT LIRE CECI: Les véhicules peuvent différer des modèles illustrés. *PDSF pour la Swift+ 2007 avec transmission manuelle (modèle H5M5A7) / le Grand Vitara 2007 avec transmission manuelle (modèle LLN81S7) / le XL7 2007 avec transmission automatique (modèle 6E1D8A7). Frais de destination et de livraison (1195\$ / 1395\$ / 1395\$), frais d'immatriculation, d'assurances, frais d'administration et taxes applicables en sus. **Offre d'une durée limitée s'adressant à des particuliers admissibles au crédit (S.A.C.) auprès de CrédiLink pour la location d'une Swift+ 2007 avec transmission manuelle (modèle H5M5A7) / Grand Vitara 2007 avec transmission manuelle (modèle LLN81S7) / XL7 2007 avec transmission automatique (modèle 6E1D8A7) pour 60 mois. Taux de location de 1,8% / 2,7% / 1,8%. Obligation locative totale de 10 693,25\$ / 21 634,47\$ / 24 790,55\$ incluant la mise de fonds initiale de 0\$ / 3700\$ / 2055\$, ou échange équivalent, avec kilométrage alloué de 100 000 km (0,10\$/km additionnel). 0\$ de dépôt de sécurité. Première mensualité payable à la livraison. Frais de destination et de livraison (1195\$/1395\$/1395\$) inclus dans les mensualités. Les frais d'immatriculation, d'assurances, d'acquisition (350\$), d'administration, RDPRM (48\$ + taxes) et toutes taxes applicables sont en sus et sont payables à la livraison de même que la mise de fonds. ***Le financement à l'achat au taux de 0,9% est disponible jusqu'à 60 mois seulement pour la Swift+ 2007. Le financement à l'achat au taux de 0% est disponible jusqu'à 48 mois pour le Grand Vitara 2007 et le XL7 2007. Exemple: pour un emprunt de 10 000 \$ à un taux d'intérêt annuel de 0,9%/0% pour un terme de 60/48 mois, les mensualités sont de 181,66\$/208,33\$. Le coût d'emprunt est de 990\$/0\$ et l'obligation totale est de 10 900\$/10 000\$. Un comptant initial peut être requis. †Suzuki Canada offrira à l'achat ou à la location une prime verte d'un montant de 500\$ pour la Swift+ 2007, de 1000\$ pour le Grand Vitara 2007 et de 1000\$ pour le XL7 2007. La prime verte de Suzuki est seulement applicable pour les clients de détail à l'achat, à la location ou dans le cadre d'une entente de financement sur la Swift+ 2007 (500\$), le Grand Vitara 2007 ou le XL7 2007 (1000\$), concluent respectivement avec Suzuki Canada Inc entre le 3 juillet et le 31 août 2007. La prime verte de Suzuki inclut TPS, TVQ et toute taxe provinciale (si applicable). Certaines conditions s'appliquent. La prime verte est sujette à changement ou annulation sans préavis. ****Ces offres ne peuvent être combinées à aucune autre offre à l'exception du programme Suzuki pour les diplômés. Avec le programme Suzuki pour les diplômés, les diplômés récents de niveau collégial ou universitaire peuvent être admissibles à un rabais à l'achat ou à la location de certains modèles. †Consommation d'essence estimée d'après les critères de Transport Canada. ††ESP est une marque de commerce de Daimler-Chrysler AG. Les concessionnaires peuvent louer ou vendre moins cher. Voyez un concessionnaire participant pour tous les détails.

L'AUTO

La contamination virale

ALAIN RAYMOND

RÉTROVISEUR

COLLABORATION SPÉCIALE

Parmi les nombreux magazines que je lis depuis des lunes, *Autosiste* occupe une place de choix, tout simplement parce qu'il s'agit de la publication de mon club, le VEA (Voitures européennes d'autrefois, www.vea.qc.ca). Dans le numéro d'avril 2007, j'ai cueilli cette histoire charmante racontée par Richard Boudrias, un amateur averti, bien connu du milieu des citroënistes montréalais. La voici.

Le virus

« Il est amusant de constater comment le virus de la voiture ancienne se propage rapidement dans un milieu favorable. L'histoire qui suit relate l'évolution de cette contamination autant au plan chronologique que pathologique.

« Le tout commence naïvement lorsque notre président, Daniel Noisieux, revenant du Salon de Citromobile, à Utrecht, aux Pays-Bas, me montre une kyrielle de photos de voitures disparates dont celle d'une Burton. Ce roadster fabriqué à Amsterdam est habillé d'une carrosserie en polyester dont le design évoque celle d'une Morgan, d'une Bugatti ou même d'une Delage, le tout sur une base de Citroën 2CV. Pas vilain, tout ça, me dis-je.

« Quelques mois auparavant, mon beau-frère, Michel, qui habite l'île d'Orléans, a déjà manifesté un vague désir d'acheter une 2CV, notamment lors du méchoui annuel du VEA. Mais les choses en restent là jusqu'au jour où je lui parle de la Burton, site internet à l'appui. C'est alors qu'il songe à sa conjointe, ma belle-sœur Pauline, amatrice de ce genre de voiture. Il y a une trentaine d'années, Pauline avait rêvé de s'offrir une Morgan ou un kit de Lotus 7, mais la famille, les



PHOTO FOURNIE PAR PAULINE HAMEL

Quoi de plus charmant que cette Burton, un cadeau surprise aux allures d'un craquant roadster rétro? À noter que c'est la seule Burton «roulante» en Amérique du Nord, une autre étant conservée dans un musée.

cours du soir, le boulot et autres obligations de la vie avaient coupé court à ce rêve jugé un peu fou.

« Après quelques fouilles cybernétiques sur Burtoncar.com, Michel montre des photos de ladite voiture à Pauline. À la vue de la Burton, les « vieux démons » se sont sans doute réveillés et Pauline est immédiatement conquise par les lignes rétro de la Burton.

La chasse à la Burton

« S'enclenche dès lors une aventure des plus tendres et

merveilleuses... Michel, par mon entremise, décide de commander une Burton bleue qu'il offrira à Pauline pour Noël. On prend contact avec Erik de Widt, représentant de la marque pour l'Amérique du Nord, qui servira d'intermédiaire entre Michel et la société Burton aux Pays-Bas. Après une quarantaine de courriels et autant d'appels téléphoniques échelonnés sur une période de six mois, une traversée de l'Atlantique par bateau et un transfert par train depuis Halifax, le bolide arrive enfin à Montréal. Précisons que toute

la démarche se fait à l'insu de la personne concernée. Garder cette transaction et la logistique secrètes relevait d'un film d'espionnage, mais nous avons réussi car Pauline ne s'est jamais doutée de rien.

« Le 26 décembre 2006, Michel présente à Pauline un modèle réduit au 1/43^e d'un cabriolet bleu rétro et lui dit à la blague qu'il lui offre « la petite voiture sport » qu'elle a toujours souhaitée. Pauline trouve le symbole charmant, même touchant. Michel lui demande ensuite de toucher la petite voiture trois fois

DANS LE RÉTROVISEUR DE LA BURTON

Type : cabriolet biplace à carrosserie en polyester montée sur châssis de Citroën 2CV

Poids : 490 kg

Moteur : 2 cyl. opposés à plat, refroidis à l'air, 602 cc, 29 ch

Transmission : manuelle, quatre vitesses

Suspension : indépendante, à bras tirants et ressorts hélicoïdaux horizontaux

Freins : avant : disques accolés au différentiel ; arrière : tambours

Vitesse de pointe : environ 115 km/h

Consommation : 5 L/100 km

de sa baguette de chef d'orchestre (un souvenir d'adolescence) en guise de baguette magique, et de le suivre à l'extérieur. C'est là que les attend LA Burton grandeur nature, ornée d'une énorme boucle rouge. Le cœur de Pauline s'arrête un instant.

« À la vue de la voiture, posée comme un joyau dans la neige fraîchement tombée, elle croit à une hallucination! La surprise est au paroxysme et cette joie est instantanément communiquée à l'entourage: « Les enfants, venez vite voir, c'est absolument incroyable. » Et puis, à Michel: « Mon bel amour, qu'est-ce que tu as fait là! » Avec empressement, on s'amuse à faire quelques longueurs avec cette belle venue de loin, question d'entendre le son du moteur. Moults photos sont faites dans la joie. Vivement le printemps! C'est ça la contamination virale de la voiture ancienne! »

Bravo Michel, félicitations Pauline et merci Richard.

COURRIEL

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

Prochaine chronique : À vendre, Marquise modèle 84, en parfait état de marche.

Grand rassemblement de 35 000 autos modifiées

ÉRIC DESCARRIES
COLLABORATION SPÉCIALE

Le 18 août dernier se tenait la 13^e Woodward Avenue Dream Cruise, un rassemblement de plus de 35 000 automobiles modifiées qui a lieu annuellement sur une des grandes avenues les plus populaires de Detroit, l'avenue Woodward.

Quelque 1,2 million de spectateurs s'étaient réunis pour voir défiler des automobiles anciennes, des voitures modifiées, des hot-rods, des prototypes des constructeurs locaux, des autos sport européennes et même des camions modifiés. Quelques milliers de véhicules étaient aussi exposés sur les terrains des

concessionnaires et des commerces de Woodward Avenue.

En fait, il y avait autant de véhicules que les 16 milles de l'avenue pouvaient en accueillir. C'est, selon plusieurs observateurs, la plus imposante exposition d'automobiles. La police locale, qui considère l'événement comme une activité familiale, n'a signalé aucun incident. Il y avait même des concerts de musique populaire et rock'n'roll.

Durant l'événement, l'avenue n'est pas fermée à la circulation mais les usagers ordinaires sont encouragés à rouler dans les voies intérieures et à laisser les autres voies aux participants. La majorité des participants viennent du Michigan mais il y avait aussi des visiteurs des États voisins et de l'Ontario.



PHOTO GARY MALERBA, ASSOCIATED PRESS

Une Dodge Coupe 1932 exposée sur l'avenue Woodward a connu quelques ennuis... Des participants à l'exposition sont heureusement venus au secours de son propriétaire.

www.audi.ca



Votre rêve est accessible.

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

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

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

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

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

Louez une Audi A4
FrontTrak avec transmission
automatique multitronique

550 \$
par mois *

0 \$
première
mensualité

0 \$
comptant

0 \$
transport et
préparation

Location de 45 mois.
Taux de location de 3,8%.
Incluant l'Ensemble
commodités.

*Taux de location fermé offert aux clients admissibles par Audi Finance chez les concessionnaires Audi participants. Sujet à l'approbation du crédit (S.A.C.). Location de 45 mois au taux annuel de 3,8%. Dépôt de garantie remboursable de 600\$. Première mensualité de 0\$. Montant dû au début du bail: 600\$. Obligation totale découlant du bail: 24 750\$. Montant calculé en fonction du PDSF de l'Audi A4 FrontTrak, transmission automatique multitronique de 40145\$. Photo à titre indicatif seulement. Taxes, immatriculation, droits, frais administratifs (incluant les frais d'inscription jusqu'à 46\$ au Registre des droits personnels et réels mobiliers), assurances et autres options en sus. Livraison avant le 31 août 2007. Frais de 0,20 \$/km pour le kilométrage supérieur à 20 000 km par an assumés par le locataire. Contribution requise pouvant modifier la transaction finale négociée. Offre d'une durée limitée pouvant changer sans préavis. Détails chez les concessionnaires Audi participants. Modèle montré Audi A4 FrontTrak de 40145\$. « Audi », « A4 », « FrontTrak » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. ©Audi Canada 2007. Pour en savoir plus sur Audi, voyez votre concessionnaire, composez le 1 800 367 AUDI ou visitez-nous à www.audi.ca. Cette offre est disponible seulement sur les véhicules en inventaire des concessionnaires Audi participants.

SOLDÉ

Fin d'année 2007

Les meilleures offres sur le marché!



BLAINVILLE NISSAN
La différence c'est chez nous!

GAGNEZ VOTRE ACHAT!
Jusqu'à concurrence de 50 000\$
Informez-vous sur cette promotion exclusive.

BYE BYE les SENTRA 2007

À L'ACHAT PDSF DE 19 298 \$

FINANCEMENT À PARTIR DE **1%** OU **219\$** PAR MOIS / 60 MOIS JUSQU'À 60 MOIS

MENSUALITÉS	COMPTANT INITIAL
269 \$	0 \$
239 \$	1 675 \$
219 \$	2 795 \$

Incluant transport et pré livraison de 1 200 \$

ENSEMBLE OPTION PLUS :

- Climatiseur et boîte automatique
- Tenue de route en tête de sa catégorie
- 140 chevaux
- Technologie XtronicMC CVT

version 2.0S illustrée

*Photos à titre indicatif seulement. Voir détails en magasin.

514-990-1451
450-430-8808
705, boul. Curé-Labelle Blainville
www.blainvillennissan.com

OUVERT JUSQU'À 21 H LES SOIRS DE SEMAINE!
LA DIFFÉRENCE NISSAN
PROGRAMME POUR DIPLOMÉS NISSAN
25 ans de confiance

Coiteux, 62 ans de confiance!

ACCENT GS 2007 MODÈLE CONFORT

INCLUANT : Climatiseur, Groupe électrique, Télédverrouillage

OBTENEZ LA TRANSMISSION AUTOMATIQUE POUR SEULEMENT **1\$** DE PLUS PAR MOIS

179\$ /mois
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
Location 60 mois

SONATA 2007

FINANCEMENT **0%** À L'ACHAT jusqu'à 72 mois

*Location 60 mois. Comptant 2699\$, taxes en sus. 20 000 km annuel. 10 ¢ du km excédentaire. FRAIS D'ACQUISITION, TRANSPORT, PRÉPARATION, PLEIN D'ESSENCE, MOQUETTE INCLUS ET BEAUCOUP PLUS. Financement 0% sur 36 mois, 2,9% sur 48 mois.

COITEUX HYUNDAI
www.coiteuxhyundai.ca

514 521-3201
5265, av. Papineau, Montréal

AUTORISÉ SOLDE 2007 DU FABRICANT

5 ans / 100 000 km - Garantie globale limitée*

*La garantie globale de Hyundai couvre la plupart des pièces du véhicule contre les défauts de fabrication sous des conditions normales d'utilisation et d'entretien.
Toutes les marques de commerce sont la propriété de Hyundai auto Canada.

MITSUBISHI MOTORS Sans limite

Cité MITSUBISHI

ON FAIT DE LA PLACE

OUTLANDER 2007 **ECLIPSE 2007**

Rabais allant jusqu'à **4 000\$** sur certains modèles

Taux d'intérêt à partir de **2,8%**

*Détails en magasin. Photos à titre d'illustration seulement.

LES VÉHICULES LES MIEUX PROTÉGÉS AU MONDE*

Garantie limitée sur le groupe motopropulseur de **10** ans/160 000 km

Garantie limitée sur les véhicules neufs de **5** ans/100 000 km

Assistance routière de **5** ans/Kilométrage illimité*

8665, boul. Décarie | (514) 735-3700 | www.citemitsubishi.com

GROUPE BOURASSA

LAVAL MAZDA

MAZDA 6

0% Financement jusqu'à 60 mois

319\$ /mois
48 mois - Location, taxes en sus 1495\$ comptant

OBTENEZ 1000\$ EN CARTE ESSENCE!

PREMIER ARRIVÉ, PREMIER SERVI

mazda 1625, boul. St-Martin Est, Laval, 450 669-7075
Coin autoroute 19

www.bourassamazda.com

CONCORDIA AUTO

LIQUIDATION 2007

DODGE CALIBER SXT 2007

Climatiseur
Vitres et portes électriques
Et beaucoup plus...

229\$ Location 60 mois
0 \$ COMPTANT INITIAL

CHRYSLER 300 2007
Moteur 6 cylindres de 3,5 litres
Climatiseur
Groupe électrique

399\$ Location 48 mois
0 \$ COMPTANT INITIAL

Plus, économisez 20 ¢ par litre d'essence pendant un an, détails en magasin.
*Transport et taxes en sus. Location 48 mois, 20 400 km/année.

OUVERT DU LUNDI AU VENDREDI - VENTE DE 9H À 21H

Offre se terminant le 31 août

1 877 219-7315
WWW.CONCORDIAAUTO.COM
6464, RUE HENRI-BOURASSA EST, MONTRÉAL

En veux-tu une bonne?

Honda La Bonne Fit **178\$** /mois*
en location 48 mois

À l'achat, à partir de **14 980\$****

Financement à partir de **0,9%**

- 1000\$ PRIME HONDA

LE BÉNÉFICIAIRE HONDA

VERT SÛR FUN

Soyez fier de votre Honda - un équilibre incroyable entre économie d'essence, sécurité et performance.

1000\$ PRIME HONDA*

Honda La Bonne Civic

À l'achat, à partir de **16 980\$****

Financement à partir de **0,9%**

198\$ /mois* en location 48 mois

0 \$ comptant disponible!

- 1000\$ PRIME HONDA

lallier
Honda la bonne affaire!
www.lallier.com

MONTRÉAL
12435, boul. Laurentin
514 337-2330

REPENTIGNY
110, rue Notre-Dame
450 581-7575

*Location 48 mois avec un comptant (ou échange équivalent) de 3 191 \$ pour la Civic berline DX et de 3 551 \$ pour la Fit de base DX. Les mensualités incluent : le transport, la préparation, le dépôt de sécurité et 24 000 km/année (12 ¢ du km excédentaire). Les frais de publication, les taxes, l'immatriculation et les assurances sont en sus. **À l'achat : le transport, la préparation, l'enregistrement, l'immatriculation, les assurances, les frais d'administration et les taxes sont en sus. *Applicable sur la Fit 2007 ou sur la Civic 2006/2007 (manuelle), sauf le modèle SI. *Sur 36 mois, sauf la Civic SI et la S2000. Détails sur place. Les photos sont à titre indicatif seulement. Détails sur place.

HONDA

L'AUTO



PHOTOS ÉRIC LEFRANÇOIS. COLLABORATION SPÉCIALE

ON AIME

- » Son comportement dynamique
- » La générosité de sa garantie
- » La quantité d'accessoires installés sans frais

ON AIME MOINS

- » La qualité d'assemblage perfectible
- » Le niveau sonore élevé
- » La consommation décevante

CE QU'IL FAUT RETENIR

- » Moteur : L4 DACT 2 litres
- » Puissance : 152 ch à 6000 tr/mn
- » Couple : 146 lb-pi à 4250 tr/mn
- » Poids : 1410 kg
- » Rapport poids/puissance : 9,27 kg/ch
- » Accélération 0 à 100 km/h : 8,31 secondes
- » Mode : traction (roues avant motrices)
- » Transmission de série : manuelle cinq rapports
- » Transmission optionnelle : automatique CVT
- » Direction/diamètre de braquage : crémaillère/10 mètres
- » Freins avant/arrière : disque/disque
- » Pneus : 215/45VR18
- » Capacité du réservoir de carburant/carburant recommandé : 59 litres/ordinaire

MITSUBISHI LANCER GTS

L'arme fatale ?

Autre symbole du renouveau amorcé par Mitsubishi : la Lancer. Cette nouvelle compacte entend rouler dans les platebandes des Honda Civic et Mazda3. Dans celles de la compacte d'Hiroshima surtout, qui constitue, pour Mitsubishi, un exemple à suivre.

ÉRIC LEFRANÇOIS

BANC D'ESSAI

COLLABORATION SPÉCIALE

Il est assez bizarre qu'un constructeur plusieurs fois champion du monde en rallye et qui accumule les victoires au Paris-Dakar (encore cette année) ait autant de mal à s'illustrer sur l'échiquier automobile mondial. Il faut reconnaître toutefois que ces dernières années, les succès sportifs de Mitsubishi ont été ternis par une trésorerie en mauvaise santé, une rupture (avec DaimlerChrysler) et des rappels en rafale. Rien de très joyeux, mais le constructeur a su se relever.

Engagé dans le renouvellement de sa gamme, Mitsubishi s'alarme, aujourd'hui, de ne pas être suffisamment présent sur un marché qui représente près de la moitié des immatriculations automobiles au Canada (402 834 unités). Avec la Lancer, qui succède à une autre Lancer sans éclat, Mitsubishi réinvestit le segment des compactes, façon Toyota Corolla, Nissan Sentra ou Ford Focus, sans oublier la Civic et la Mazda3. D'ici là

venue de la Evo, à l'automne, ou encore de la Ralliart, au printemps, la GTS est, de toutes les livrées actuellement offertes (il y a aussi la DE et la ES), celle qui colle le mieux à l'image de son constructeur – du moins c'est ce que nous pensions!

Peu importe la livrée, cette nouvelle Lancer aborde le segment des compactes avec beaucoup d'ambition. Fini le style frileux et sans saveur, place à un peu plus d'agressivité dans la forme. Même si de profil ou de l'arrière, elle ressemble de manière troublante à ses concurrentes, la partie avant est, de loin, la plus réussie, la plus originale. En revanche, on se désole, en contemplant cette carrosserie, de l'assemblage peu précis de certaines pièces, comme des interstices inégaux à la hauteur du capot ou encore du couvercle du coffre. Une tare observée lors de la présentation de presse et qui devait, nous a-t-on dit à cette époque, être corrigé au moment de la production en série. Des promesses, des promesses.

À l'intérieur se déploie le nouvel univers Mitsubishi, plus sobre, moins «Guerre des étoiles» ou «Tokyo by night» que certaines créations récentes du constructeur. Deux cadrans regroupés derrière le volant (réglable seulement en hauteur), des boutons alignés comme à la parade, la Lancer ne ménage pas ses effets, même de nuit. La qualité des matériaux est correcte, sans plus, mais c'est – encore – la finition inégale qui a retenu notre attention.

Sur une note plus positive, retenons le volume habitable, l'un des meilleurs de la catégorie. La place n'est pas comptée, à

l'avant ni à l'arrière, et le volume du coffre est tout aussi avenant, avec un seuil de chargement peu élevé et une bonne ouverture. On regrette seulement que les concepteurs aient oublié les tirettes qui nous auraient permis, de l'intérieur du coffre, de rabattre en tout ou en partie le dossier de la banquette arrière. Autre élément positif : l'équipement de série. Tout y est. Enfin presque, puisqu'il existe bien quelques options dont un groupe «musique à gogo» de 2000\$, c'est-à-dire une chaîne stéréo susceptible de vous déchirer les tympans : neuf haut-parleurs, dont un cais-

Cette nouvelle Lancer aborde le segment des compactes avec beaucoup d'ambition. Fini le style frileux et sans saveur, place à un peu plus d'agressivité dans la forme.

son de graves dans le coffre qui fait 650 watts.

Étiquette sportive usurpée

Contre toute attente, l'acronyme GTS, dans le langage de Mitsubishi, n'est pas synonyme de performances. Pour preuve, le modèle essayé était doté d'une boîte automatique à rapport continu (CVT) ... Les temps changent. Cette boîte est offerte moyennant 1100\$, sans quoi vous héritez de facto d'une transmission manuelle à cinq rapports.

Donc, entre la DE, la ES et la GTS, l'architecture technique de la Lancer demeure identique pour tout le monde. Y compris pour le moteur 2 litres qui siège sous le capot. Issu d'une collabo-

ration entre Chrysler, Hyundai et naturellement Mitsubishi, ce quatre cylindres fait 146 chevaux et 152 livres-pied de couple. Le moins que l'on puisse dire est que la Lancer en fait un excellent usage. Plein d'allant en reprise, ce groupe convient bien à l'esprit de la Lancer qui veut demeurer dynamique, voire sportif. On ne peut cependant en dire autant de la boîte CVT. Même si celle-ci se révèle globalement efficace, elle nous est apparue collante, comme si sa courroie tenait constamment le moteur en laisse. Nous pensons également que c'est à cause d'elle que le

Cette nouvelle Lancer aborde le segment des compactes avec beaucoup d'ambition. Fini le style frileux et sans saveur, place à un peu plus d'agressivité dans la forme.

moteur s'égosille plus qu'il ne le faut (ce qui explique peut-être pourquoi la chaîne stéréo fait 650 watts).

Cela dit, cette transmission permet par ailleurs une sélection manuelle de ses six rapports programmés au moyen du levier à impulsion, orienté dans le mauvais sens : la rétrogradation devrait s'effectuer vers l'avant et non l'arrière, accompagnant ainsi le mouvement naturel du corps au freinage. Nous pensons que la sélection était dupliquée au volant, mais les deux palettes bien mignonnes à regarder sont hélas fixées sur la colonne de direction ! Totalemment inutiles en virage, à moins bien sûr d'avoir les doigts anormalement longs. Et croches aussi ! Conséquemment,

nous préférons la boîte manuelle à cinq rapports. Une fois n'est pas coutume, le verrouillage des rapports nous est apparu beaucoup plus solide que sur les créations passées de ce constructeur. En outre, la course du levier a été resserrée, ce qui contribue à l'agrément de conduite.

À défaut de nous séduire par son groupe motopropulseur, la GTS s'est rachetée à nos yeux sur la route. Saine, équilibrée, cette Lancer a les qualités dynamiques voulues pour faire jeu égal, sinon de l'ombre à ses concurrentes. Surtout dans sa livrée GTS, qui profite d'une barre stabilisatrice à l'arrière et de pneus de dimensions généreuses. Tenue de route solide, comportement prévisible (même sous la pluie), cette Lancer s'inscrit avec précision dans les virages. Sans broncher. Même si cela n'est qu'une observation purement subjective, ce châssis figure assurément parmi les plus rigides de cette catégorie. Hélas, il n'y a pas que le châssis qui soit ferme. La suspension l'est aussi. Le confort en souffre parfois, avec quelques réactions sèches sur mauvaise route et une filtration perfectible.

Bilan mitigé donc pour cette Lancer GTS qui, malgré des qualités dynamiques bien senties, peine à nous mettre autant de paillettes dans les yeux dans d'autres domaines. Pour l'heure, souhaitons seulement que la qualité de fabrication se resserre. Le reste n'est pas insurmontable. Allez, un petit effort !

COURRIEL

Pour joindre notre journaliste : eric.lefrancois@lapresse.ca

3496382

PASSE AU VERT

UN CHOIX RESPONSABLE QUI FAIT PLAISIR!

AVEC SUZUKI, ROULEZ EN SÉCURITÉ

TOUT EN ÉCONOMISANT SUR VOTRE CONSOMMATION DE CARBURANT!

VILLE-MARIE SUZUKI

514-598-8666

2995, rue Hochelaga

Une rue au sud de Sherbrooke (entre Pie IX et Iberville)

Préfontaine

www.villemariesuzuki.com

SUZUKI.CA SUZUKI

Un mode de vie!

379\$*

FINANCEMENT À PARTIR DE 0%***

LOCATION À PARTIR DE 299\$*

FINANCEMENT À L'ACHAT 0%***

GRAND VITARA

1000\$* PRIME VERTE

CONSUMMATION : Ville - 12,9 L/100 km; Route - 9,0 L/100 km

XL7

1000\$* PRIME VERTE

CONSUMMATION : Ville - 12,9 L/100 km; Route - 9,0 L/100 km

GRAND VITARA

1000\$* PRIME VERTE

CONSUMMATION : Ville - 13,0 L/100 km; Route - 9,5 L/100 km

LES CONSUMMATEURS DEVRAIENT LIRE CECI : les véhicules peuvent différer des modèles illustrés. * PDSF pour le Grand Vitara 2007 avec transmission manuelle (modèle LLN8157) / le XL7 2007 avec transmission automatique (modèle 6E1DBA7). Frais de destination et de livraison (1 395 \$ / 1 395 \$), frais d'immatriculation, d'assurance, frais d'administration et taxes applicables en sus. ** Offre d'une durée limitée s'adressant à des particuliers admissibles au crédit (S.A.C.) auprès de CrédiLink pour la location d'un Grand Vitara 2007 avec transmission manuelle (modèle LLN8157) / XL7 2007 avec transmission automatique (modèle 6E1DBA7) pour 60 mois. Taux de location de 2,7 % / 1,8 %. Obligation locative totale de 21 387,96 \$ / 24 790,55 \$ incluant la mise de fonds initiale de 3 450 \$ / 2 055 \$, ou échange équivalent, avec kilométrage alloué de 100 000 km (0,10 \$/km supplémentaire), 0 \$ de dépôt de sécurité. Première mensualité payable à la livraison. Frais de destination et de livraison (1 395 \$ / 1 395 \$) inclus dans les mensualités. Les frais d'immatriculation, d'assurance, d'acquisition (350 \$), d'administration, d'impôt (48 \$ + taxes) et toutes taxes applicables sont en sus et sont payables à la livraison de même que la mise de fonds. *** Le financement à l'achat au taux de 0 % est disponible jusqu'à 48 mois pour le Grand Vitara 2007 et le XL7 2007. Exemple : pour un emprunt de 10 000 \$ à un taux d'intérêt annuel de 0 % pour un terme de 60 mois, les mensualités sont de 166,66 \$ / 208,33 \$. Le coût d'emprunt est de 0 \$ et l'obligation totale est de 10 000 \$. Un comptant initial pour être requis. - Suzuki Canada offre à l'achat ou à la location une prime verte d'un montant de 1 000 \$ pour le Grand Vitara 2007 et de 1 000 \$ pour le XL7 2007. La prime verte de Suzuki est seulement applicable pour les clients de crédit à l'achat, à la location ou dans le cadre d'une entente de financement sur le Grand Vitara 2007 ou le XL7 2007 (1 000 \$), concluent respectivement avec Suzuki Canada Inc. entre le 3 juillet et le 31 août 2007. La prime verte de Suzuki inclut TPS, TVQ et toute taxe provinciale (si applicable). Certaines conditions s'appliquent. La prime verte est sujette à changement ou annulation sans préavis. **** Ces offres ne peuvent être combinées à aucune autre offre à l'exception du programme Suzuki pour les diplômés. Avec le programme Suzuki pour les diplômés, les diplômés récents de niveau collégial ou universitaire peuvent être admissibles à un rabais à l'achat ou à la location de certains modèles. - Consommation d'essence estimée d'après les critères de Transport Canada. ++ ESP est une marque de commerce de Daimler-Chrysler AG. Les concessionnaires peuvent louer ou vendre moins cher. Voyez Ville-Marie Suzuki pour tous les détails. 3496518

BOÎTE VERTE

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

« Je parie 100 \$ que Toyota sera le premier constructeur à vendre des véhicules équipés d'une pile au lithium-ion. »

— Don Esmond,
vice-président de Toyota America.



LITHIUM-ION: LA GUERRE DES MOTS CONTINUE

Une petite guerre de mots a présentement cours entre les ingénieurs de General Motors et de Toyota, à savoir qui sera le premier des deux constructeurs à mettre en marché une voiture alimentée par une pile au lithium-ion. Il y a deux semaines, l'ingénieur responsable de la technologie hybride chez GM laissait entendre que la technologie de Toyota était loin derrière la sienne, une pile au phosphate mise au point par A123 Systems. La semaine dernière, c'était au tour du vice-président de Toyota America, Don Esmond, de réagir. Et il a plutôt parié que Toyota serait malgré tout la première marque à utiliser cette nouvelle forme de pile électrique. M. Esmond a toutefois refusé d'en révéler davantage sur la stratégie de Toyota, laissant entendre que General Motors est probablement en train de bluffer, et qu'il n'y aura pas de véhicule électrique signé GM avant longtemps.

SÉCURITÉ ROUTIÈRE: LE RETOUR DES RONDS-POINTS?



PHOTO ARCHIVES, LA PRESSE ©

Les carrefours giratoires sont une chose rare en Amérique du Nord, mais ils pourraient être une solution pour éliminer les accidents qui surviennent, parfois, aux intersections et aux feux rouges. Une étude de l'institut américain sur la sécurité routière, l'IIHS, démontre qu'en moyenne, il y a 80% moins d'accidents et de blessés à un rond-point qu'à un feu rouge. À Montréal, où les feux rouges semblent si faciles à brûler, une telle option contribuerait sans doute à calmer les ardeurs des automobilistes impatientes. Ces carrefours permettraient aussi aux automobilistes de sauver du temps (sauf peut-être à l'heure de pointe) et de l'argent, quand ils n'attendent pas inutilement à un feu rouge.

FORD FUSION: UNE HYBRIDE TÔT EN 2008?

Quand le groupe Ford a lancé la Fusion, sa berline intermédiaire dérivée de la Mazda6, certains ont dit qu'on finirait par en voir une version à motorisation hybride. Or, cette version verra finalement le jour l'an prochain, sous millésime 2009, alors que Ford s'apprête à renouveler la Fusion en rafraîchissant son apparence extérieure. Tout indique que la Fusion hybride 2009 sera animée par un groupe propulseur ressemblant drôlement à celui du VUS hybride de Ford, l'Escape. Il s'agit d'un moteur de 2,3 litres, jumelé à un groupe électrogène affichant une consommation d'essence d'un peu plus de six litres aux 100 kilomètres. Reste à voir quel sera le prix de détail de la berline, l'Escape hybride se détaillant 7500 \$ de plus que l'Escape de base.

PÉKIN BANNIT LES AUTOS DE SES RUES POUR RÉDUIRE LA CIRCULATION



PHOTO STÉPHANE PAQUET, COLLABORATION SPÉCIALE

Si vous pensez que les péages urbains sont une mauvaise solution pour décongestionner les rues de Montréal, attendez de voir ce que Pékin a essayé, à la mi-août. Sur une période de quatre jours, les autorités ont instauré un système selon lequel la moitié des véhicules ne pouvaient pas circuler en ville pendant deux jours, en alternance avec l'autre moitié. Ainsi, les véhicules dont la plaque d'immatriculation finissait par un nombre impair devaient se tenir loin du centre-ville pendant deux jours. Et vice-versa les deux jours suivants. Pékin analysera au cours des prochains jours le succès de l'opération, qui aurait permis de réduire d'un million le nombre de véhicules dans ses rues. Si elle est un succès, elle sera probablement imposée à nouveau durant les Jeux olympiques, l'an prochain.

Une hybride gagne un 24-heures

RENÉ FAGNAN
COLLABORATION SPÉCIALE

Dans le but d'accélérer les progrès de la technologie hybride et d'en assurer la promotion, Toyota a engagé en course d'endurance un modèle Supra propulsé par un moteur thermique assisté par des moteurs électriques.

À la mi-juillet, cette Supra HV-R, engagée par l'écurie Toyota Denso SARD, a remporté les 24 heures de Tokachi, au Japon. La Supra hybride a dominé l'épreuve en décrochant la position de tête, en menant tous les tours de la course et en parcourant la distance de 3153 km, terminant avec une avance impressionnante de 19 tours sur sa plus proche rivale. C'était la première fois qu'une voiture de course hybride gagnait une épreuve majeure face à des bolides à motorisation traditionnelle. L'équipementier Denso profite directement de cette implication en sport auto, car il produit plusieurs composants des systèmes hybrides de série.

Le moteur V8 de 4480 cm³ de la Supra, muni de deux brides à l'admission de 29,6 mm de diamètre et capable de produire 480 chevaux, est assisté par trois moteurs électriques. Deux moteurs de 10 kW chacun sont logés dans les roues avant tandis qu'un autre de 150 kW est logé sur l'essieu arrière. L'énergie produite par les freinages sert à recharger un super-condensateur principal qui alimente les moteurs électriques durant de courtes périodes de temps, lors des accélérations. Les ingénieurs de Toyota ont préféré utiliser un condensateur au lieu d'accumulateurs à cause de son temps de recharge plus court.

L'énergie provenant des moteurs électriques est instantanée et procure à la Supra des accélérations nettement meilleures que celles des voitures classiques. Malgré tout cet équipement placé à bord,

la Supra HV-R ne pèse que 1080 kilos, ce qui est tout à fait compétitif dans cette série.

La technologie hybride a permis d'économiser environ 10 % de carburant en comparaison avec un moteur thermique ordinaire, ce qui a réduit le nombre de ravitaillements au cours de l'épreuve de 24 heures. De plus, l'usure des plaquettes de freins a été diminuée de 50 %, car le système régénérateur procure une puissance de freinage non négligeable, ce

qui impose moins d'efforts sur le circuit de freinage.

Audi et Peugeot engagent des voitures prototypes à moteurs turbo diesel aux 24 Heures du Mans. De plus, le Championnat du monde des voitures de tourisme de la FIA a récemment autorisé la participation d'une Seat León à moteur TDI et d'une Volvo S60 qui roule au biocarburant, à ses épreuves pour accélérer le développement ces technologies. La course automobile prend (enfin) le virage vert.



À ce prix-là,
c'est pratiquement
un prix Nobel



6 Roadsters Nissan 350Z 2007 neuves en stock

48 124 \$*

AUTO GOUVERNEUR LAVAL

305, boul. Saint-Martin Est 450-668-1650 514-382-8550 www.autogouverneur.com

* Applicable à l'achat ou à la location (excluant les démonstrateurs).

Vente finale des 2007



Taux de financement à l'achat à partir de **>0.9% ****

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

Location à partir de **198 \$*** /mois*

0 \$*
dépôt de sécurité



2007 Berline LX illustrée

Prime Honda de 1000 \$*

* Les offres de location-bail sont faites par Honda Canada Finance Inc., sur acceptation du crédit. Période de location de 48 mois. Pour les véhicules, sont identifiés : a) le paiement mensuel, b) le montant initial requis ou échange équivalent, c) le montant au terme de la location. Berline Civic DX 5 vitesses 2007 (modèle FA1527E) : a) 198 \$, b) 191 \$, c) 12 695 \$. ** Financement Civic DX 2007 : 0,9% pour 36 mois, 1,9% pour 48 mois, 2,9% pour 60 mois, 3,9% pour 72 mois. Frais de publication, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. Offre d'une durée limitée. Photos à titre indicatif. L'offre n'est pas transférable et ne peut être jumelée. Valable seulement chez vos concessionnaires participants. Offre d'une durée limitée sujette à changement sans préavis par le manufacturier. *1 000 \$ Prime Honda Advantage (la Prime n'est incluse TPS, TVQ et toute taxe provinciale (si applicable) et est disponible seulement sur la nouvelle Civic 2006/2007 (transmission manuelle seulement et excluant le modèle Si) achetée ou louée (sur un terme éligible d'au moins 12 mois) le ou après le 20 mars 2007. La Prime ne s'applique sur aucun véhicule acheté ou loué avant le 20 mars 2007, incluant les véhicules dont la livraison a été effectuée après le 20 mars 2007. La Prime doit être appliquée au moment de l'achat ou de la location. Pour la nouvelle Civic 2006/2007 (transmission manuelle seulement et excluant le modèle Si) achetée ou louée entre, et incluant, le 20 mars 2007 et le 18 mai 2007, veuillez contacter le concessionnaire Honda duquel vous avez acquis votre véhicule afin de confirmer votre éligibilité à la Prime. La Prime est sujette au changement à tout moment. Certaines conditions s'appliquent. Voyez Honda Gabriel pour plus de détails.

OUI, ON A FAIT LE PLEIN



7000, Henri Bourassa Est
Anjou
www.hondagabriel.com

(514) 327-7777

Membre des concessionnaires Gabriel.

Un groupe, une force!



www.brossardhyundai.ca

(450) 671-2225

8750, boul. Taschereau, Brossard



0% Financement à l'achat jusqu'à 60 mois
Tous les modèles TUCSON 2007



5 ans/100 000 km



0% Financement à l'achat jusqu'à 72 mois
Tous les modèles SONATA 2007



GLOBALE LIMITÉE. GROUPE MOTOPROPULSEUR.



Toutes les marques de commerce sont la propriété de Hyundai Auto Canada Corp. Les noms, logos, noms de produits, noms de caractéristiques, images et slogans Hyundai sont des marques de commerce appartenant à Hyundai Auto Corp., et sont utilisés sous licence. Sujet à l'approbation du crédit. Offre d'une durée limitée. Voir Brossard Hyundai pour les détails.

L'AUTO

Volkswagen Touareg, prise 2

SYLVIE RAINVILLE
COLLABORATION SPÉCIALE

CŒUR D'ALÈNE, Idaho — C'est la mode. Les constructeurs ne négligent pas d'annoncer haut et fort combien leurs véhicules sont sécuritaires. Mais quand ce message est véhiculé par celui qui a fait les cascades à bord du nouveau Touareg2 pendant le tournage du film *Vengeance dans la peau* (*The Bourne Ultimatum*), il a certainement plus d'impact.

Si vous n'avez pas encore vu le film, ce troisième volet des aventures de Jason Bourne met en vedette la nouvelle version du Touareg – le Touareg2 – dans des scènes de poursuite étourdissantes. Le véhicule a été mis à l'épreuve dans une série d'obstacles lors de cascades impressionnantes. Et après trois semaines de scènes impliquant des collisions, le véhicule fonctionnait toujours. « Ce véhicule est indestructible », déclarait Graham Kelly, responsable des cascades avec les véhicules.

Et pour faire preuve des capacités exceptionnelles du Touareg2, Volkswagen a convié un groupe de journalistes américains et canadiens à faire un essai bien spécial de son nouveau bébé: une aventure hors route d'une journée dans un territoire réservé habituellement aux VTT, dans la magnifique région de Cœur d'Alène – nom donné à la tribu autochtone de la région à la fin du XVIII^e siècle par des Français qui faisaient le commerce de la fourrure.

Au programme: longue ascension d'une colline escarpée et



PHOTO FOURNIE PAR VOLKSWAGEN CANADA

Le Touareg2 est raffiné en ce qui concerne le confort, la sécurité, la puissance et les capacités hors route.

étroite parsemée de roches, pierres, billots de bois. Bref, tout ce qui fait le plaisir des amateurs de conduite hors des sentiers battus – une race en voie d'extinction, paraît-il. Et au sommet, pique-nique en plein air. Après cette pause-repas bien méritée, descente tout aussi exigeante. Sachez que chaque élément technologique du Touareg a été mis à contribution, à commencer par les systèmes d'aide à la montée (HCA) et d'aide à la descente (HDA). Impressionnant. Le hors-route réinventé, le véhicule fait tout pour vous. Et certaines des technologies

dont profite le véhicule m'ont rarement coupé le souffle: imaginez seulement rouler sur une paroi à un angle de près de 90 degrés!

Cependant, les représentants de Volkswagen avaient pris soin d'assigner un guide, un expert en hors route formé spécifiquement sur les systèmes du véhicule, à chaque conducteur. Sans lui, il m'aurait été impossible de surmonter les multiples défis de cet itinéraire. Des commandes situées sur le bloc central permettent d'ajuster la hauteur de la suspension pneumatique à la condition routière et de

verrouiller les différentiels. Mais à défaut d'avoir un spécialiste à vos côtés, il vous faudra étudier attentivement le système (offert sur le modèle V8 uniquement) pour comprendre ses subtilités.

Le Touareg2 a connu des changements esthétiques intérieurs et extérieurs discrets. Volkswagen clame que la nouvelle mouture comporte 2300 nouvelles pièces. Mais au premier coup d'œil vous l'identifierez immédiatement.

Le véhicule est tout aussi civilisé sur la route. Le changement le plus important sur le Touareg2 est

probablement l'application de la technologie à injection FSI (Fuel Stratification Injection), qui signifie un gain notable en performances – puissance et couple –, jumelé à une économie en carburant.

Le véhicule profite d'un V6 de 3,2 L en équipement de série qui produit 280 chevaux. Un modèle doté d'un moteur V8 de 4,2 L qui actionne une cavalerie de 350 chevaux est offert au prix de départ de 64 775\$. Les deux motorisations sont jumelées à une boîte automatique Tiptronic (MD) à six vitesses et à la traction intégrale 4XMotion (MC). Le modèle V10 est réservé uniquement au marché étatsunien sur notre continent.

En ce qui a trait à la sécurité active et passive, la liste est longue et la plupart des caractéristiques de série ont été raffinées (freinage antibloquant ABS, dispositif antipatinage ASR, régulation électronique de la pression des freins EBD, contrôle du frein moteur EBA, coussins gonflables avant et latéraux, écrans gonflables en rideau, système d'ancrage LATCH pour sièges d'enfants et ça continue...

Parlant options, le constructeur a fait des efforts pour en réduire le nombre et rendre l'équipement de ces modèles plus alléchant pour les consommateurs. Mais il faut considérer que l'utilitaire sport de luxe de la famille n'est pas pour tous les budgets. Le Touareg2 a posé ses roues dans les salles d'exposition des concessionnaires en juin dernier. Le prix de départ est de 49 975\$. Différents ensembles sont proposés en sus: Highline (8100\$ V6), Execline (13 100\$ V6 et 7400\$ V8), Technologique (3900\$ V6 et V8), Sport (2400\$ V6 et V8).

Les frais de ce reportage ont été payés par Volkswagen Amérique du Nord

EN BREF

Une concurrente pour la Mini

Audi lancera un modèle sous-compact A1 pour 2009, rapporte le magazine américain *Auto Week*. Cette petite auto devrait faire concurrence à la Mini de BMW. Une version de performance S1 concurrencera directement la Mini Cooper S. Cette S1 sera mue par un moteur Volkswagen à turbo-compresseur et à compresseur mécanique à quatre cylindres de 1,4 litre de 180 à 200 chevaux. On y annonce la traction intégrale et un temps de 0 à 100 km/h de près de sept secondes. La version américaine sera disponible en 2010.

Le nouveau VUS de Mercedes-Benz

Mercedes-Benz a officiellement confirmé que son prochain VUS compact portera le nom de GLK. Il sera vendu en Europe dès la fin de 2008 et en Amérique au début de 2009. Il n'aura que deux rangées de sièges. Le GLK sera construit en Allemagne (alors que les Classe M et Classe GL le sont en Alabama). Rien n'a été dévoilé en ce qui a trait à la mécanique du véhicule mais plusieurs observateurs croient qu'il se vendra à moins de 40 000\$. On devrait le voir en primeur au prochain Salon de l'auto de Detroit.

Porsche aura une rivale

Selon *Automotive News*, le constructeur allemand Artega commencera la livraison de sa sportive GT dévoilée au récent salon de Genève. Ce coupé aux lignes dynamiques est mû par un moteur Volkswagen V6 de 3,6 litres combiné à une boîte DSG du même constructeur. La version de production de l'Artega sera exposée au prochain salon de Francfort. Artega espère en vendre environ 500 dès sa première année de production. Elle sera commercialisée en Allemagne dès le milieu de 2008.

Un constructeur indien en Amérique

Mahindra & Mahindra est ce constructeur indien qui s'est promis de commercialiser de petites camionnettes aux États-Unis dès 2009 et ce, malgré une surtaxe de 25% imposée par le gouvernement américain. Plus encore, ce même constructeur annonce que sa camionnette sera la moins coûteuse sur le marché. Selon les premières indications, les véhicules indiens seront mus par un moteur diesel à quatre cylindres combiné à une boîte automatique à six rapports. Il sera proposé en cinq versions: un pick-up à deux portes, deux pick-up à quatre portes et deux VUS à cinq portes. Néanmoins, Mahindra & Mahindra n'a pas l'intention de construire une usine en Amérique.

- Éric Descarries, collaboration spéciale

MITSUBISHI MOTORS Sans limite



LA TOUTE NOUVELLE ECLIPSE 2008 EST ARRIVÉE



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

2,8% de financement à l'achat pour 36 mois^A ou **298 \$** par mois[†]

Les caractéristiques de l'Eclipse comprennent :

- Moteur MIVEC MPI à SACT de 2,4 L • Climatiseur
- Roues en alliage de 17 po et pneus 225/50 R17 • Système audio CD-MP3 de 140 watts avec 6 haut-parleurs • Sièges avant chauffants
- Transmission manuelle à 5 vitesses

LA TOUTE NOUVELLE ECLIPSE SPYDER 2008 À PARTIR DE 32 298 \$ PDSF*

2,8% de financement à l'achat pour 36 mois^A ou **388 \$** par mois[†]

- Moteur MIVEC MPI à SACT de 2,4 L • Toit souple à commande électrique avec lunette arrière vitrée • Climatiseur • Chaîne audio Rockford Fosgate de 650 watts à 9 haut-parleurs, dotée de 8 extrêmes graves • Roues en alliage de 17 po et pneus 225/50 R17 • Transmission manuelle à 5 vitesses



L'attente est enfin terminée. L'Eclipse et la Eclipse Spyder 2008 sont arrivées. Spécialement conçues pour fusionner performance et style, l'agressive Eclipse et la sportive Eclipse Spyder prennent d'assaut le Québec. Équipées de d'unoteur puissant, de suspensions athlétiques et de styles musclés, sur la route, rien n'est comparable. Avec l'arrivée des modèles 2008, c'est le moment de profiter d'offres formidables sur les modèles 2007 restants. Visitez votre concessionnaire Mitsubishi pour un essai routier à bord des véhicules les mieux protégés au monde.

LES VÉHICULES
LES MIEUX
PROTÉGÉS
AU MONDE*

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

mitsubishi-motors.ca

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

Les clients avertis lisent toujours les petits caractères. † Les offres de financement sont basées sur un financement de 84 mois. Les options de financement sur les nouveaux modèles Eclipse GS 2008 (CE24-K 001)/Eclipse Spyder GS 2008 (CE28-B 001) ne sont disponibles que par l'entremise de La Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque de Montréal. Le paiement mensuel est de 298 \$/388 \$. Versement initial ou échange de 5 466 \$/5 563 \$. Frais de destination et de livraison requis non compris (Eclipse GS/Eclipse Spyder GS, 1 245 \$). Aucun versement initial et aucun dépôt de sécurité ne sont requis. Le taux annuel en pourcentage (TAP) s'élève à 5,8 %/5,8 %. Le coût d'emprunt est de 4 498,38 \$/5 857,12 \$. Δ L'offre de financement à l'achat selon un TAP de 2,8 %/2,8 % n'est disponible que par l'entremise de La Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque de Montréal jusqu'à concurrence de 36/36 mois sur tous les 2008 Eclipse/Eclipse Spyder. Exemple de financement: si un montant de 20 000 \$ est financé à 2,8 %/2,8 % sur 36/36 mois les paiements mensuels totaliseront 579,86 \$/579,86 \$. Le coût d'emprunt sera de 875,07 \$/875,07 \$ et le TAP s'élèvera à 2,8 %/2,8 %. Aucun versement initial n'est requis. Les paiements réels varieront selon le montant final et la durée du financement. D'importantes restrictions relatives au programme et au crédit s'appliquent, et seuls certains clients seront admissibles. L'offre ne peut pas être combinée à aucune autre offre spéciale à l'exception du rabais à l'intention des diplômés des écoles secondaires. Les offres d'achat au comptant. En choisissant l'offre de financement à l'achat, les clients peuvent renoncer à tous autres avantages négociés, ce qui peut donner lieu à un taux d'intérêt plus élevé. †/Δ/Δ Les concessionnaires peuvent louer ou vendre des véhicules à un prix moindre. Le client doit signer le contrat et prendre possession de la marchandise du concessionnaire au plus tard le 31 août 2007. Le client est responsable des frais suivants, lesquels sont généralement exigibles à l'achat ou à la signature: les frais de transport et de livraison (1 245 \$ pour Eclipse/Eclipse Spyder) l'immatriculation, l'enregistrement, l'assurance, les taxes, l'inspection, le carburant, les frais d'administration ainsi que les frais de livraison ou de préparation supplémentaires. Les modalités du concessionnaire ainsi que la disponibilité peuvent varier. De plus, les offres peuvent être annulées ou modifiées à tout moment. Les quantités sont limitées. Les modèles Eclipse GT-P 2008 / Eclipse Spyder GT-P 2008 sont offerts. Les offres ne sont disponibles que par l'entremise des concessionnaires participants et ne s'adressent qu'aux clients au détail admissibles au Canada. Pour de plus amples renseignements, consultez votre concessionnaire participant. * Selon la première éventualité. Entretien régulier non compris. La garantie limitée sur les véhicules neufs couvre la plupart des pièces du véhicule utilisées et entretenues normalement. ** L'affirmation quant aux véhicules les mieux protégés est basée sur les renseignements fournis par les fabricants d'équipement pour les véhicules des années modèles 2007. Consultez votre concessionnaire ou visitez le site Web Mitsubishi-Motors.ca pour les modalités de la garantie et de l'assistance routière ainsi que pour d'autres détails. D'importantes restrictions relatives au programme s'appliquent, et seuls certains clients seront admissibles. Consultez votre concessionnaire participant pour les modalités du programme à l'intention des diplômés. LES VÉHICULES LES MIEUX PROTÉGÉS AU MONDE et le PROGRAMME À L'INTENTION DES DIPLOMÉS sont des marques de commerce de Mitsubishi Motors North America, Inc. et sont utilisées aux termes d'une licence.

L'élégance de la Mormon Meteor reconnue

Une Duesenberg SJ Special 1935 surnommée « Mormon Meteor » a raflé les grands honneurs du 57^e concours d'élégance de Pebble Beach en Californie le 19 août dernier. Cette auto, propriété de Harry Yeaggy de Cincinnati, dans l'État de l'Ohio, a déjà été conduite par Ab Jenkins, ancien maire de Salt Lake City (d'où son surnom). Elle a aussi établi un record de vitesse de 24 heures (135,58 milles à l'heure) en 1935. Elle a été vendue pour 4,45 millions de dollars américains à l'encan de Pebble Beach en 2004. Des rivaux de 30 États américains et de 12 pays étrangers ont participé à cet événement.

— Éric Descarries, collaboration spéciale



PHOTO RON KIMBALL STUDIO, FOURNIE PAR LE CONCOURS D'ÉLÉGANCE DE PEBBLE BEACH

Cette Duesenberg SJ Special 1935 a gagné le tout récent concours d'élégance de Pebble Beach.

DE RETOUR! ENCORE UNE FOIS, TOUS PEUVENT PROFITER DU PRIX FAMILIAL FORD.*



RIEN DE PLUS SIMPLE :
OFFRES EXCEPTIONNELLES

JUSQU'À
2 350 \$
EN ALLOCATION DE LIVRAISON
SUR CERTAINS MODÈLES FORD 2007

0 % DE FINANCEMENT
JUSQU'À 36 MOIS SUR UN
GRAND CHOIX DE MODÈLES
FORD 2007 ET 2008

BIENVENUE DANS NOTRE FAMILLE.



F-150 XLT À CABINE DOUBLE

ACHAT	PDSC :	38 349 \$[†]
	Rabais prix familial :	4 539 \$
	Allocation de livraison :	2 350 \$
Votre prix :		31 460 \$[†]
FRAIS DE TRANSPORT EN SUS		

LOCATION	319 \$/MOIS^{††}
	LOCATION 36 MOIS, MISE DE FONDS DE 3 800 \$ FRAIS DE TRANSPORT INCLUS
	0 \$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

ESCAPE XLT 2008

ACHAT	PDSC :	25 399 \$[†]
	Rabais prix familial :	2 069 \$
	Votre prix :	23 330 \$[†]
FRAIS DE TRANSPORT EN SUS		

LOCATION	299 \$/MOIS^{††}
	LOCATION 48 MOIS, MISE DE FONDS DE 2 950 \$ FRAIS DE TRANSPORT INCLUS
	0 \$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

RANGER 2008

ACHAT	PDSC :	14 489 \$[†]
	Rabais prix familial :	771 \$
	Votre prix :	13 718 \$[†]
FRAIS DE TRANSPORT EN SUS		

POUR VOTRE PRIX FAMILIAL FORD, VISITEZ **FORD.CA** OU VOTRE CONCESSIONNAIRE FORD



Bien pensé

3500244A



Photos à titre indicatif seulement. *Achat : Taux de financement de 0 % à l'achat jusqu'à 36 mois. Frais de transport de 1 200 \$ (Ranger) ou de 1 250 \$ (Escape ou F-150) en sus. **Location : Première mensualité et mise de fonds requises à la livraison. Frais de transport inclus. Des frais de 0,12 \$ le km après 80 000 km (Escape) ou 60 000 km (F-150) et d'autres conditions s'appliquent. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au RDPRM en sus. Ces offres s'adressent à des particuliers sur approbation de Crédit Ford. Le concessionnaire peut vendre ou louer moins cher. Offres d'une durée limitée. Ces offres peuvent être annulées en tout temps sans préavis. *Le prix familial Ford est en vigueur uniquement du 1^{er} juillet au 31 août 2007 chez les concessionnaires Ford Canada participants et s'applique à la plupart des véhicules Ford et Lincoln 2007 et 2008 neufs (à l'exception des véhicules suivants : Mustang Shelby GT 500, châssis-cabines Série F, fourgons tronqués et châssis nus Série E, camions LCF et poids moyens). Le véhicule neuf doit être commandé ou livré chez votre concessionnaire Ford ou Lincoln au plus tard le 31 août 2007. Le prix familial Ford exclut les frais de transport, d'immatriculation, d'assurances et d'enregistrement et toutes les taxes applicables. Le prix familial Ford est assujéti à des frais d'administration et à des frais de plein de carburant. Le prix familial Ford ne s'applique pas aux véhicules ayant droit à l'Assistance-compétitivité des prix, à la Réduction de prix aux gouvernements, aux primes ou allocations-livraisons pour parcs commerciaux, aux primes pour la location quotidienne ou au programme des ambassadeurs. Cette offre peut être combinée à la plupart des autres offres au détail de Ford Canada faites aux consommateurs en vigueur au moment de l'achat ou de la location. Certains conditions peuvent s'appliquer. Détails chez votre concessionnaire Ford ou Lincoln ou au Centre de relations avec la clientèle Ford au 1 800 565-3673.

24/06/07

L'AUTO

Participation record au Rallye Sinai 2007

Le 19 août, la rue Cavendish du quartier Côte-Saint-Luc, dans l'ouest de Montréal, s'est transformée en piste de rallye alors que 41 voitures exotiques et spéciales ont pris le départ du troisième Rallye annuel pour le financement de l'hôpital Mont-Sinaï de Montréal. Sous la présidence de Nadia Saputo, le rallye parcourait 160 kilomètres en longeant le lac Saint-Louis en direction de Coteau-du-Lac, Rigaud et Hudson pour finalement se terminer au Château Vaudreuil. L'organisation a pu ainsi amasser 300 000\$ pour l'hôpital. Les équipes étaient inscrites dans deux séries distinctes,

la série Masters pour les plus de 30 ans et les Challenger de moins de 30 ans. Les participants de la première devaient réunir 5000\$ et plus en dons, ceux de la deuxième, 1000\$ par équipe. Danny Di Sciavi et Laura Borsellino ont raflé les honneurs de la première place au volant d'une Porsche 911, alors que les gagnants des rallyes de 2005 et 2006, Mitchell Schwarz et Roger Antebi, ont fini deuxième au volant d'une vénérable Volvo 1800 ES. Mitch Adler et Jeff Baikowitz ont terminé troisièmes aux commandes d'une Cadillac Fleetwood.

- Éric Descarries, collaboration spéciale



C'est au volant de cette ancienne Volvo que le Montréalais Mitchell Schwartz a terminé en deuxième position lors de sa troisième participation au Rallye Sinai.

PHOTO ÉRIC DESCARRIES, COLLABORATION SPÉCIALE

LE DÉCOMPTE TOYOTA EST COMMENCÉ.
JUSQU'À 3 MENSUALITÉS GRATUITES.



MENSUALITÉS GRATUITES
 À LA LOCATION* OU REMISE ÉQUIVALENTE À L'ACHAT**

AVALON 2007



SOLARA 2007



MENSUALITÉS GRATUITES
 À LA LOCATION* OU REMISE ÉQUIVALENTE À L'ACHAT**

CAMRY 2007



SIENNA 2007



TACOMA 2007



4RUNNER 2007



MENSUALITÉ GRATUITE
 À LA LOCATION* OU REMISE ÉQUIVALENTE À L'ACHAT**

FJ CRUISER 2007



TUNDRA 2007



DÉPÔT DE SÉCURITÉ À LA LOCATION SUR TOUS LES MODÈLES 2007*

www.ledecomptetoyota.ca



Votre nouvelle Toyota part toujours avec le plein d'essence, l'assistance routière et des tapis protecteurs.

Programmes de location au détail et de financement à l'achat de Toyota Canada inc. Sur approbation de crédit par Toyota Services Financiers. * Première mensualité de 0 \$ sur tous les modèles FJ Cruiser et Tundra de 4,7 litres 2007 neufs en stock, pour un terme de location de 48 mois. Première et deuxième mensualités de 0 \$ sur tous les modèles Camry (à l'exception de la Camry hybride), Sienna, Tacoma et 4Runner 2007 neufs en stock, pour un terme de location de 48 mois. Première, deuxième et troisième mensualités de 0 \$ sur tous les modèles Avalon et Solara 2007 (à l'exception de la Solara cabriolet) neufs en stock, pour un terme de location de 48 mois. Dans l'éventualité où un client désire avoir un terme de location moindre que 48 mois, un rabais représentant le coût d'une mensualité (FJ Cruiser et Tundra de 4,7 litres 2007), de deux mensualités (Camry à l'exception de la Camry hybride, Sienna, Tacoma et 4Runner 2007) et de trois mensualités (Avalon et Solara 2007 à l'exception de la Solara cabriolet) basées sur un terme de 48 mois sera accordé (taxes incluses). Offre de 0 \$ de dépôt de sécurité à la location sur tous les modèles Toyota 2007 neufs en stock. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Un montant comprenant l'acompte (s'il y a lieu), le droit sur les pneus, la taxe sur le climatiseur (si applicable) et les taxes sera exigé avant le début de la période de location. ** Remise à l'achat équivalente à une mensualité de location (FJ Cruiser et Tundra de 4,7 litres 2007), à deux mensualités de location (Camry à l'exception de la Camry hybride, Sienna, Tacoma et 4Runner 2007) et à trois mensualités de location (Avalon et Solara 2007 à l'exception de la Solara cabriolet) basées sur un terme de 48 mois, taxes incluses, applicable au financement à l'achat des modèles 2007 neufs en stock. L'immatriculation, les frais de transport, la préparation, l'assurance et les taxes sont en sus. Le concessionnaire peut louer ou vendre à prix moindre. Photos à titre indicatif seulement. Les offres se terminent le 31 août 2007. Détails chez votre concessionnaire Toyota participant de la grande région de Montréal.



Du rêve à la réalité

ALAIN RAYMOND
COLLABORATION SPÉCIALE

Des milliers de fervents de la marque de Milan sont restés sur leur faim depuis 1995, date de l'abandon du marché nord-américain par Alfa Romeo, un retrait que les responsables de la marque qualifient d'ailleurs d'erreur stratégique.

« Les années 90 ont été difficiles pour Alfa », déclare Jeff Ehoodin, porte-parole de Maserati, la marque sœur qui s'occupera du retour d'Alfa en Amérique. Problèmes de qualité, gamme limitée et design peu inspiré expliquent ce retrait. Mais les choses ont bien changé pour l'automobile italienne et en particulier pour Alfa, qui a su sortir des ténèbres en reprenant sa vocation première: la conception de voitures typées et performantes.

« Nous allons faire pour Alfa ce que Ferrari a fait pour Maserati », explique M. Ehoodin, et cette renaissance se fera sous le signe d'un rappel historique avec le dévoilement d'un sensuel coupé aux allures rétro: la 8C Competizione.

L'Alfa Romeo 8C Competizione est issue du concept dévoilé en 2003 au Salon de Francfort, un coupé biplace qui hérite de la désignation 8C (*otto tchi*, en italien) en l'honneur des légendaires 6C et 8C des années

30. Animée par un V8 de 4,6 litres d'origine Maserati et de la boîte robotisée à six vitesses accolée au pont arrière, la nouvelle venue a été présentée aux alfistes nord-américains lors du récent regroupement annuel de la marque à Meadowbrook Hall, près de Detroit.

Une touche rétro

La carrosserie en fibre de carbone aux lignes fuyantes teintées d'une touche rétro cache un châssis en acier et des suspensions à double triangulation. La 8C, qui fait 1400 kg, devrait boucler le 0 à 100 km/h en 4,5 secondes et dépasser les 300 km/h en vitesse de pointe. Et pour bien marquer le retour aux traditions, Alfa annonce déjà son intention de relancer la marque en sport automobile, notamment dans les épreuves d'endurance.


« J'en veux une! » dites-vous? Trop tard! « Seulement 600 exemplaires de 8C seront construits et 99 voitures nous sont destinées », explique Jim Selwa, PDG de Maserati pour l'Amérique, « et la plupart sont déjà vendues ».

Mais ne désespérez pas: Alfa nous promet d'autres modèles « plus abordables dans un avenir rapproché », et des rumeurs circulent comme quoi la 8C Competizione pourrait être produite en plus grande quantité... un jour.





PHOTO FOURNIE PAR ALFA ROMEO

Capot long, arrière court, courbes voluptueuses et inévitable robe rouge. Alfa Romeo nous revient enfin avec la 8C Competizione.



PRIX DE SATISFACTION CLIENTS
DANS LA CATÉGORIE DES
INTERMÉDIAIRES PREMIUM**





Version 3.5SE illustrée

ALTIMA 2.5S 2007

FINI LES COMPROMIS :

- Chevaux et consommation d'essence en tête de sa catégorie⁴
- Démarrage par bouton poussoir • Clé intelligente
- Technologie Xtronic^{MC} CVT

À L'ACHAT
PDSF À PARTIR DE
25 598 \$

FINANCEMENT
À PARTIR DE

1%

JUSQU'À 60 MOIS*.

OU

À LA LOCATION 298\$ + 10\$/MOIS
PAR MOIS / 48 MOIS¹

MENSUALITÉS	COMPTANT INITIAL ¹¹
358 \$	0 \$
298 \$	2700 \$

Incluant transport et pré livraison de 1275 \$

OBTENEZ UNE

ALTIMA 3.5S

COMPRENANT :

- Moteur V6 3,5 litres de 270 chevaux
- Système de contrôle de la traction
- Sièges avant chauffants

PLUS DE JALOUX AUX LITRES OFFREZ-VOUS LA PUISSANCE ET L'ÉCONOMIE D'ESSENCE

À L'ACHAT
PDSF DE 19 298 \$

FINANCEMENT
À PARTIR DE

1%

JUSQU'À 60 MOIS*.

À LA LOCATION
269\$ PAR MOIS / 60 MOIS¹


MENSUALITÉS	COMPTANT INITIAL ¹¹
269 \$	0 \$
239 \$	1675 \$
219 \$	2795 \$

Incluant transport et pré livraison de 1200 \$

SENTRA
2.0 2007

ENSEMBLE OPTION PLUS :

- Climatiser et boîte automatique
- Tenue de route en tête de sa catégorie³
- 140 chevaux • Technologie Xtronic^{MC} CVT



Version 2.0S illustrée

À L'ACHAT
PDSF DE 17 398 \$

FINANCEMENT
À PARTIR DE

1%

JUSQU'À 60 MOIS*.

À LA LOCATION
239\$ PAR MOIS / 60 MOIS¹

MENSUALITÉS	COMPTANT INITIAL ¹¹
239 \$	0 \$
209 \$	1695 \$
199 \$	2275 \$


Incluant transport et pré livraison de 1150 \$

BERLINE
VERSA
1.8S 2007

COTE DE SÉCURITÉ
5 ÉTOILES
★★★★★

ENSEMBLE OPTION PLUS :

- Climatiser et boîte automatique
- Intérieur spacieux en tête de sa catégorie²



Version 1.8SL illustrée



VERSAS
À HAYON 1.8S 2007

PDSF À PARTIR DE 14 598 \$

FINANCEMENT
À L'ACHAT À PARTIR DE

1% JUSQU'À 60 MOIS*.

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





CHOISISSEZ VOTRE NISSAN DURANT L'OFFENSIVE DE A À Z.

OUVERT JUSQU'À 21 H LES SOIRS DE SEMAINE

DIPLOME POUR LES
DIPLOMES NISSAN

nissan.ca

1 800 387-0122

*Offre de location disponible sur les modèles neufs 2007 de l'Altima 2.5S (T4RG17 AE00)/ Altima 3.5S (T4VG17 AA00)/Altima 3.5SE telle qu'illustrée (T4SG17 LD00)/ Sentra 2.0 avec l'ens. Option Plus (C4LG17 BN00)/ Sentra 2.0S telle qu'illustrée (C4RG17 AE00)/ berline Versa 1.8S avec l'ens. Option Plus (B4LG77 BN00)/ berline Versa 1.8SL telle qu'illustrée (B4RG57 AA00). Mensualité de 298 \$ /308 \$ /368 \$ /269 \$ /281 \$ /239 \$ /244 \$ pour un terme de 48/48/48/60/60/60 mois avec acompte ou échange équivalent de 2700 \$/2700 \$/2995 \$/0 \$/0 \$/0 \$/0 \$. Frais de transport et de pré livraison de 1275 \$ /1275 \$ /1275 \$ /1200 \$/1150 \$ /1150 \$ compris. Pour un temps limité, 0 \$ de dépôt de sécurité sur les modèles 2007 de l'Altima, Sentra et berline Versa. Basé sur une allocation de 24 000 km par année avec 0,10\$/km extra. Taxes, immatriculation, assurances en sus. Frais d'inscription du contrat de 49\$ incluant les frais d'inscription du RDPRM et est soumis à la TPS-TVQ. PDSF de la l'Altima 2.5S (T4RG17 AE00)/ Sentra 2.0 avec l'ens. Option Plus (C4LG17 BN00) / Berline Versa 1.8S avec l'ens. Option Plus (B4LG77 BN00)/ Versa à hayon 1.8S (B5LG57 AA00) de 25 598 \$ / 19 298 \$ / 17 398\$ / 14 598 \$. Taxe de financement à l'achat de 1% pour un terme jusqu'à 60 mois. Frais de transport et de pré livraison de 1275 \$ /1200 \$ /1150 \$ /1150 \$ taxes, immatriculation, assurances, frais d'inscription du contrat de 49 \$ incluant les frais d'inscription RDPRM et les obligations sur pneus neufs en sus. 2) Versa 2007/Sentra 2007 contre les concurrents de base 2007. 3) Sur une base comparative, l'Altima de Nissan est en tête de catégorie des véhicules hybrides pour la meilleure consommation d'essence. Sur une base comparative, la Nissan Altima est en tête de la catégorie des intermédiaires pour le plus de chevaux comparativement au 4 cylindres. 5) Cote de sécurité 5 étoiles attribuée à la Versa pour les essais de choc latéraux de la NHTSA (National Highway Traffic Safety Administration) en 2006. La cote de sécurité 5 étoiles est la cote gouvernementale la plus élevée pour les essais de choc latéraux. †. *Voyez votre concessionnaire pour tous les détails. Offres disponibles seulement chez les concessionnaires participants. Les concessionnaires peuvent fixer leurs propres prix. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Les offres, disponibles uniquement auprès de Nissan Canada Finance pour un temps limité, sont sujettes à l'approbation de crédit, sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre et peuvent faire l'objet de changement sans préavis. †Chez les concessionnaires participants. †Seuls les modèles neufs de la Versa, Sentra, Altima, X-Trail, Xterra et Frontier sont admissibles au Programme pour diplômés. **© 2007 AutoPacific, Inc. Prix de satisfaction client. Les noms, logos, noms de produits, noms des caractéristiques et slogans de Nissan sont des marques de commerce utilisées sous licence ou appartenant à Nissan Motor Co. Ltd. et/ou à ses filiales nord-américaines.

L'AUTO

PORSCHÉ BOXSTER (1998-2004)

En entrée de gamme



Porsche Boxster 2004
PHOTO FOURNIE PAR PORSCHE

JEAN-FRANÇOIS GUAY

VÉHICULES D'OCCASION

COLLABORATION SPÉCIALE

Avant le lancement de la Boxster en 1997, Porsche avait tenté, tant bien que mal, de proposer une gamme plus diversifiée. Le dernier modèle à tenir compagnie à la 911 avait été la 928, disparue en 1996. Cette «Grand Tourisme» avait été dévoilée en 1977 dans le but de remplacer la 911. Un défi qu'elle n'a jamais été en mesure de relever compte tenu de la popularité de son aînée. Il y a aussi les anciennes 924, 944 et 968, sans oublier la mal-aimée 914, issue d'un partenariat avec Volkswagen entre 1970 et 1976.

Le dévoilement de la Boxster a coïncidé avec ceux des BMW Z3 et Mercedes SLK; la Audi TT a suivi quelques mois plus tard. La Boxster se distingue de ces rivales teutonnes par la position centrale de son moteur, qui assure une meilleure répartition des masses entre les essieux avant et arrière. En contrepartie, il faut s'attendre à payer plus cher pour l'entretien puisqu'il n'y a pas de capot au dessus du moteur. À part une jauge de niveau d'huile dans le coffre arrière; sinon, il faut monter la Boxster sur des vérins pour accéder à la mécanique. Cependant, l'emplacement du moteur lui permet d'offrir deux fois plus

d'espace de chargement que ses rivales grâce à ses deux coffres à bagages, situés sous les capots avant et arrière.

D'une cylindrée de 2,7 litres dans la version «de base» et de 3,2 litres dans la «S», le légendaire moteur six cylindres à plat est refroidi par liquide (et non par l'air comme ceux des 911 avant 1999). Si le 2,7 litres peut être couplé à une boîte manuelle à cinq vitesses, le 3,2 litres a droit à une boîte manuelle à six vitesses. Il existe également une transmission semi-automatique à cinq rapports «Tiptronic» avec des commandes montées au volant. Par ailleurs, la cylindrée du moteur était de 2,5 litres en 1997 et 1998. Si la silhouette de la Boxster est envivante, on ne peut en dire autant de son habitacle. Elle n'offre pas le luxe d'une SLK et encore moins la présentation techno de la TT. Si la texture des plastiques et des cuirs laisse perplexe, le tapis «shaggy» est assurément ce qui détonne le plus dans un véhicule aussi prestigieux.

Pour sauver des sous, le meilleur moment pour marchander un roadster est à la fin de l'été ou au début de l'automne. En effet, vous risquez de payer le gros prix au printemps alors qu'il serait téméraire d'acheter une voiture remise en hiver puisque vous ne pourrez l'essayer correctement sur la route. De même, compte tenu du coût faramineux des pièces de remplacement et du taux horaire des ateliers de mécanique, il est préférable de se procurer un véhicule d'occasion certifié.

VALEUR SUR LE MARCHÉ*

2004	PDSC**	30 000 km	60 000 km	90 000 km
De base	60 650 \$	37 700 \$	35 600 \$	32 600 \$
S	73 450 \$	49 000 \$	46 600 \$	43 000 \$

Édition Anniversaire	85 300 \$	53 700 \$	51 200 \$	47 300 \$
----------------------	-----------	-----------	-----------	-----------

2003	PDSC**	40 000 km	80 000 km	120 000 km
De base	60 650 \$	36 300 \$	33 900 \$	31 400 \$
S	73 450 \$	42 900 \$	40 200 \$	37 300 \$

2002	PDSC**	50 000 km	100 000 km	150 000 km
De base	60 500 \$	36 600 \$	34 800 \$	29 000 \$
S	73 300 \$	42 800 \$	40 700 \$	34 300 \$

2001	PDSC**	60 000 km	120 000 km	150 000 km
De base	59 900 \$	33 000 \$	32 200 \$	27 400 \$
S	71 500 \$	38 200 \$	37 200 \$	32 300 \$

2000	PDSC**	70 000 km	140 000 km	175 000 km
De base	58 400 \$	31 300 \$	30 500 \$	26 400 \$
S	71 110 \$	34 900 \$	33 900 \$	29 700 \$

1999	PDSC**	80 000 km	160 000 km	200 000 km
De base	58 400 \$	32 300 \$	32 200 \$	24 700 \$

1998	PDSC**	90 000 km	180 000 km	225 000 km
De base	58 400 \$	31 900 \$	31 300 \$	25 400 \$

* Prix des modèles à boîte manuelle seulement; pour la boîte semi-automatique Tiptronic il faut ajouter entre 1000 \$ et 4000 \$ au prix indiqué dans le tableau, selon les années.

** Prix de détail suggéré par le constructeur

Source: Guide d'évaluation Hebdo

COÛT DES PIÈCES DE REMPLACEMENT*

> Amortisseur avant:	444 \$
> Amortisseur arrière:	444 \$
> Silencieux:	615 \$
> Échappement complet:	3000 \$ (+ ou -)
> Alternateur d'origine:	1803 \$
> Alternateur réusiné:	858 \$
> Démarreur d'origine:	789 \$
> Démarreur réusiné:	315 \$
> Freins avant (plaquettes):	171 \$
> Disque de freins avant:	176 \$
> Disque de freins arrière:	172 \$

* Porsche Boxster 1998, à boîte manuelle

Source: concessionnaire Porsche

ON AIME

- > La tenue de route
- > Les deux coffres à bagages

ON AIME MOINS

- > Le style kitsch de l'habitacle
- > Le coût élevé des pièces de remplacement

GARANTIE D'ORIGINE

- > **Générale:** deux ans ou km illimité (1998)
- > **Générale:** quatre ans ou 80 000 km (1999-2004)

- > **Groupe motopropulseur:** deux ans ou km illimité (1998)
- > **Groupe motopropulseur:** quatre ans ou 80 000 km (1999-2004)

- > **Perforation:** 10 ans ou km illimité

PRINCIPAUX CHANGEMENTS

- 2005**
 - > Nouvelle génération
- 2004**
 - > Aucun changement majeur
- 2003**
 - > Modifications esthétiques
 - > Moteur de base plus puissant (225 ch)
 - > Moteur version S plus puissant (258 ch)
 - > Lunette du toit en verre
 - > Coffre à gants verrouillable

- 2002**
 - > Ordinateur de bord
 - > Chaîne stéréo améliorée
- 2001**
 - > Tableau de bord révisé
- 2000**
 - > Aucun changement majeur

- 1999**
 - > Version S à moteur H6 de 3,2 litres (252 ch)
 - > Nouveau moteur H6 de 2,7 litres (217 ch)
- 1998**
 - > Coussins gonflables latéraux
- 1997**
 - > Nouveau modèle
 - > Moteur H6 de 2,5 litres (201 ch)

- 2000**
 - > Aucun changement majeur

- 1999**
 - > Version S à moteur H6 de 3,2 litres (252 ch)
 - > Nouveau moteur H6 de 2,7 litres (217 ch)
- 1998**
 - > Coussins gonflables latéraux
- 1997**
 - > Nouveau modèle
 - > Moteur H6 de 2,5 litres (201 ch)

- 1997**
 - > Nouveau modèle
 - > Moteur H6 de 2,5 litres (201 ch)

CAMPAGNES DE RAPPEL

- > Risque de bris de la serrure sur la colone de direction et du système d'allumage (1997).

- > Mauvais réglage du câble du levier de changement de vitesse de la boîte semi-automatique Tiptronic (1998-2003).

Source: Transport Canada

Quoi de neuf?

Deux nominations à la CCAM

Diane Bélair, vice-présidente exécutive de la Corporation des concessionnaires d'automobiles de Montréal (CCAM) et du Salon international de l'auto de Montréal (SIAM), est heureuse d'annoncer l'arrivée de deux nouvelles personnes au sein de son équipe. **Suzanne Soucy** a été nommée secrétaire-réceptionniste au sein de la CCAM et **Sandrine Leroy** occupera quant à elle le poste de directrice des Communications pour la CCAM et le SIAM. Fondée en 1913, la CCAM est une corporation professionnelle qui a de profondes racines dans le monde de l'automobile. La CCAM a pour mandat premier d'informer ses membres sur toute modification réglementaire ou législative afin de mieux servir les consommateurs. Le Salon international de l'auto de Montréal (SIAM) est une réalisation de la CCAM.



Yvon Dumoulin passe chez Lallier Honda

Denise L. Dagenais et Michel Dagenais sont heureux d'annoncer l'arrivée de **Yvon Dumoulin** au sein du Groupe Lallier, au poste de directeur général de **Lallier Honda** à Repentigny. Son dynamisme et sa vaste expérience dans le domaine de l'automobile en font un atout important pour la concession. Lallier Honda qui est présente depuis plus de trente ans dans le domaine de l'automobile est fière de l'accueillir dans son équipe.

Kuno Wittmer se joint à Lombardi Honda Racing le temps d'une course

Le président de **Lombardi Honda Racing**, **Tony Lombardi**, a engagé le pilote **Kuno Wittmer** pour prendre le volant de la Honda # 20 lors du Grand Prix de Trois-Rivières couru du 17 au 19 août dernier. Voilà qui démontre les bonnes relations entre deux familles concessionnaires de franchises Honda à Montréal (**Lombardi Honda** et **Honda de Sigi**). « J'ai été vraiment honoré que M. Lombardi fasse appel à mes services, ajoutait le pilote de 24 ans. Nous avons connu des luttes mémorables en série Honda où nos familles se sont affrontées pendant des décennies. L'équipe Lombardi Honda Racing a toujours donné de bonnes voitures à ses pilotes et j'ai bien aimé travailler avec l'équipe et les frères Audette au Grand Prix de Trois-Rivières. » C'est au volant de la voiture normalement pilotée par Benoît Gagnon, blessé récemment, qu'il a couru pour compléter la course de la série Touring Québec en 3e position. C'est finalement Mathieu Audette qui a remporté cette manche du championnat.

Boulevard Chrysler - Dodge - Jeep a 50 ans!

10 millions de dollars auront été investis pour refaire peau neuve chez **Boulevard Chrysler - Dodge - Jeep**, sur la Métropolitaine. Cette nouvelle construction remet le compteur à zéro après 50 ans. **Paul Ladouceur**, un des quatre propriétaires, est heureux de constater que les travaux vont bon train. « La première phase est terminée. Le nouvel atelier de mécanique est opérationnel. La seconde phase est maintenant en cours, conformément au calendrier prévisionnel qui prévoit l'achèvement des travaux pour le 15 octobre prochain. À terme, on notera plusieurs nouveautés, dont la réception de service intérieure, les deux portes de service rapide sans rendez-vous, le centre d'esthétique et le centre du camion. Tous les équipements de mécanique seront neufs et, techniquement, à la fine pointe. Il faut aussi noter que notre concession sera la première du Grand Montréal à afficher la nouvelle image de Chrysler. Nous avons réussi à tout réaliser cela sans interrompre le service! », de dire fièrement M. Ladouceur.



Les propriétaires associés de Boulevard Chrysler Jeep. MM. Paul Ladouceur, Roger Desautels, Guy Caouette et Ray Monahan sont heureux du déroulement des travaux qui prendront fin en octobre avec ceci comme résultat final.

REPORTAGE PUBLICITAIRE



Le Club Viper rassemblé chez Cavalli

C'est à l'occasion d'un souper organisé par **Dodge Canada** pour **Patrick Carpentier** et les journalistes de la presse spécialisée que le Club Viper a volé la vedette, rue Peel, le vendredi 3 août dernier. En effet, une trentaine de Viper ont été garées sur la rue, ce qui constituait une scène de rêve pour tout amateur de chevaux-vapeurs. À l'avant-plan, Dodge avait amené la toute première Viper 2008 de 600 chevaux à fouler le sol canadien. **Denis Gosselin**, président de **Premier Chrysler-Dodge-Jeep**, et premier vendeur de Viper au Québec, n'allait pas rater l'événement. On le voit ici avec le fondateur du Club Viper d'Amérique, Andras Kovacs.

Patrick Carpentier et les concessionnaires Dodge: une expérience à répéter

Si 130 000 spectateurs ont fouler le sol de l'Île Notre-Dame pour aller assister à la première course de NASCAR au Canada cet été, c'est en grande partie grâce à Patrick Carpentier qui s'est vu allouer le volant d'un bolide de la Série Busch pour une première fois à cette occasion. Et cette décision, elle venait notamment de la **Coopérative publicitaires des concessionnaires Dodge du Québec**. « Notre publicitaire a eu cette superbe idée de mettre sous contrat Patrick Carpentier pour nos publicités. Et pourquoi pas lui offrir un volant pour la grande course. Nous lui devons bien ça, nous sommes-nous dit. Il est possible que nous négocions d'autres ententes avec lui. Et bientôt, il faudra surveiller notre commandite avec la série télévisée Les Boys que nous pourrions bientôt voir à Radio Canada. Voilà une autre entente typiquement Dodge! », de dire Patrick Dandurand, président de Rive-Sud Dodge-Chrysler-Jeep, qui préside la Coop publicitaire de Dodge au Québec.



Patrick Dandurand est président de Rive-Sud Chrysler-Dodge-Jeep et préside la Coop publicitaire de Dodge au Québec.

Un nombre record de participants au Rallye Sinaï 2007

Quarante-cinq flamboyantes voitures exotiques ont pris d'assaut le quartier Côte St-Luc pour participer au **Rallye Sinaï**, une activité de financement inédite qui a pour but de recueillir des fonds pour l'Hôpital Mont-Sinaï de Montréal, une institution fondée en 1909 se spécialisant dans les soins respiratoires, palliatifs et de longue durée. La troisième édition se déroulait sur un parcours de 160 kilomètres, ayant comme point de départ le centre hospitalier. Une somme de plus de 330 000 \$ a été amassée, ce qui porte à 1,2 millions de dollars le total des dons amassés depuis sa création en 2005. En plus des nombreux dons de particuliers, plusieurs entreprises ont apporté leur concours pour la tenue de l'événement, notamment **Bentley Montréal**, **Group Petra**, **BMW Laval**, **Saputo**, **Uptown Volvo** et **Mediaviation**.



Les gagnants du Rallye Sinaï 2007 sont Danny Di Schiavi et Laura Borsellino, qui ont rafé la première place au volant d'une Porsche 911 Cabriolet.

L'AUTO

Les réunions de plus de cinq voitures interdites

LUDOVIC HIRTZMANN
COLLABORATION SPÉCIALE

En Angleterre, dans le comté du Nottinghamshire, les réunions de plus de cinq véhicules seront désormais interdites. Cette décision, que l'on pourrait croire typiquement britannique, est en fait due à une nuisance que connaît le Nottinghamshire.

« Au cours des 18 derniers mois, nous avons eu des ennuis avec des groupes de coureurs amateurs qui se réunissaient par groupes allant de 50 à 500 véhicules », explique la police du Nottinghamshire dans un récent communiqué. Selon les représentants de l'ordre, les jeunes de la région se retrouvent pour faire des courses souvent arrosées sur toutes sortes d'engins.

Les habitants se sont plaints à de multiples reprises. La ville a donc décidé d'interdire les regroupements et les courses comprenant plus de cinq véhicules pour les deux prochaines années. Les contrevenants seront condamnés à des peines pouvant atteindre deux ans de prison. La police britannique a bien essayé de surveiller les jeunes avec un hélicoptère, mais les résidents des quartiers avoisinants se sont vite plaints que le bruit de l'hélicoptère était tout aussi insupportable. Après tout, si le Nottinghamshire fut le lieu du poète Lord Byron, c'est aussi celui de la fameuse forêt de Sherwood où l'on retrouvait le non moins célèbre Robin des Bois.

Pour en savoir plus
www.nottinghamshire.police.uk
www.nottinghamshire.gov.uk

EN BREF

Toyota et Isuzu développent un moteur diesel pour l'Europe

Le constructeur automobile japonais Toyota et son compatriote spécialiste des poids lourds Isuzu vont mettre au point un petit moteur diesel destiné à équiper les voitures Toyota vendues sur le marché européen. La production de ce moteur de 1,6 litre démarrera en 2012, ont indiqué les deux groupes dans un communiqué. Il s'agit de la première application concrète d'un accord de coopération signé en novembre 2006 entre les deux constructeurs. À cette occasion, Toyota avait racheté aux maisons de commerce Itochu et Mitsubishi Corporation une participation de 5,9 % dans Isuzu.

- Agence France-Presse

Le tout nouveau coupé G37. Fiez-vous à votre première impression.



Coupé G37 | À compter de 47 350 \$

Un moteur V6 de 3,7 litres qui libère 330 chevaux. Tombez sous le charme du coupé le plus puissant de sa catégorie. Succombez à sa silhouette tout en galbes et à son comportement tout en grâce. Découvrez sa maniabilité et sa fluidité dans les virages avec la direction active aux quatre roues. Une expérience grisante attribuable au VVEL, une technologie exclusive qui permet une accélération sans effort. Le tout nouveau coupé G séduit tous les sens. **Infiniti.ca**



Berline G35 | À compter de 39 990 \$



M35x | 598 \$ par mois sur 36 mois | 2,9% de financement à la location avec comptant de 7 900 \$. Frais de transport et de pré livraison en sus.

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



INFINITI

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

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

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

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

Offre de location pour les modèles 2007 M35x 2007 (A4XG77 AA00). Taux de financement à la location de 2,9% pour un terme de 36. Mensualités de 598 \$, comptant de 7900 \$, frais d'enregistrement RDPRM de 77 \$, première mensualité, frais de transport et de pré livraison de 1695 \$ requis à la livraison. Aucun dépôt de garantie. Location basée sur une allocation annuelle de 24 000 km avec kilométrage additionnel à 0,15 \$ le km (0,10 \$ le km si une entente est conclue au début de la location). Des offres ne requérant aucune mise de fonds initiale sont aussi disponibles. Total des frais de location : 29 428 \$. Taxes, assurance, immatriculation et frais d'enregistrement RDPRM en sus. Les PDFS des modèles illustrés: 39 990 \$ sur la berline G (G4TG77 AA00) / 59 990 sur la M35x (A4XG77 AA00) / 47 350 \$ sur le coupé G 2008 (G2TG78 AA00). Frais de transport et de pré livraison de 1630 \$ / 1695 \$ / 1630 \$, taxes, immatriculation, assurance, obligation sur pneus neufs et frais d'enregistrement RDPRM en sus. Les concessionnaires peuvent fixer leurs propres prix. Voyez votre concessionnaire Infiniti le plus près pour connaître tous les détails.

Nos plus brillantes étoiles de l'été.

Profitez de nos meilleures offres de l'été sans fin sur tous nos modèles Certifiés Étoiles en inventaire.

Seuls les véhicules d'occasion Certifiés Étoiles offrent ces avantages.

- Certification suite à une inspection en 150 points
- Pièces de rechange Mercedes-Benz d'origine uniquement
- Garantie de jusqu'à 6 ans/120 000 km
- Historique complet de l'entretien
- Assistance routière 24 h/24

VÉHICULES D'OCCASION
CERTIFIÉS ÉTOILES
FINANCEMENT
À PARTIR DE **3,9%****

FINANCEMENT OFFERT PAR
Services financiers Mercedes-Benz



2006 R350/25 000 km 4 roues motrices, toute équipée, toit panoramique, sièges chauffants et bien plus, 48 900 \$ ou 744 \$/mois* (# VR672369)



2006 ML350/47 000 km 4 roues motrices, toute équipée, toit ouvrant, capteur de pluie, vitres teintées et bien plus, 46 900 \$ ou 659 \$/mois* (# W85717)



2004 C240/53 000 km automatique, climatiser et beaucoup plus, 28 900 \$ ou 393 \$/mois* (# AD65834)



2004 C240 4Matic/44 000 km 4 roues motrices, automatique, toit ouvrant, sièges chauffants et beaucoup plus, 32 900 \$ ou 448 \$/mois* (# AD97530)



2006 C280 4Matic/21 000 km 4 roues motrices, automatique, sièges arrière rabattables, toit ouvrant, sièges chauffants, 39 900 \$ ou 567 \$/mois* (# H86917)



2004 C32 AMG/41 000 km 6 cylindres de 349 ch., système de son Bose avec changeur CD, automatique et beaucoup plus, 52 900 \$ ou 720 \$/mois* (# AD92244)



2005 E320/43 000 km toute équipée, groupe électrique, cuir, toit ouvrant et bien plus, 45 900 \$ ou 584 \$/mois* (# W714849A)



2005 E500 4Matic/29 000 km 4 roues motrices, ensemble sport, toute équipée, volant chauffant, phares xénon et bien plus, 64 900 \$ ou 919 \$/mois* (# W714857A)



2006 E350 4Matic/34 000 km 4 roues motrices, toute équipée, toit ouvrant, volant chauffant et bien plus, 57 900 \$ ou 819 \$/mois* (# P86786)



2006 ML350/46 000 km 4 roues motrices, groupe électrique, régulateur de vitesse, radio CD, 42 900 \$ ou 599 \$/mois* (# WRAD77508A)

Achetez en toute confiance chez votre concessionnaire Mercedes-Benz.

Véhicules d'occasion
Certifiés Étoiles^{MC}



Mercedes-Benz Rive-Sud
rivesud.mercedes-benz.ca

(450) 672-2720

Mercedes-Benz West Island
westisland.mercedes-benz.ca

(514) 620-5900

L'AUTO

Volga et Lada cèdent la place aux étrangères

AGENCE FRANCE-PRESSE

MOSCOU — Au sortir de l'URSS, il y a 15 ans, les voitures qui sillonnaient Moscou étaient pour la plupart des Volga, Moskvitch ou Lada. Il y a 10 ans, une sur deux était de marque étrangère.

Aujourd'hui, un rapide décompte pendant une heure de pointe sur une grande artère moscovite ne donne plus qu'une automobile de fabrication russe sur 20.

La frénésie des Russes pour les voitures occidentales et japonaises a pris une dimension insoupçonnée. Tous les grands constructeurs mondiaux sont désormais implantés à Moscou, soit directement soit via des accords de partenariat, se livrant à une concurrence féroce et reléguant les constructeurs russes, Avtovaz (Lada) et Gaz notamment, à une survie aléatoire.

Les ventes de voitures étrangères ont augmenté cette année au premier trimestre en Russie de 74 % par rapport à la même période en 2006, selon les chiffres

de l'Association des entrepreneurs européens en Russie.

Ford occupe la première place, suivi de General Motors (Chevrolet) et de Toyota, mais Hyundai (Corée du Sud) et Renault sont également en bonne place.

Et 2006 représentait déjà un record de vente toutes marques étrangères confondues.

Pourtant, Gaz, le plus ancien des constructeurs automobiles russes (1932), producteur de la légendaire Volga, avait tenté à la fin des années 90 de sortir du marasme qui s'annonçait et de rattraper le retard accumulé à l'époque soviétique sur les Occidentaux en signant avec Fiat un accord pour la production en commun de 150 000 modèles par an dans son fief de Nijni Novgorod (centre).

« Il n'y a pas de vraies voitures de qualité en Russie, à l'exception peut-être de la Volga que nous continuons à produire avec plus de 50 000 vendues l'année dernière », admet Vladimir Torine, un porte-parole du groupe Gaz, interrogé par l'AFP.



Le président russe, Vladimir Poutine, a emmené le président des États-Unis en balade dans sa Volga 1956. Cela se passait en mai 2005.

Avtovaz, premier constructeur russe, a de son côté tenté la restructuration et sorti de nouveaux modèles pour remplacer ses anciens numéros 6 et 7, des copies de Fiat.

Mais les sirènes occidentales alimentées par le matraquage publicitaire, notamment télévisé, la piètre renommée de la production issue de l'URSS alliée à la banalité de l'esthétique ont eu

raison dans la capitale des Lada et Jigouli.

Ces voitures se trouvent à présent reléguées en province, en périphérie de la ville ou au service de la police, malgré leur coût moyen inférieur (10 000 \$ contre 15 000 \$ pour l'équivalent étranger).

« À Moscou, les gens ont d'ailleurs plus d'argent et changent de modèle tous les trois ans, pour profiter de la garantie. Même si les modèles russes sont moins chers à l'achat et à l'entretien et qu'il faut parfois attendre plus de six mois pour acheter une Ford Focus », note Oleg, un universitaire de 28 ans qui reste attaché à sa Lada-11 « pour des raisons de coût », explique-t-il.

Les quelques Volga qui se vendent encore sont destinées à l'administration — elles sont alors noires — ou à quelques nostalgiques. Les vieilles Volga (Gaz-21), quant à elles, finissent leurs jours dans les cours de province ou en banlieue de Moscou, parfois amoureusement entretenues au fond d'un garage.

PHOTO TIM SLOAN, AFP

GRANDE LIQUIDATION

LES MEILLEURES OFFRES DE LA SAISON

0% de financement à l'achat sur la plupart des modèles 2007!

MONTANA SV6



LE MONTANA SV6 DE PONTIAC VOUS EN DONNE PLUS.

Plus de 1 800\$* en caractéristiques de série additionnelles par rapport à la Dodge Caravan 28S.

	Caractéristiques	Montana SV6 1SA 2007 à empattement régulier	Dodge Caravan 28S 2007
Garantie	Groupe motopropulseur	60 mois / 160 000 km	60 mois / 100 000 km
Sécurité	Sécurité 5 étoiles*	★★★★	★★★★
	Freins	Freins à disque aux 4 roues	Freins à disque à l'avant / tambour à l'arrière
	ABS	De série	En option (PDSF de 570\$)
Performance	Star	De série, comprend un abonnement de un an gratuit ²	Non disponible
	Moteur et HP	V6 3,9 L de 240 HP	V6 3,3 L de 180 HP
Confort et commodités	Roues	17 po en acier	15 po en acier
	Lecteur MP3	De série	Non disponible
	Sièges avant	Sièges capitaine	Sièges baquets
	Banquette de 3 ^e rangée	Dossier divisé 50/50 rabattable à plat	Banquette pleine largeur rabattable à plat

* Tests d'impacts frontaux

Selon l'information de 2007 disponible de la concurrence.

LOCATION 48 MOIS

248\$⁴

Comptant: 2 160\$

298\$⁴

Comptant: **0\$**

Préparation et frais de transport de 1 300\$ INCLUS

★★★★★ Sécurité 5 étoiles*

Ville⁵: 13,1L/100 km

Route⁶: 8,5L/100 km



PONTIAC CARBUREZ À L'ÉMOTION



LA GARANTIE DE 160 000 KM DE GM

LA MEILLEURE PROTECTION AU PAYS

160 000 KM + 160 000 KM + 160 000 KM
5 ANS SUR LE GROUPE MOTOPROPULSEUR GARANTIE LIMITÉE¹ 5 ANS AVEC TRANSPORT DE COURTOISIE² 5 ANS AVEC ASSISTANCE ROUTIÈRE³



GAGNEZ VOTRE CIEL!
DONNEZ VOTRE VIEILLE VOITURE.
Obtenez un crédit de 1000\$

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



OFFRESPONTIAC.CA

L'association des concessionnaires Pontiac-Buick-GMC du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, réservées aux particuliers, s'applique au modèle nait 2007 suivant: Montana SV6 (CU11416PFA). Le modèle illustré peut comprendre certaines caractéristiques offertes en option à un coût additionnel. Conditionnel à l'approbation de crédit de GMAC. Les frais liés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels et autres sont en sus et ne sont pas inclus dans le prix de financement. 1. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 2. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 3. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 4. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 5. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 6. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 7. Selon la première disponibilité. Les critères de qualification sont ceux de GMAC. Les frais liés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels et autres sont en sus et ne sont pas inclus dans le prix de financement. 8. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 9. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 10. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 11. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 12. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 13. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 14. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 15. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 16. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 17. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 18. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 19. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 20. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 21. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 22. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 23. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 24. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 25. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 26. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 27. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 28. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 29. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 30. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 31. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 32. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 33. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 34. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 35. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 36. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 37. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 38. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 39. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 40. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 41. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 42. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 43. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 44. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 45. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 46. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 47. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 48. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 49. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 50. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 51. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 52. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 53. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 54. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 55. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 56. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 57. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 58. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 59. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 60. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 61. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 62. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 63. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 64. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 65. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 66. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 67. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 68. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 69. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 70. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 71. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 72. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 73. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 74. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 75. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 76. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 77. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 78. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 79. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 80. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 81. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 82. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 83. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 84. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 85. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 86. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 87. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 88. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 89. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 90. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 91. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 92. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 93. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 94. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 95. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 96. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 97. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 98. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 99. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 100. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 101. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 102. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 103. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 104. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 105. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 106. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 107. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 108. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 109. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 110. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 111. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 112. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 113. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 114. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 115. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 116. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 117. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 118. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 119. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 120. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 121. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 122. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 123. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 124. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 125. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 126. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 127. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 128. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 129. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 130. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 131. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 132. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 133. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 134. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 135. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 136. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 137. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 138. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 139. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 140. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 141. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 142. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 143. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 144. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 145. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 146. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 147. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 148. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 149. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 150. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 151. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 152. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 153. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 154. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 155. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 156. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 157. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 158. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 159. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 160. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 161. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 162. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 163. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 164. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 165. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 166. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 167. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 168. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 169. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 170. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 171. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 172. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 173. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 174. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 175. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 176. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 177. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 178. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 179. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 180. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 181. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 182. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 183. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 184. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 185. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 186. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 187. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 188. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 189. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 190. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 191. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 192. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 193. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 194. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 195. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 196. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 197. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 198. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 199. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 200. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 201. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 202. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 203. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 204. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 205. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 206. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 207. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 208. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 209. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 210. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 211. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 212. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 213. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 214. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 215. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 216. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 217. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 218. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 219. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 220. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 221. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 222. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 223. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 224. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 225. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 226. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 227. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 228. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 229. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 230. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 231. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 232. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 233. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 234. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 235. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 236. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 237. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 238. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 239. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 240. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 241. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 242. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 243. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 244. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 245. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 246. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 247. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 248. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 249. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 250. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 251. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 252. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 253. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 254. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 255. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 256. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 257. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 258. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 259. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 260. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 261. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 262. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 263. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 264. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 265. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 266. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 267. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 268. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 269. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 270. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 271. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 272. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 273. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 274. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 275. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 276. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 277. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 278. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 279. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 280. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 281. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 282. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 283. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 284. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 285. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 286. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 287. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 288. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 289. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 290. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 291. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 292. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 293. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 294. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 295. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 296. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 297. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 298. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 299. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 300. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 301. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 302. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 303. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 304. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 305. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 306. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 307. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 308. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 309. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 310. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 311. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 312. Le crédit de 1000\$ est offert sur la vente d'un véhicule GM neuf admissible. 313. Le crédit de 1000\$

vroum-vroum



mazda 3 GX 2007

- ET - OBTENEZ **0%** DE FINANCEMENT À L'ACHAT JUSQU'À 36 MOIS^{†††}

- OU - LOUEZ À PARTIR DE **179\$** PAR MOIS, POUR 48 MOIS* TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS COMPTANT INITIAL DE 2.595\$

- OU - LOUEZ À PARTIR DE **239\$** PAR MOIS, POUR 48 MOIS* TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS **0\$ COMPTANT INITIAL**

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

mazda 3 SPORT GS 2007

- ET - OBTENEZ **0%** DE FINANCEMENT À L'ACHAT JUSQU'À 36 MOIS^{†††}

- OU - LOUEZ À PARTIR DE **219\$** PAR MOIS, POUR 48 MOIS* TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS COMPTANT INITIAL DE 2.595\$

- OU - LOUEZ À PARTIR DE **275\$** PAR MOIS, POUR 48 MOIS* TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS **0\$ COMPTANT INITIAL**

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ



Mazda3 Sport GS illustrée

CIBLEZ. PROFITEZ.

AUCUN PAIEMENT AVANT 90 JOURS AU FINANCEMENT À L'ACHAT SUR TOUS LES MODÈLES MAZDA 2007[†]



mazda 5 GS 2007

- ET - OBTENEZ **1,9%** DE FINANCEMENT À L'ACHAT JUSQU'À 36 MOIS^{†††}

- OU - LOUEZ À PARTIR DE **229\$** PAR MOIS, POUR 48 MOIS* TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS COMPTANT INITIAL DE 2.595\$

- OU - LOUEZ À PARTIR DE **285\$** PAR MOIS, POUR 48 MOIS* TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS **0\$ COMPTANT INITIAL**

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

mazda 6 GS 4 CYL. 2007

ACHETEZ À **23 995\$^{††}**

- OU - LOUEZ À PARTIR DE **299\$** PAR MOIS, POUR 48 MOIS* TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS COMPTANT INITIAL DE 1.495\$

- ET - OBTENEZ **0%** DE FINANCEMENT À L'ACHAT JUSQU'À 60 MOIS^{†††}

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OBTENEZ **1 000\$ d'essence** OU UNE REMISE ÉQUIVALENTE^{††}



Mazda6 GT-V6 illustrée



mazda

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

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

PROGRAMME MAZDA POUR LES DIPLOMÉS

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

[†] Aucun paiement avant 90 jours. Cette offre s'applique au financement à l'achat de toutes les Mazda 2007 et du modèle 2008 offerts et révisés à la date de livraison du véhicule à l'acheteur. Le nombre de manutentions choisies par le client n'est pas révisé mais révisé de 3 mois. Aucun intérêt pendant les premiers 60 jours. Après cette période, le montant du capital devra être payé en fonction du terme prévu au contrat. ^{††} Offre réservée aux particuliers et portant sur les Mazda berlina GS 4 cyl. (G5S57AA00) 2007 neuves. Frais de transport et préparation (1 525\$), immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au RPPM en sus. ^{†††} Financement à l'achat ou financement à long terme sur les modèles 2007 neuves suivants: 0% jusqu'à 36 mois sur les Mazda3, 1,9% jusqu'à 36 mois sur les Mazda5 et 1,9% jusqu'à 60 mois sur les Mazda6. Financement consenti par l'entremise de la Banque Scotia. Sur approbation du crédit. ^{††††} Sur approbation du crédit. ^{†††††} Limites de 20 000 km par année. Frais de 12c le km additionnel à la fin du terme. Location avec limite de 25 000 km par année disponible. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au RPPM en sus. Les modèles illustrés se sont à titre indicatif seulement en ce qui se rapporte aux équipements optionnels non-inclus dans les prix mentionnés. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer à prix inférieur. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Offres d'une durée limitée à compter du 20 août 2007. ^{††††††} Obtenir une carte d'essence de 1000\$ échangeable chez les détaillants d'une pétrolière déterminée à la discrétion de Mazda Canada ou en une remise équivalente (applicable après les taxes), à la location ou l'achat de votre modèle Mazda 2007, à l'exclusion des MazdaSpeed. Cette offre prend fin le 31 août 2007.

L'AUTO

L'Esteban part pour l'Australie

RAYMOND GERVAIS

L'Esteban IV, le véhicule solaire entièrement conçu et construit par les étudiants de l'École Polytechnique de l'Université de Montréal, part pour l'Australie.

Le quatrième prototype du projet Esteban, dont la vitesse de pointe peut atteindre 130 km/h, participera à une compétition internationale qui se déroulera dans le désert australien du 21 au 28 octobre prochain, le Panasonic World Solar Challenge, à laquelle participeront une quarantaine de prototypes provenant d'entreprises et d'universités du monde entier.

Dans cette compétition, le véhicule, qui se déplace uniquement grâce à l'énergie solaire, devra parcourir 3000 km de Darwin à Adelaide, en n'utilisant comme carburant que le soleil et l'énergie équivalente à celle d'un séchoir à cheveux.

L'Esteban est la seule équipe québécoise et l'une des trois équipes canadiennes à participer à l'aventure. Les derniers essais d'accélération, de freinage et de virage, les répétitions de changement de pneus et des ajustements mineurs ont eu lieu mercredi dernier sur le terrain de stationnement de l'aéroport de Mirabel.

Le projet Esteban a débuté en 1998 afin de sensibiliser les gens aux possibilités offertes par l'énergie solaire. Alors qu'en 2000 les véhicules à l'énergie solaire poussaient difficilement jusqu'à 90 km/h, cinq ans plus tard, la Nuna 3 néerlandaise fracassa la barre des 140 km/h.

Une trentaine d'étudiants de Polytechnique participent au projet Esteban IV et sont déterminés



PHOTO DAVID BOILY, LA PRESSE

L'Esteban IV défendra les honneurs de l'École polytechnique de Montréal au Panasonic World Solar Challenge en Australie.

à repousser les limites de la technique et celles de leurs connaissances afin de mener le projet à bien et surtout de faire évoluer la science de l'énergie solaire.

Le moteur d'Esteban IV est un moteur-roue électrique triphasé synchrone, sans brosse à aimants permanents, produit sur mesure par la compagnie Bion X, un fabricant québécois

de vélos électriques. Sa puissance nominale est de 1200 W (1,5 ch) et la puissance maximale est de 6000 W (8 ch) avec un couple maximal de 150 Nm. Le moteur permet aussi un freinage régénératif qui a pour but de récupérer de l'énergie électrique lors de freinage.

Les panneaux solaires de la voiture sont composés de 322

cellules solaires monocristallines de type E6M+ provenant de la compagnie ErSol. La batterie utilisée afin d'emmagasiner l'énergie solaire est au Lithium, Ion Polymer. Elle est composée de 80 cellules de batteries de 3,6V et de 16,5Ah. Au total, la batterie a un voltage minimal de 144V et une capacité de 33AH. Avec un poids de

30 kg, la batterie procure à la voiture une autonomie d'environ trois heures, sous un ciel couvert.

La longueur totale du véhicule est de 4990 mm, sa largeur est de 1790 mm et la hauteur est de 900 mm. Son poids est de 300 kg et la superficie des cellules solaires couvre de 8 m² de la coque du véhicule.

Des T-Rex puissants et... électriques

YANICK POISSON LA TRIBUNE

VICTORIAVILLE — T-Rex véhicules de Plessisville commercialisera, à compter du printemps 2008, le Silence PT-2 et le Silence PT-3, les deux premiers véhicules entièrement propulsés électriquement et capables de rivaliser avec les principaux véhicules à essence.

Selon le président de l'entreprise, Guy Bourassa, la consommation électrique et l'entretien du nouveau T-Rex coûteront moins d'un cent le kilomètre à son propriétaire, du jamais vu.

« Le véhicule à essence moyen coûte environ 25 cents le kilo-

mètre en frais de carburant et de vidange d'huile; l'économie est substantielle », a-t-il affirmé.

La construction de ces nouveaux prototypes a été rendue possible grâce à une diminution substantielle du prix des batteries au lithium. Des pièces d'équipements essentielles au fonctionnement du Silence vu sa capacité énergétique, sa légèreté et sa petite taille.

Contrairement au T-Rex traditionnel, qui est avant tout un véhicule de performance et de prestige, le Silence est perçu comme un deuxième véhicule utile qui peut être utilisé pour aller au travail ou faire de courts déplacements.

Il faut dire que s'il est en mesure d'atteindre des vitesses de pointe de 140 km/h, le nouveau prototype n'a une autonomie que d'environ 250 km. La bonne nouvelle, c'est qu'il peut être branché sur n'importe quelle prise de la maison et qu'il est rechargé en moins de huit heures.

À l'assaut de Los Angeles et Londres

Si le Silence sera prisé des passionnés d'environnement québécois, les principaux marchés visés par T-Rex véhicules sont la Californie et la Grande-Bretagne.

En effet, largement en avance sur le Canada en matière de

mesures en faveur de l'environnement, les villes de Los Angeles et Londres permettent aux propriétaires de véhicules électriques d'entrer dans leur centre-ville et de se garer gratuitement, ce qui a un impact direct sur le portefeuille des automobilistes.

Selon le président de l'entreprise de Plessisville, les habitants de la Californie sont déjà prêts à passer de l'essence à l'électricité. Il évalue d'ailleurs à 100 000 véhicules par année le marché potentiel pour son prototype dans cette région du globe.

Pas étonnant que Guy Bourassa et son équipe se rendent dans l'Ouest américain à compter du 15 septembre pro-

chain afin de rencontrer les différents groupes d'intérêt.

« Nous comptons prendre le pouls des acheteurs de la Californie afin de donner au Silence son look final et de déterminer ses composantes et son prix », a-t-il mentionné.

Actuellement, T-Rex véhicules vend environ 150 modèles de son prototype à essence annuellement. M. Bourassa s'attend à ce que le prix de détail initial du Silence soit de 54 000\$, mais il sera revu à la baisse si la demande est assez forte.

« C'est sûr que plus nous augmentons la production, moins le véhicule sera cher », a-t-il conclu.

VÉHICULES AUTOMOBILES

Advertisement for 'Le guide des concessionnaires du Grand-Montréal' featuring various car brands like Acura, Land Rover, Mercedes-Benz, Mitsubishi, Suzuki, Toyota, Nissan, BMW, Volvo, Honda, Hyundai, Infiniti, Jaguar, and MINI. Each brand has a small ad with contact information and a list of vehicles for sale.

LIMITATION DES ÉMISSIONS POLLUANTES

La fin de l'exemption des scooters

MATHIEU PERREAULT

Cette année, il n'y aura pas de nouveau modèle de scooter Big Wheel de Yamaha. Après plusieurs années de tergiversations, les autorités environnementales américaines et canadiennes ont finalement décidé d'imposer des limites aux émissions polluantes des scooters. Cela exige des changements significatifs aux lignes existantes. Pour compenser, les concessionnaires ont fait le plein de modèles 2006, qu'ils écoulent maintenant pour pallier le manque de modèles 2007.

Sur le site de Yamaha, parmi les 50cc (la limite des deux-roues pouvant être conduits sans permis de moto), seuls Vino et le XF50, deux modèles à quatre temps, ont des versions 2007. Le BW (Big Wheel) saute de la version 2006 à 2008. Le Yamaha Vino, qui n'a qu'une place (le BW en a deux) est déjà passé au quatre temps en 2006.

« J'avais acheté plein de BW modèle 2006 en prévision des nouvelles réglementations d'émissions », explique Sergio Pampena, de Moto Newman à LaSalle. « C'est un modèle très populaire chez les jeunes, parce qu'il est fougueux, il accélère rapidement. Le BW 2008 sera toujours à deux temps, et visiblement les changements ne seront pas trop compliqués, parce que le prix n'augmentera que de 50\$ ». Le prix affiché pour le BW 2008 est de 2899\$.

Les compagnies européennes, qui font face depuis plusieurs années à des limitations plus sévères des émissions pour les 50cc, ont pu sortir des deux-temps 2007. La compagnie italienne Aprilia, par exemple, note M. Pampena. « Mais Aprilia, c'est vraiment le haut de gamme, la Mercedes du scooter. »

Le changement était annoncé depuis plusieurs années. En 2003, une fonctionnaire d'Environnement Canada avait annoncé la



La pizzeria Tomato, dans le Mile End, a déjà pris le virage écolo avec ses motos à quatre temps.

PHOTO RÉMI LEMÉE. LA PRESSE ©

réglementation sur les 50cc pour l'année suivante, dès que les autorités américaines adopteraient leur propre règlement. Mais il a fallu attendre décembre 2006.

Techniquement, le nouveau règlement n'interdit pas les moteurs deux temps, dit Ed Crupi, responsable du dossier à Environnement Canada. Mais les limites sont plus faciles à atteindre par les moteurs quatre temps. Un moteur à quatre temps

consomme 30% moins d'essence et émet entre 30 et 40% moins de monoxydes d'azote et de carbone (NO et CO), selon l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique.

Les nouvelles limites sont de 12 g/km pour le CO et de 1 g/km pour les hydrocarbures (HC). Les normes pour les voitures sont presque 10 fois moins élevées, mais comme les scooters font peu de kilométrage, Environnement

Canada estime que ce sera suffisant. Yamaha assure que le nouveau moteur deux temps ne sera pas moins puissant que l'ancien, selon M. Pampena. « Mais ça reste à voir. » D'autres ne sont pas aussi convaincus. Robert, du concessionnaire Topmoto de la rue Atwater, affirme que l'accent mis sur le quatre-temps nuira aux ventes. « La vitesse de pointe des quatre-temps est moins élevée, 60km/h au lieu de 80km/h. Ça compte dans les

rues où la limite est de 70km/h, comme Notre-Dame. »

À la fin des années 90, un autre secteur avait dû passer aux moteurs quatre temps et améliorer la performance environnementale de ses moteurs deux temps: les motomarines. Après beaucoup de brouhaha, les fabricants s'étaient retroussés les manches et avaient trouvé un moyen de réduire le bruit et les émissions sans entamer l'ardeur et le portefeuille de leurs clients.

Passe-partout à deux roues

PIERRE-MARC DURIVAGE

Ils se cachent dans les bois, à l'abri des regards des citadins. Seuls quelques privilégiés connaissent leur existence. Mais ils sont là, ici même au Québec.

Non, on ne parle pas du Sasquatch ou encore moins des Élohim. On parle des trialistes, les adeptes de ces étranges motos qui empruntent à la fois au moto-cross et au vélo de montagne. Au moto-cross car il s'agit avant tout d'une moto, avec des roues à crampons et une suspension à grand débattement. Au vélo tout-terrain par sa légèreté et sa maniabilité.

Les plus grosses motos de trial ne pèsent pas plus de 80 kg pour une cylindrée de 380cc. Les plus populaires font 250cc et 70 kg. Tout est fait pour que la bécane soit la plus légère possible. Exit le siège et bienvenue aux alliages d'aluminium et de métaux exotiques. Les réservoirs ne contiennent quant à eux pas plus de trois litres d'essence, ce qui en fait des motos extrêmement minces avec un centre de gravité très bas.

Les constructeurs, tous Européens – le trial est très populaire sur le Vieux Continent –, ont pour nom Gas Gas, Sherco, Beta, Montesa et Scorpa. Leurs motos sont acheminées chez nous en très petit nombre par des importateurs privés, en Ontario, en Colombie-Britannique et en Nouvelle-Écosse.

La mécanique de ces drôles de bécanes, gorgée de couple à bas régime, permet aux motos de gravir des obstacles à peu près infranchissables. C'est la nature même du trial. Sauter d'un tronc



PHOTO FOURNIE PAR L'ASSOCIATION DES TRIALISTES AMATEURS DU QUÉBEC

Surtout disputées en Europe, des épreuves du Championnat mondial de trial ont aussi lieu en Amérique du Nord, comme en 2005 à Duluth, au Minnesota. Chez nous, le sport n'attire pour l'instant qu'une poignée d'irréductibles, mais l'Association des trialistes amateurs du Québec veut renverser la vapeur en organisant notamment des démonstrations en pleine ville.

d'arbre à l'autre, escalader des parois rocheuses, monter des côtes à donner le vertige.

Si c'est pour le moins spectaculaire pour l'œil du profane, il s'agit d'un sport sécuritaire car il se déroule presque toujours à très basse vitesse. « Je vois ça comme un défi personnel, explique Pierre Turcotte, trésorier de l'Association

des trialistes amateurs du Québec. C'est le sentiment d'être capable de franchir un obstacle qui m'allume. D'autres aiment davantage la compétition mais ça reste un sport individuel, contrairement au moto-cross. Les accidents sont rares, et il n'y a pas de risque de se faire passer dessus par une dizaine de moto-cross qui arrivent en trombe! »

C'est aussi moins coûteux que le moto-cross. Une moto de trial neuve se vend entre 5000\$ et 8000\$. On peut aussi dénicher une bécane usagée pour 1000\$. « Et les bris sont très rares, à cause des vitesses très réduites. Il est très rare de voir des chutes », précise M. Turcotte. Au plan de l'équipement, pas nécessaire

selon M. Turcotte de se munir des armures propres aux amateurs de moto-cross. Un casque, de bonnes bottes et un pantalon résistant font l'affaire.

Certaines motos de trial peuvent aussi être converties pour y ajouter un siège lorsque le trialiste ressent le goût de faire un peu de randonnée entre deux terrains de jeu.

Difficile comme loisir? « C'est un peu comme n'importe quel sport. Ça demande de la pratique, de la coordination et de l'équilibre, explique M. Turcotte. Mais c'est tellement individuel. Pour moi, ça a été long, au moins deux ans, pour m'initier aux techniques. Ça dépend du talent naturel des gens. Ce n'est pas nécessairement un sport extrême, ni dangereux. Chacun y va à son rythme. Ça dépend du temps qu'on veut y mettre. »

On semble donc parler d'un loisir relativement accessible. Mais le trial demeure extrêmement marginal. L'ATAQ compte un peu plus de 50 membres et il n'existerait que très peu de trialistes qui pratiquent leur sport en solo – c'est d'ailleurs plus ou moins conseillé. Le fait de tenir ses activités et compétitions la plupart du temps en forêt, loin des grands centres, contribue à limiter le nombre de spectateurs. La même analyse s'applique aussi aux commanditaires et aux médias de masse. Par contre, l'ATAQ essaie de plus en plus de faire des démonstrations en ville, comme à Sherbrooke, rue Wellington, le mois dernier.

D'ici à ce que le sport se démocratise davantage, le Championnat québécois aura lieu dimanche à Sherbrooke, alors qu'une manche du Championnat canadien se tiendra à Rivière-du-Loup, le 7 octobre.

Pour plus d'informations, consultez le site internet de la l'ATAQ, au www.ataq.qc.ca.

LE GRAND DÉCOMPTÉ

Camry 2007

2 PAIEMENTS GRATUITS*

À la location ou montant équivalent à l'achat sur les Camry 2007 (excepté hybride)

1000\$ DE RABAIS*

Programme ECOAUTO

Yaris 2007 Berline

TOYOTA
faire toujours mieux

TOYOTA
Président

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

TOYOTA
Gabriel

3333, Côte-de-Liesse, St-Laurent
(entre boul. Décarie et boul. Acadie)
www.toyotagabriel.com
(514) 748-7777

*Taxes en sus. Programme EcoAuto du Gouvernement Fédéral. Quantités limitées. Photos à titre indicatif seulement. Détails chez Toyota Gabriel.

PREND
FIN LE 31 AOÛT,
HÂTEZ-VOUS!



L'ÉVÉNEMENT RABAIS PRIX EMPLOYÉ^Δ

Votre dernière chance de profiter du meilleur prix de l'année.

CETTE OFFRE NE SERA PAS PROLONGÉE.

**NOS MEILLEURS
PRIX DE L'ANNÉE![†]**

**OBTENEZ UN RABAIS
PRIX EMPLOYÉ**
— PLUS —
**ÉCONOMISEZ 20 ¢ PAR LITRE
D'ESSENCE PENDANT UN AN^{**}**

**ÉCONOMISEZ
SUR L'ESSENCE
PENDANT UN AN^{**}**

**POUR UNE DURÉE LIMITÉE, À L'ACHAT OU À LA LOCATION
DE LA MAJORITÉ DES VÉHICULES NEUFS CHRYSLER, JEEP OU DODGE.**



DODGE CARAVAN 2007



DODGE RAM 1500 4X4 2007

ACHETEZ À

PDSF: 27 990 \$
+ RABAIS PRIX EMPLOYÉ
ALLOCATION DE LIVRAISON 8 814 \$

**VOTRE MEILLEUR
PRIX DE L'ANNÉE:** **19 176 \$[†]**

ACHETEZ À

PDSF: 39 370 \$
+ RABAIS PRIX EMPLOYÉ
ALLOCATION DE LIVRAISON 9 117 \$

**VOTRE MEILLEUR
PRIX DE L'ANNÉE:** **30 253 \$[†]**

LOUEZ À

249 \$^Ω PAR MOIS.
LOCATION DE **27** MOIS.
999 \$ COMPTANT INITIAL

LOUEZ À

316 \$^Ω PAR MOIS.
LOCATION DE **27** MOIS.
999 \$ COMPTANT INITIAL

VISITEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE CHRYSLER • JEEP_{MD} • DODGE OU SUPEROFFRESCHRYSLER.CA AUJOURD'HUI.

† Les meilleurs prix de l'année sont basés sur les rabais prix employé et sur les rabais d'allocation de livraison à partir du PDSF pour les modèles Dodge Caravan 2007 (28S + MWG + CLE) et Dodge Ram 2007 (26A + AHC + ALS + DSA + NHM + TTK). Sous réserve de l'approbation de Services financiers Chrysler Canada. Services financiers Chrysler Canada est un membre du groupe de Services DaimlerChrysler Canada. Frais d'inscription au RDPM de 60 \$, incluant les frais du registre, sont en sus. Le dépôt de sécurité est de 0 \$ pour une période de temps limitée seulement et peut changer sans préavis. Premier versement exigé à la livraison. Location pour usage personnel seulement. Aucun rachat requis. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 81 600 km pour 48 mois au taux de 15 ¢ le kilomètre. ‡, Ω Transport (1 350 \$ pour le Dodge Ram et 1 300 \$ pour la Dodge Caravan), taxes sur le climatiseur (lorsque applicables), immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'administration des concessionnaires et taxes en sus. Offres exclusives et d'une durée limitée qui ne peuvent être combinées à aucune autre offre à l'exception du programme d'aide aux handicapés physiques et qui s'appliquent à la livraison au détail pour usage personnel seulement des modèles 2006 et 2007 neufs en stock sélectionnés. Les offres peuvent changer sans préavis. Le concessionnaire peut devoir échanger un véhicule. Le concessionnaire peut vendre ou louer à prix moindre. Photos à titre indicatif seulement. Les prix et (ou) les frais de transport peuvent avoir changé depuis la date de publication. Veuillez valider les prix en vigueur auprès de votre concessionnaire Chrysler • Jeep • Dodge. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Δ L'offre du rabais prix employé (qui exclut le ebonus des TCA et le bonus comptant des retraités de DCCI) s'applique aux livraisons au détail des véhicules 2006 et 2007 neufs sélectionnés chez les concessionnaires participants. ** L'offre d'une durée limitée peut changer sans préavis. L'offre de 20 ¢ / litre sera accordée sous la forme d'une carte d'essence Petro-Canada d'une valeur basée sur une consommation d'essence moyenne de 20 000 km (2 000 à 3 000 litres). Au lieu de la carte d'essence, le consommateur peut opter pour une alternative en argent comptant de 275 \$ à 400 \$. Δ, ** Offres d'une durée limitée. Certaines exclusions s'appliquent. Les offres sont sujettes à changement sans préavis. Le Jeep Compass, la Dodge Caliber, le Jeep Patriot, le Jeep Wrangler, le Dodge Sprinter et le cabriolet Chrysler Sebring 2008 sont exclus des deux offres. La Dodge Avenger 2008 est admissible à l'offre du rabais prix employé ainsi qu'à l'offre du rabais sur l'essence. Visitez votre concessionnaire participant ou allez au www.superoffreschrysler.ca pour tous les détails. MD Jeep est une marque déposée de Chrysler Canada Inc., utilisée sous licence.

Coop publicitaire des concessionnaires Chrysler • Jeep_{MD} • Dodge du Québec

