

> 24 pages de reportages, d'entrevues, d'infographies et de renseignements pratiques sur le monde de l'automobile

LA PRESSE DE | OCTOBRE 2001

L'AUTO

DESIGN >

**La recherche
du style**

Page 16



MARKETING >

**Les jeunes sont
courtisés**

Page 10



ÊTES-VOUS PRÊT POUR L'HIVER?

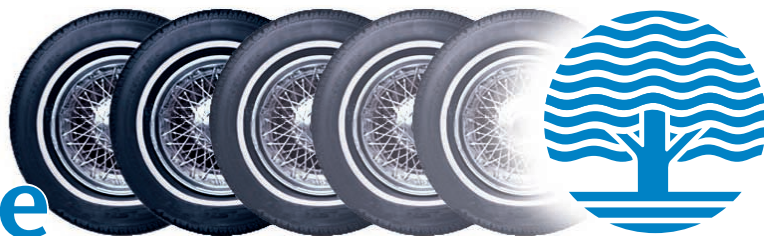


Notre dossier en page 3

ON ROULE AVEC VOUS! **La Presse**

Illustration PHILIPPE TARDIF, collaboration spéciale

**Roulez
avec
assurance**



Wawanesa
assure vos biens...bien!

2985164A

2985991

« Meilleure voiture compacte au plan de la qualité initiale »

- J.D. Power And Associates*

« Meilleure satisfaction globale des propriétaires »

- Sondage CAA 2001**

« Meilleur achat, voiture compacte »

- Magazine Carguide 2001***

« On l'aime, est belle, est parfaite! »

- Mireille et Simon

Corolla 2002



Louez une Corolla Plus 2002 pour

219\$
/mois

LOCATION 48 MOIS'
COMPTANT DE 2 625 \$
TRANSPORT ET
PRÉPARATION INCLUS
OPTION 0 \$ COMPTANT
DISPONIBLE À LA LOCATION

Équipement de série Corolla

- Moteur VVT-i 1,8 litre de 125 ch
- Véhicule à faibles émissions (LEV)
- Consommation MANUELLE:
7,3/5,3 L/100 km ville/route/3
- Banquette arrière à dossiers rabattables 60/40
- Radio AM / FM / CD
- Coussins gonflables
- Pare-chocs de couleur assortie
- Pneus radiaux 4 saisons Michelin

Inclus l'équipement VALEUR PLUS suivant:

- Climatiseur
- Volant inclinable
- Système d'accueil sans clé
- Verrous de portières assistés
- Moulures protectrices latérales
- Enjoliveurs de roue complets
- Pare-boue

Ou obtenez

1,9%

DE FINANCEMENT
À L'ACHAT POUR
36 MOIS*
SUR TOUTES
LES COROLLA 2002

Toutes les Toyota comprennent l'assistance routière, un plein réservoir d'essence et des tapis protecteurs.

BOUCHERVILLE
Toyota Duval
(450) 655-2350

CHAMBLY
Chambly Toyota
(450) 658-4334

JOLIETTE
Joliette Toyota
(450) 759-3449

LACHENAIE
Lévillé Toyota
(450) 471-4117

LACHUTE
Lachute Toyota
(450) 562-6662

LANGUEUIL
Longueuil Toyota
(450) 674-7474

MONT-LAURIER
Claude Auto
(819) 623-3511

MONTRÉAL
Chassé Toyota
(514) 527-3411

MONTRÉAL
Houle Toyota
(514) 351-5010

MONTRÉAL
Lexus Toyota Gabriel
(514) 748-7777

MONTRÉAL
Toyota Pie IX
(514) 329-0909

MONTRÉAL
Toyota President
(514) 937-7777

MONTRÉAL
Alix Toyota
(514) 376-9191

MONTRÉAL
Lexus Toyota Gabriel
(514) 748-7777

MONTRÉAL
Lexus Toyota Gabriel
(514) 748-7777

REPENTIGNY
Repentigny Toyota
(450) 581-3540

ST-EUSTACHE
Toyota St-Eustache
(450) 473-1872

ST-HYACINTHE
Angers Toyota
(450) 774-9191

ST-JEAN
Déry Toyota
(450) 359-9000

ST-JÉRÔME
Toyota St-Jérôme
(450) 438-1255

ST-LÉONARD
St-Léonard Toyota
(514) 252-1373

STE-AGATHE
Toyota Ste-Agathe
(819) 326-1044

STE-THÉRÈSE
Blainville Toyota
(450) 435-3685

SHAWINIGAN
Mauricie Toyota
(819) 539-8393

SOREL
Lefebvre Toyota
(450) 742-4596

TROIS-RIVIÈRES
Trois-Rivières Toyota
(819) 374-5323

VALLEYFIELD
Couillard Toyota
(450) 373-0850

VERDUN
Woodland Toyota
(514) 761-3444

Jusqu'à
1000\$
de remise*



Fier
en
TOYOTA
VOTRE CONCESSIONNAIRE

www.toyota.ca

Pneus à neige

Cet hiver, ne sortez pas sans eux!



ÉRIC LEFRANÇOIS

collaboration spéciale

eric.lefrancois@lapresse.ca

Jacques Cartier nous avait pourtant mis en garde contre les rigueurs des hivers de ce pays. Quatre cent soixante-sept ans plus tard, on est encore surpris de voir l'hiver nous (re)tomber dessus comme la misère sur le pauvre monde. Alors un sentiment de panique s'empare de nous et j'en connais plusieurs qui parcourent le *Bulletin des Agriculteurs* pour savoir si Dame Nature va nous saupoudrer beaucoup de flocons sur la tuque et surtout quand elle va commencer à le faire...

Les ventes de pneus à neige ne cessent d'augmenter depuis quelques années, preuve que plusieurs d'entre nous ont compris leur efficacité. Mais il n'en a pas toujours été ainsi. La popularité du pneu à neige s'est dégonflée à l'entrée des années 80, période qui marquait les débuts du pneu quatre saisons et de la traction (roues avant motrices), tous deux présentés comme une panacée à la glisse.

Les consommateurs ont depuis compris que le pneu quatre saisons n'était qu'un compromis. Et tout un. En effet, en règle générale ce type de pneu perd de son élasticité à 15 degrés sous zéro alors que la limite d'un pneu à neige, elle, se situe à 40 degrés sous zéro. Quant à la traction, ses limites sont aujourd'hui bien connues et la présence sans cesse accrue de systèmes antipatinage et antidérapage en témoigne. Un troisième élément explique aussi la recrudescence du pneu à neige : le nombre accru d'automobiles équipées en première monte de pneus haute performance. À ces raisons s'ajoute la démocratisation de l'ABS (freins antiblocage). Ce dernier, en dépit de sa constante sophistication, est régulièrement piégé en hiver dans la mesure où la neige, la gadoue ou la glace peuvent perturber les capteurs logés dans les roues, et cela peut se traduire par de fausses informations sur la rotation réelle des roues. Inquiétant! « Nous recommandons le pneu à neige à quiconque entend sortir d e s l i m i t e s d e



Photo ROBERT SKINNER, La Presse ©

Plusieurs marques de commerce telles que Motomaster ou Roadhandler cachent sous leur sceau la technologie de grands fabricants comme Michelin, Pirelli ou General qui fabriquent les pneus pour leur compte à raison de plusieurs millions d'exemplaires par an.

sa municipalité », de dire les revendeurs interrogés par *La Presse*.

Les pneus à neige se révèlent d'une redoutable efficacité, surtout lorsqu'on en compte quatre. Mais encore faut-il les choisir avec soin. C'est ici que débentent les maux de tête... En effet, qu'il soit à neige ou pas, un pneu demeure rond, noir et porte des inscriptions en relief sur ses flancs. Une description qui réjouit d'emblée les plus grippe-sous qui pourront se procurer ce qui se trouve sur les tablettes des commerçants en ne tenant compte que du prix et l'estampille M+S (Mud and Snow). Cela serait trop facile. À commencer par ces deux fameuses lettres (M+S) dont la présence n'est régie par aucune norme.

En fait, plusieurs pneus quatre saisons affichent les lettres M+S.

Heureusement, depuis quelques années, l'industrie du pneumatique a développé une norme pour permettre aux consommateurs de mieux s'y retrouver. Les pneus à neige, les vrais, sont tatoués d'un pictogramme montrant un flocon de neige sur fond de montagne. Vous pouvez vous y fier, mais sachez aussi que les pneus à neige ne naissent pas tous égaux. Et n'allez pas croire non plus que les marques connues et reconnues proposent nécessairement les meilleures semelles. Aujourd'hui, plus d'une trentaine de fabricants proposent en effet ce type de pneu, et une fois que vous aurez arrêté votre choix sur une

marque, il vous faudra déterminer le modèle qui vous convient. Enfin, vous devrez vous assurer que les dimensions recherchées concordent bien avec votre véhicule et que l'indice de vitesse est approprié.

Et vous n'êtes toujours pas au bout de vos peines. Il faut les acheter, ces pneus! Les points de vente sont nombreux, ce qui ne facilite pas toujours vos recherches. Et que dire des arguments souvent incompréhensibles du revendeur indépendant, de l'aveuglement corporatif du mécano de la station-service du coin ou du baratin du commis de grande surface, visiblement plus à l'aise à vanter les caractéristiques d'un robot culinaire?

Dans un tel labyrinthe, qui pourrait vous reprocher de songer, comme tant d'autres à fonder votre décision sur le seul facteur prix? À la rigueur, vous tiendrez peut-être compte de la renommée du fabricant, mais toute autre considération risque de passer par-dessus bord. Avant de partir à la chasse aux aubaines, il serait donc préférable de savoir ce que vous voulez acheter!

En fait, plusieurs marques de commerce telles que Motomaster ou Roadhandler cachent sous leur sceau la technologie de grands fabricants comme Michelin, Pirelli ou General. À titre d'information, bien que les moules appartiennent à Canadian Tire ou Sears, puisqu'ils ont été conçus selon leurs spécifications, c'est le manufacturier (Michelin, Pirelli ou General) qui fabrique les pneus pour leur compte à raison de plusieurs millions d'exemplaires par an.

Dans certains magasins à grande surface, on trouve aussi parfois des fabricants de pneus renommés. Toutefois, ils proposent généralement des pneus dont la technologie est surannée ou qui sont spécialement rebaptisés pour ne pas porter ombrage à leurs revendeurs accrédités. Qui plus est, les grandes surfaces ne sont pas particulièrement indiquées pour obtenir des éclaircissements ou des conseils. C'est sans doute en transigeant avec un atelier multimarques spécialisé que vous bénéficierez des meilleurs conseils et de la plus récente technologie. Quant au prix, magasinez et comparez.

Voilà sans doute ce qui fait dire aux experts qu'il est presque impossible pour le consommateur de s'y retrouver lorsqu'il s'agit d'acheter des pneus. Faute d'études neutres et sérieuses sur la valeur des différents pneus, nous en sommes pratiquement réduits à croire ces spécialistes sur parole.

Les jantes, ça se protège

Les pneus de nos véhicules s'exhibent de plus en plus autour de jantes en alliage. Celles-ci sont non seulement attrayantes, mais surtout elles allègent le poids non suspendu (ensemble pneu, jante, frein), ce qui a une incidence directe et positive sur le travail de la suspension.

Pour préserver plus longtemps leur éclat original, songez à les remplacer au cours de la saison froide par des jantes en acier. Ces dernières résistent mieux aux affronts de l'hiver, sans parler des abrasifs répandus sur les routes. Qui plus est, vous éliminerez aussi les frais liés au montage et au démontage des pneus qui, par le fait même, subiront moins de manipulations.

Si votre budget est serré, nul doute que le prix des jantes en acier vous apparaîtra indigeste (un jeu de quatre coûte en moyenne 400 \$), mais considérez cette dépense comme un investissement. À la rigueur, et avec un peu de chance, vous pourriez réaliser des économies en épluchant les annonces classées de *La Presse*, ou encore en vous adressant à un ferrailleur susceptible de vous en offrir à bon prix.

Nombre d'automobilistes consciencieux équipent déjà leur véhicule de jantes en acier pour mieux affronter les rigueurs de notre climat, et c'est très bien. Ce qui l'est moins, c'est que plusieurs d'entre eux omettent de les recouvrir d'enjoliveurs de roues. Leur importance ne relève pas tant de l'esthétique (on a déjà vu mieux !) que de leur capa-



Pour préserver plus longtemps leur éclat original, songez à entreposer vos jantes en alliage et à les remplacer par des jantes en acier au cours de la saison blanche.

cité à protéger les boulons des intempéries, le desserrage en cas de crevaison ne sera que plus facile. De plus, leur présence permet d'atténuer la formation de glace dans les roues, un phénomène qui affecte parfois le comportement routier du véhicule.

Petit conseil : si vous optez pour des jantes en acier en remplacement de celles en alliage, assurez-vous de confier le travail à un atelier spécialisé. Les jantes en alliage sont souvent plus fragiles aux chocs lors de la pose.

LIRE UN PNEU

Voici comment lire les inscriptions apparaissant sur les pneus:

Pneu typique pour les voitures

Grosseur → **P** **215** / **65** **R*** **15** **89H**
 Pneu de voiture Largeur (millimètres) Ratio hauteur/largeur Radial diamètre (pouces) Charge maximum (poids)

* NOTE: Un «B» à la place d'un «R» indique une construction en biais ceinturé. La lettre «D» signifie un biais diagonal.

Pression maximum de charge

Un numéro de série typique se lit ainsi:

DOT WOKAABC 266

DOT Le pneu satisfait aux standards gouvernementaux

WO Code de l'usine d'origine

K Grosseur du pneu

ABC Marque

266 Fabriqué la 26^e semaine de 1996

Numéro de série
Peut aussi apparaître sur l'autre face

Matériaux utilisés

Empreinte; traction; degré de température

Si vos pneus sont rappelés

● Repérez le nom du modèle, le numéro de série et l'origine du pneu et comparez ces informations avec la description des pneus rappelés.

● Contactez le manufacturier. Vous avez droit au remplacement des pneus y compris les frais de réparation ou à un remboursement (moins la dépréciation).

Source: Knight Ridder Tribune

... en toute confiance avec Wawanesa

Quand on veut ce qu'il y a de mieux comme assurance auto, il n'y a pas cinquante-six façons de s'y prendre. À un moment ou l'autre, il faut se donner la peine de faire le tour et de comparer.

C'est exactement ce que Stéphane a fait avant de choisir Wawanesa pour une assurance auto et un service numéro un de A à Z.

- Agents certifiés courtois et avisés
- Primes concurrentielles et modalités de paiement pratiques
- Responsabilité civile jusqu'à 1 000 000 \$, assurance individuelle, protection du véhicule avec choix de franchises
- Option Sécurichoix avec avenants additionnels
- Règlement rapide et équitable de la réclamation

Oui, un coup de fil suffit et vous roulez l'esprit tranquille. Vous risquez juste d'économiser!

*En dehors de Montréal, veuillez consulter l'annuaire du téléphone de votre région, section affaires.

342-2211
ou 514-342-2211*

Wawanesa
assure vos biens...bien!

© 2001 La Compagnie mutuelle d'assurance Wawanesa. Fondée au Canada en 1896.

www.wawanesa.com

TOYOTA



ECHO



CELICA



COROLLA



RAV-4



VENEZ VOIR LE TOUT NOUVEAU CAMRY

financement
à partir de
0,9%*

DUVAL
TOYOTA

Venez profitez D'AUBAINES sans pareil

1175, Ampère, Boucherville, autoroute 20, sortie 92
(450) 655-2350 www.duvalauto.com

* Détails chez Duval Toyota



MAZDA

**La cour est pleine, il faut que ça sorte, 5 jours seulement.
Les 22, 23, 24, 25 et 26 octobre seulement.**

financement
à partir de **0,9%***

TOUS LES MODÈLES 2001 ET 2002 EN SOLDE

Protégé	626	Tribute	Pick-up
Protégé 5	Miata	MPV	

Aucun dépôt de sécurité / 60 jours sans paiement ni intérêt (sur le financement à l'achat)

DUVAL
MAZDA

*Nous vous offrons
beaucoup plus que
le meilleur prix*

1540, Ampère, Boucherville, autoroute 20, sortie 95
(450) 449-7929 www.duvalauto.com

Meilleur prix pour votre échange

* Détails chez Duval Mazda



VOLKSWAGEN

SOLIDE GARANTIE

LA NOUVELLE GARANTIE
SUR TOUS LES VÉHICULES VOLKSWAGEN 2002

L'une des protections des plus complètes de l'industrie
Garantie pare-chocs à pare-chocs de 4 ans ou 80 000 km

Garantie motopropulseur de 5 ans*
Garantie contre les perforations dues à la corrosion de 12 ans*.

DUVAL
VOLKSWAGEN

Nous sommes ouvert pour les 2001.



588, place Trans-Canada Longueuil
(450) 679-0890 www.duvalauto.com

* Détails chez Duval Volkswagen

Les leçons de GM

Denis Arcand est journaliste au cahier Affaires de *La Presse*. Il ne s'intéresse pas aux voitures à part la sienne et ses compétences en mécanique se limitent à faire le plein d'essence et faire changer l'huile. Il ne signera aucune critique sur les modèles à la mode dans ces pages. En 1997, *La Presse* l'a affecté à couvrir la grève à l'usine d'assemblage de camions Paccar, à Sainte-Thérèse. En 1998, on lui a confié la couverture du contexte économique global des efforts visant à convaincre General Motors de conserver l'usine d'assemblage de Boisbriand.

DENIS ARCAND

En 1992, l'usine d'assemblage General Motors de Boisbriand a produit plus de 192 000 voitures. GM licenciait des milliers de travailleurs américains en fermant des usines improductives, mais les 3000 employés de l'usine québécoise avaient le vent dans les voiles.

Le 1^{er} septembre 2002, à moins d'un miracle, General Motors fermera définitivement son usine d'assemblage automobile à Boisbriand. L'usine aura produit environ 57 000 voitures à sa dernière année, un quart de sa capacité.

Outre les 1400 emplois qui restent aujourd'hui et qui sont condamnés, c'est un pan de l'infrastructure industrielle québécoise qui tombe. Après l'échec de l'usine d'assemblage Renault à Saint-Bruno durant les années 70, puis la très courte incursion de Hyundai à Bromont, la fermeture de General Motors à Boisbriand a quelque chose de final, comme une troisième prise au baseball.

Comment fermer une usine

C'est triste à dire, mais GM commence à avoir le tour de fermer des usines. La compagnie a dû en fermer beaucoup : depuis les années 80, 200 000 emplois chez GM ont disparu aux États-Unis et au Canada.

La raison invoquée par General Motors cette fois n'en était pas une. « Nous fermons l'usine de Boisbriand parce que nous n'avons pas de nouveau

modèle à y assembler », a dit la présidente de GM-Canada, Maureen Kempston-Darkes, présentant la décision comme une fatalité résultant de ses ventes en baisse et de sa surcapacité d'assemblage.

Mais si GM n'a rien pour Boisbriand, c'est parce que depuis deux ans, elle choisit de mettre tous ses nouveaux modèles ailleurs, en Ontario ou aux États-Unis, où elle investit à coups de milliards (d'autres modèles sont attendus d'ici quelques mois). Fermer une usine au Québec, plutôt qu'aux États-Unis, est un choix, pas une fatalité.

Une compagnie a le droit de décider ce qu'elle ferme et ce qu'elle garde.

Mais GM n'a pas mis en cause le mérite des travailleurs (M^{me} Kempston-Darkes l'a dit en entrevue à *La Presse*), qui étaient assez bons et polyvalents pour que plusieurs systèmes et procédures d'assemblage novateurs soient essayés et raffinés à Boisbriand avant d'être transplantés dans d'autres usines.

Et plusieurs économistes disent que GM a fermé son usine la moins coûteuse à faire tourner en Amérique du Nord (après ses usines du Mexique).

GM a déjà mieux servi ses actionnaires en d'autres temps difficiles. En 1991, obligée de fermer une usine aux États-Unis, GM a choisi celles d'Arlington, au Texas, et Willow Run, au Michigan, et les a carrément mis en concurrence : le syndicat de chaque usine a éla-

boré un plan de concessions et chaque maire et gouverneur d'État a monté un bouquet d'incitatifs financiers. GM a tout comparé dans les deux usines : coûts unitaires de production, relations avec le syndicat, productivité, qualité du travail et coût de l'investissement à faire dans l'usine choisie.

Arlington a gagné, Willow Run a fermé en 1992.

Le directeur et les syndiqués de Boisbriand, avec les élus gouvernementaux, n'ont pas eu une occasion du genre. S'ils ont eu une adversaire, on ne l'a pas su. Quoi qu'il en soit, leur faisceau de propositions et d'incitatifs n'ont pas convaincu GM.

Il est difficile de ne pas avoir l'impression que GM avait perdu intérêt en Boisbriand depuis longtemps et que la décision était à peu près prise d'avance. Posez la question aux gars qui travaillent sur la chaîne de montage. Ou à leurs élus syndicaux. Ou aux politiciens qui ont travaillé le dossier.

GM n'annonce rien avant de devoir le faire : elle ne montre ses cartes à personne avant d'être obligée de dévoiler son jeu. Juste au cas où quelque chose arriverait qui changerait la donne.

Mais il y avait pas mal de signes avant-coureurs.

GM a aboli le poste de son unique porte-parole francophone pour le Québec il y a plus de cinq ans. À la place, GM a pris un porte-parole à contrat fourni par le cabinet de publicité qui conçoit ses cam- >

À l'achat de 4 pneus d'hiver
MICHELIN^{MD} Alpin^{MD} obtenez
une trousse de survie
MICHELIN^{MD}
GRATUITEMENT!

Offre valable du 15 octobre au 11 novembre 2001



CONCOURS
Plein la VUE!

Plus... Courez la
chance de GAGNER
un de nos PRIX SONY!

Respecte les exigences de l'A.C.I.C.*
d'adhésion dans la neige
*Association canadienne de l'industrie du caoutchouc



4x4 ALPIN^{MD}

Pneu d'hiver conçu spécialement pour votre véhicule utilitaire sport

Gomme unique à base de silice qui conserve sa flexibilité sous les températures les plus froides
Garantie de satisfaction 30 jours[†]



ARCTIC^{MC} ALPIN^{MD}

Pneu d'hiver haut de gamme

Adhérence optimale sur la glace
Garantie de satisfaction 30 jours[†]



PILOT^{MD} ALPIN^{MD}

Pneu d'hiver haute performance (indice de vitesse H)

S'adapte parfaitement aux véhicules de classe mondiale
Garantie de satisfaction 30 jours[†]

* Arctic^{MC} Alpin^{MD}, Pilot^{MD} Alpin^{MD}, 4x4 Alpin^{MD}
Cette offre s'applique uniquement à l'achat de 4 pneus MICHELIN^{MD} Alpin^{MD}. Valeur au détail de la trousse de survie MICHELIN^{MD}: 75\$. Jusqu'à épuisement des stocks. Aucun achat requis pour participer au concours « Plein la Vue! ». Règlement disponible chez les détaillants participants et sur le site www.michelin.ca. * Pour plus d'information voir le manuel du propriétaire MICHELIN^{MD}.

Voyez votre détaillant autorisé MICHELIN^{MD}
avant le 11 novembre 2001!

www.michelin.ca



Parce que les pneus, c'est important.[™]

LES LEÇONS DE GM

pagnes publicitaires (la politique de *La Presse* est de poser ses questions à GM-Canada à Os-hawa ou à GM Corp. à Detroit).

GM a annoncé en 1999 qu'elle commanditerait le Festival Juste pour rire, une bonne façon d'identifier la compagnie à autre chose qu'une usine fermée. GM a donné un million à l'Université du Québec à Chicoutimi. GM a annoncé en grande pompe l'arrivée d'un sous-traitant au Québec.

Pourquoi fermer l'usine de Boisbriand et pas une autre ?

Il y a trois ans, Richard Fournier, alors président du syndicat de l'usine, avait dit craindre que la décision de GM se fasse sur des considérations protectionnistes, les syndicats américains exigeant des fermetures au Canada. La présidente de GM-Canada affirme que ce n'est pas le cas. « Moi, je pense que c'est exactement ce qui s'est passé », a récemment dit M. Fournier.

GM, un géant qui rapetisse

Mais il y a au moins une chose qu'on peut croire parmi les raisons invoquées par GM pour fermer son usine de Boisbriand. Quand la présidente de GM-Canada, Maureen Kempston-Darkes dit que les affaires vont mal, on peut la croire.

General Motors, un des géants industriels du XX^e siècle, a exercé durant les années 50 et 60 un degré de domination sur le marché américain qu'on ne reverra sans doute jamais. Au milieu des années 50, GM régnait avec plus de 60 % du marché nord-américain. Mais sa bureaucratie, son arrogance, son manque d'écoute des consommateurs, lui ont coûté cher. Le dicton informel de GM était alors : « On ne veut pas être les meilleurs. On veut juste être les plus gros. »

L'arrivée des concurrents européens durant les années 60, puis japonais, et maintenant coréens, ont grugé ses parts de marché.

Cette chronique ne vous lancera pas trop de statistiques par la tête, mais juste pour cette fois, voici quelques chiffres et quelques dates. Ils illustrent combien les problèmes, qui ont causé la fermeture de Boisbriand, s'inscrivent dans l'une des glissades les plus spectaculaires de l'histoire commerciale mondiale.

En 1962, GM a fabriqué 50,7 % de tous les véhicules vendus en Amérique du Nord.

Sa part de marché est tombée à 43,1 % en 1983, puis à 38,5 % en 1986. Quand le plancher des 40 % a été défoncé, la direction de GM est entrée dans une phase de déni collectif : en janvier 1987, lorsque des analystes de Wall Street ont prédit que la part de marché passerait sous les 35 % avant la fin de l'année, le président Jim McDonald les a accusés en pleine réunion des actionnaires « d'avoir fumé de l'opium ».

GM a terminé 1987 avec une part de marché de 34,7 %.

Les années 80 ont été épouvantables pour GM, qui a eu souvent l'air incompétent avec ses voitures à l'allure carrée qui roulaient carré. GM continua à appeler son usine « Sainte-Thérèse » des années après qu'un remaniement de la carte municipale l'eut placé dans la nouvelle municipalité de Boisbriand. Quel symbole ! On avait l'impression que GM ne savait même pas où était son usine !

Les années 90 ont vu GM régler de nombreux problèmes, au prix d'efforts acharnés. La glissade a ralenti mais n'a pas cessé. La part de marché de GM en Amérique du Nord a défoncé le plancher de 30 % vers 1998. La compagnie continue de sortir des designs de nouveaux modèles décevants, comme l'invendable Aztek. Sa part de marché est probablement autour de 27 % ou 28 % aujourd'hui.

Tout ça veut dire que GM a trop d'usines, ça tout le monde le savait. Quand la présidente de GM-Canada est venue à Montréal annoncer la fermeture de l'usine québécoise, elle a avoué que GM a une surcapacité de production d'un million de véhicules par année.

La plupart des analystes prédisent depuis deux ou trois ans que GM fermera de deux à six usines, parmi la trentaine qu'elle a encore en Amérique du Nord. L'usine de Boisbriand, avec ses Camaro et Firebird, deux dinosaures de plus en plus impopulaires, était une cible facile.

D'autant plus que le Québec est la province canadienne où GM a la plus faible part de marché, et où les nouveaux concurrents coréens — qui font mal à GM — font les progrès les plus rapides.

Que faire maintenant ?

Le syndicat TCA et le pre-

mier ministre Bernard Landry feront une tentative de la dernière chance à Detroit, et les Travailleurs canadiens de l'automobile auront, en théorie, une dernière chance de défendre l'usine lors des négociations nationales de septembre 2002.

Mais l'avenir de l'industrie automobile au Québec semble être les pièces et les sous-systèmes, particulièrement dans le domaine des métaux légers, aluminium et magnésium. General Motors affirme encourager ses sous-traitants à venir s'installer au Québec pour profiter de l'expertise locale dans ces métaux et des tarifs d'électricité bon marché. « On a même organisé une journée du Québec à Detroit, pour mettre les représentants du Québec en contact avec nos sous-traitants », a dit Tacey Wakefield, la vice-présidente aux affaires corporatives de GM-Canada.

Le métallurgiste norvégien Raufoss est en train de s'établir ici pour mouler des pièces de freins en aluminium, forte d'un contrat de 10 ans avec GM. M^{me} Kempston-Darkes affirme que d'autres sous-traitants du genre s'en viennent.

Et Luc Desnoyers, le directeur des TCA pour le Québec, rêve depuis des années d'une usine de pièces à côté de chaque aluminerie du Québec. GM a l'air intéressée. Ses concurrents pourraient l'imiter. Effectivement, il est bête que les constructeurs automobiles paient, dans le prix des fournisseurs, le coût de refondre l'aluminium québécois dans des usines de pièces en Ontario ou dans le Midwest américain.

Pourquoi ne pas couler l'aluminium en fusion directement dans des usines de pièces juste à côté des alumineries ?

GM a versé un million à la chaire de métallurgie de l'Université du Québec à Chicoutimi pour financer ses recherches sur la transformation de l'aluminium dite « de première coulée ».

Il reste que GM a beau jeu de dire qu'elle trouve que le Québec a un avenir radieux dans le domaine des pièces en métaux légers comme l'aluminium et le magnésium. Ça revient à dire : vous avez un bel avenir dans les jobs à 17 ou 20 \$ de l'heure. Les jobs d'assemblage à 30 \$/h, le temps supplémentaire à gogo, la retraite après 30 ans, c'est en Ontario.

Spinelli ajoute 4 titres à son portefeuille.



La I35, la nouvelle berline de luxe



La Q45, la berline haute performance de luxe



La G20, la berline sport de luxe



La QX4, le véhicule utilitaire sport de luxe



Propulser vers le futur INFINITI

Ergonomie, fonctionnalité, puissance et performance. Ce sont là quatre valeurs sûres bien représentatives de la gamme complète des véhicules Infiniti que Spinelli est fière d'offrir à sa clientèle et à la population de l'ouest de l'île de Montréal.

La concession Infiniti Nissan a été complètement réaménagée pour offrir une gamme de services intégrés afin de combler tous les besoins sans cesse grandissants de sa clientèle.

Spinelli, une entreprise établie depuis 1922, attribue sa réussite non seulement à la qualité des véhicules offerts mais surtout à la qualité de son service.

SPINELLI INFINITI

345, boul. Brunswick
(face au Centre Fairview) Pointe-Claire
514 697-5222 1 888 697-9141

SPINELLIauto.com

2894864A

Les frais de transport et de préparation: incontournables, variables et négociables

Est-ce par transparence ou simplement parce qu'ils n'ont aucune idée du prix de leurs produits que les constructeurs d'automobiles imposent encore et toujours des frais dits de transport et de préparation? À une certaine époque, la direction canadienne d'Infiniti (la marque de luxe de Nissan) se targuait d'avoir aboli ces frais, mais ce ne fut qu'une question de temps avant qu'elle les impose à son tour.

Aux États-Unis, ces frais sont inclus dans le prix. Pas au Canada. Les frais de transport représentent le coût pour acheminer votre future acquisition de l'usine jusqu'au concessionnaire. Au Canada, ces frais sont généralement uniformisés d'un océan à l'autre. Ainsi, une fois sortie de Boisbriand, une Camaro coûte 850 \$ en frais de transport une fois arrivée à Montréal, Toronto ou Vancouver. Par contre, les frais de transport d'une Camaro ne sont pas les mêmes qu'une Tracker (assemblée en Ontario), ni d'une Aztek assemblée, elle, au Mexique. Si pour General Motors la distance n'a pas d'importance, l'espace

occupé par ses véhicules sur un camion-remorque, lui en a.

Au concessionnaire revient «l'odieuse» de nous refiler la facture (qu'il a eu à acquitter lorsque le véhicule lui a été livré). À ce montant s'ajoutent parfois des frais de préparation. C'est-à-dire ce qu'il en coûte pour rendre le véhicule impeccable avant que son nouveau propriétaire en prenne livraison. Il lui faut débarrasser le véhicule de ses éléments de protection (feuilles de plastique, graisse, etc.) utilisés durant le transport, puis l'astiquer. Il vérifie le niveau de tous les liquides et s'assure que toutes les commandes fonctionnent correctement. La préparation peut prendre jusqu'à trois heures. Certains constructeurs insistent pour que le concessionnaire suive une procédure d'inspection très détaillée. En retour, ils remboursent souvent la totalité sinon une partie de ces frais au concessionnaire. Et c'est ici que vos talents de négociation entrent en jeu, car ces frais sont sans doute incontournables et variables, mais ils sont aussi négociables.



Les frais de transport sont en général uniformisés d'un bout à l'autre du Canada.

Discoverer M+S

Cooper

AVERTISSEMENT
IL PEUT ÊTRE NÉFASTE DE CONDUIRE UN VÉHICULE 4x4 SANS LES NOUVEAUX DISCOVERER M+S.

L'humiliation subi par les conducteurs de véhicule 4 x 4 que l'on retrouve embourbés lors de la première neige, peu laisser des séquelles psychologiques irréversibles.

DISPONIBLE CHEZ LES DÉTAILLANTS SUIVANTS

Les Pneus Daniel
Piedmont, (450) 277-3870

Les Aligements B.M. Inc.
St-Agathe, (819) 326-7337

Garage Uniko Inc.
Ile Bizard, (514) 626-8323

Centre de L'Auto René Doyon
St-Léonard, (514) 725-9336

Les Pneus Grand Prix
Montréal, (514) 376-3081

Pneus & Mécanique St-Laurent
Montréal, (514) 948-4800

Les Entreprises de Gestions GES
Ile Perrot, (514) 453-3830

F. Choquette & Fils Inc.
Ste-Sabine, (450) 293-5011

Les Pneus Premier Choix
Fabreville, (450) 963-2114

La vente se poursuit,
mais ça ne durera pas...
Mettez vite la main sur
L'atTraction intégrale!

Vente étoile



OUTBACK



FORESTER



LEGACY



IMPREZA

- ★ FINANCEMENT SUR PLACE
- ★ MODÈLES EN INVENTAIRE SEULEMENT
- ★ TOUS LES PRIX AFFICHÉS
- ★ POUR UN TEMPS LIMITÉ

Joliette Subaru
Joliette
(450) 755-1055

Subaru Auto Centre
Montréal
(514) 937-4235

Subaru de Laval
ADM Automobiles
(450) 668-6041

Subaru des Sources
Dollard des Ormeaux
(514) 683-3880

John Scotti Subaru
Saint-Léonard
(514) 725-6777

Subaru Rive-Sud
Greenfield Park
(450) 465-3200

Carrefour Subaru Auto
Sainte-Rose, Laval
(450) 625-1114

Subaru Repentigny
Repentigny
(450) 585-9950
(514) 891-9950

Caron Subaru
Valleyfield
(450) 371-8511

Concept Automobiles
Granby
(450) 372-2007

Subaru Ste-Agathe
Ste-Agathe-des-Monts
(819) 326-1600
1 800 463-1600

Lachute Subaru
Brownsburg
(450) 562-0262

Subaru St-Hyacinthe
Saint-Hyacinthe
(450) 773-5262
(514) 332-0062

Subaru St-Jérôme
Saint-Jérôme
(450) 476-6165

 **SUBARU**
L'atTraction intégrale^{MD}

www.subaru.ca

À l'assaut de la génération Y

NADINE FILION
collaboration spéciale

Ils ont peut-être les cheveux vert fluo, un anneau au bout de la langue et des tatous outrageux sur la fesse gauche, mais ce sont néanmoins eux que visent les constructeurs automobile.

À première vue, on peut s'étonner que tant d'efforts de marketing soient dirigés vers des acheteurs qui, pour la plupart, n'obtiendront leur permis de conduire que dans quelques années. Nés entre 1977 et 1994, ces jeunes sont les dignes membres de la génération montante : la génération Y. Et ils représentent rien de moins que le quart de la population en Amérique du Nord.

« Les jeunes constituent le plus important marché que l'on ait connu — plus important encore que celui des baby-boomers. Son potentiel est ahurissant », déclare Chris Theodore, vice-président du segment voiture chez Ford pour l'Amérique du Nord.

Le mot d'ordre est clair : attirons-les dès maintenant afin de s'assurer leur loyauté... à vie. « Le passé nous a démontré que lorsqu'on attire un jeune acheteur au sein de notre famille et qu'on le traite bien, il est plus facile de le garder avec nous que d'attirer un autre consommateur », rapporte Richard



Photo ALAIN ROBERGE, La Presse ©

Maintenant à l'âge de réaliser ses rêves, Simon Jetté, un étudiant, a craqué pour la Golf Gin 1995.

Wagoner Jr, chef de la direction de GM.

On a bien senti le phénomène au dernier North American International Auto Show de Detroit. La plupart des constructeurs ont présenté au moins un modèle « cool », « dynamique » ou encore « actif » s'adressant spécifiquement aux jeunes.

Il n'y a pas que les véhicules qui tentent de se faire « cool » ; les techniques de marketing s'y appliquent aussi. On les affine

chez les uns comme chez les autres. Internet est souvent au cœur de la stratégie. Ford a lancé un site où l'on peut magasiner des articles tout ce qu'il y a de plus essentiel à la vie de tous les jours — tels des vêtements griffés pour animal domestique, bien sûr.

De son côté, GM a mis au point le site *Mon premier véhicule* qui renseigne le futur consommateur sur sa première location ou son premier achat. On y trouve une table simplifiant le

calcul des paiements mensuels et un « mannequin » automobile modifiant son apparence au gré des couleurs qu'on lui attribue.

Toyota a été parmi les premiers de l'industrie à s'intéresser au segment jeunesse. Selon le constructeur japonais, quatre millions d'adolescents atteindront annuellement l'âge de conduire d'ici 2010 en Amérique du Nord.

Il n'en fallait pas plus pour que Toyota mette sur pied Ge-

nesis, une division strictement réservée à ce marché et à qui l'on doit déjà le coupé Celica, la compacte Echo et le tout nouveau Matrix. Des rumeurs font par ailleurs état de la création d'une bannière distincte entièrement dédiée aux jeunes.

La grande question : est-ce que ces derniers répondront à l'appel ?

Une chose est certaine, les acheteurs de demain seront exigeants. « Ils constituent la génération de consommateurs la plus sophistiquée qui soit, soutient Roberto Rossi, de Seminal, firme spécialisée dans la recherche et la communication non traditionnelles. Non pas parce qu'ils possèdent l'intelligence suprême, mais parce qu'ils sont tombés dans la soupe dès leur naissance. »

Depuis qu'ils ont vu le jour, ils sont bombardés de messages publicitaires. Télévision, journaux, radio et magazines, Internet, voire affiches placardées dans les toilettes de l'école... Rien ne leur est épargné. Et plus rien ne les impressionne ; ils ont tout vu — ou presque.

Afin d'attirer leur attention, les constructeurs doivent faire preuve d'imagination et d'innovation, tout en prenant soin de demeurer authentiques. « Ces jeunes détiennent un détecteur de foutaise très sophistiqué, rapporte M. Rossi. La pire chose, c'est de donner l'impression de vouloir les viser. » >

10 LA PRESSE MONTRÉAL LUNDI 22 OCTOBRE 2001

www.michelin.ca

* Arctic^{MD} Alpin^{MD}, Pilot^{MD} Alpin^{MD}, 4X4 Alpin^{MD}. Cette offre s'applique uniquement à l'achat de 4 pneus MICHELIN^{MD} Alpin^{MD}. Valeur au détail de la trousse de survie MICHELIN^{MD}, 75 \$. Jusqu'à épuisement des stocks. Aucun achat requis pour participer au concours Plein la Vue. Règlement disponible chez les détaillants participants et sur le site www.michelin.ca.

MICHELIN
Parce que les pneus, c'est important.^{MD}

Plus... Courez la chance de GAGNER un de nos PRIX SONY!

Disponible chez votre membre le plus près de chez-vous

Sur notre site web www.president.qc.ca ou en composant (514) 381-8665 ou 1-800-361-5892

LES VÉHICULES PRÉFÉRÉS DE LA GÉNÉRATION Y

Les véhicules préférés des jeunes

Surtout, ne pas tous les placer dans le même panier. Car certains sont « techno », d'autres sont « high-tech », d'autres encore « hard core ». Plus souvent qu'autrement, ils n'ont en commun que leur âge. Très individualistes, ils veulent se démarquer des autres, être à l'avant-garde des leurs.

Lorsque viendra pour eux le temps de se procurer un véhicule, sans doute ne voudront-ils rien entendre de la mini-fourgonnette à bord de laquelle ils ont pratiquement grandi. Ils demanderont néanmoins un véhicule pratique et polyvalent, à l'intérieur suffisamment généreux pour y glisser leur planche à neige, leur vélo de montagne ou leur sac de hockey.

Qui plus est, ils souhaiteront une conduite et des performances dynamiques, une consommation d'essence minimale, un design reflétant leur style de vie — mais pas celui du voisin — et un coût d'acquisition très très abordable...

Bref, comme dans toute autre chose, ces jeunes veulent tout, tout de suite et pour presque rien par-dessus le marché.

Bien heureux sera le constructeur automobile qui relèvera le défi... et qui saura prévoir le jour où ces jeunes clients, se transformant en adultes, abandonneront chevelure vert fluo, boucle de langue et tatous sur la fesse gauche !<

SUBARU IMPREZA WRX 2002

SUBARU a finalement exporté jusqu'en Amérique du Nord sa surdouée Impreza WRX. Avec un moteur turbocompressé de 227 chevaux sous le capot et le légendaire système de traction intégrale de Subaru, le véhicule ne manque pas d'exciter les amoureux de rallye et de performances. Encore faut-il en avoir les moyens : 35 000 \$, plus taxes. La somme se trouve hors de portée de la plupart des bourses étudiantes, il va sans dire. Mais un nouveau propriétaire nous confiait que son arrivée au club de golf cet été a immanquablement attiré les jeunes qui s'y trouvaient. Ceux-ci n'hésitaient pas un instant à délaissier les Mercedes et autres luxueuses allemandes afin de mieux admirer le bolide. Imaginez maintenant leur réponse à la question : « Quelle est la voiture de vos rêves ? »

TOYOTA MATRIX PONTIAC VIBE

TOYOTA ET Pontiac ont joint leurs efforts afin de concevoir un véhicule qui se fait mi-voiture et mi-utilitaire : le Matrix chez le constructeur japonais et le Vibe chez l'Américain. Ces deux nouveaux modèles, dont



La Mazda Protegé 5

la sortie est prévue en 2003, ont spécifiquement été conçus pour les jeunes automobilistes. À commencer par la version plus sportive du Matrix, qui proposera le moteur 1,8 litre de la Toyota Celica GT-S (180 chevaux) et une transmission manuelle à six rapports. Pontiac n'est pas en reste puisqu'il a fait la promotion du Vibe... lors de la tournée Vans Wraaped Tour, le festival nord-américain du punk !

PONTIAC AZTEK

PONTIAC a bien tenté sa chance auprès des jeunes en lançant il y a un peu plus d'un an l'Aztek, qu'il a qualifié de véhicule le plus polyvalent de la planète. Malheureusement,

l'apparence de l'Aztek en a repoussé plus d'un (la version 2002 comporte déjà quelques modifications d'ordre esthétique). Son prix aussi, qui se fixe au-delà des 30 000 \$ si l'on opte pour la traction intégrale (Versatrack) et l'option camping (tente et matelas gonflable). Au moins, le constructeur américain a-t-il osé jouer la carte de la différence...

FORD FOCUS

À LA FOIS pour son prix, sa variété de modèles (à hayon, berline, familiale ou « break ») et son look européen, la Ford Focus fait fureur. Les jeunes sont particulièrement visés par les versions surdouées de la

compacte trois portes telles la « Street Edition » et, peut-être un jour sur nos routes, la « SVT » (pour Special Vehicle Team). Ne restera plus qu'à se procurer les pièces d'après-vente tels les ailerons, les enjoliveurs de roue, le volant sport et les pédales d'aluminium afin de personnaliser son acquisition ! La Volkswagen Golf et la Honda Civic, les deux véhicules les plus populaires auprès des jeunes amateurs « d'after-market », n'ont qu'à bien se tenir !

MAZDA PROTEGÉ 5 MAZDA MP3

AVEC SA Protegé 5 et sa MP3, Mazda n'aurait pu miser plus dans le mile. Le premier véhicule connaît un succès retentissant depuis son arrivée sur le marché au début de l'été. Rien de surprenant si l'on tient compte de son espace intérieur, son moteur dynamique, sa faible consommation d'essence, sa fiabilité (après tout, il s'agit d'une japonaise) et son petit prix (19 000 \$ de base). Le second véhicule, en édition limitée (uniquement 85 au Québec), peut se targuer d'être le premier à proposer de série un lecteur de disques MP3. À cela s'ajoute un amplificateur de basses dissimulé dans le coffre arrière... Au volant de la petite Mazda bleu électrique, même les plus âgés ont l'impression de retrouver leur jeunesse !

Votre MARCHAND-CONSEIL UNIPNEU

État des routes Bell

Bell Mobilité (sans frais) #2363
(514) 284-2363
Ailleurs au Québec 1 877 393-2363
www.mtq.gouv.qc.ca

www.unipneu.com

TIRAGE
d'une cuisine de rêve
d'une valeur de 5 000 \$.

Passez nous voir pour plus de détails.

ENTRE LA ROUTE ET VOUS...

ULTRA GRIP ICE

GOOD YEAR

- Durabilité et maniabilité supérieures
- Semelle unidirectionnelle pour traction supérieure sur la neige et la glace

(Jusqu'au 31 octobre 2001)

Rabais instantané de 40 \$ à l'achat de 4 pneus

UNIPNEU PNEUS TOUCHETTE inc.

8910, boul. Saint-Laurent, Montréal
(une rue au nord du Métropolitain)
Tél. : (514) 381-1846

www.pneustouchette.com

FREINS PHH

ALIGNEMENT GE Capital Gestion de Véhicules

SILENCIEUX ASSOCIATES FLEET SERVICES

AMORTISSEURS fOSS

BRIDGESTONE

FIRESTONE

DUNLOP

GOOD YEAR

MARSHAL

TRELLI

AVON

Pneus Kelly

TOYO

YOKOHAMA

Fier de s'associer à la campagne sur la sécurité routière en conditions hivernales du ministère des Transports du Québec.

Des conseils en rafale

ÉRIC LEFRANÇOIS
collaboration spéciale

Combien d'automobilistes ont encore la fâcheuse habitude de ne pas fermer la commande des essuie-glaces avant de couper le contact du moteur ? Pourtant, l'expérience enseigne que cet oubli fréquent fait sauter le fusible du moteur des essuie-glaces ou pire, grille le moteur lui-même. En effet, au moment de remettre le contact, les balais peuvent être coincés dans la neige ou la glace, ce qui fera inutilement forcer le moteur. Voici d'autres trucs.

Essuie-glace (bis)

Vaut-il mieux remplacer les balais d'essuie-glace avant l'arrivée de l'hiver ? Pourquoi pas, puisqu'on peut ainsi, à peu de

frais, augmenter considérablement la visibilité. En revanche, sachez que les essuie-glaces modernes ont relégué aux oubliettes ceux, recouverts d'un gros caoutchouc, qu'on disait être, à une certaine époque, conçus expressément pour la saison froide.

Ô paresse !

Êtes-vous de ceux qui, trop pressés ou inconscients, prennent la route sans se soucier de retirer l'encombrante robe blanche dont se pare leur voiture après une chute de neige ? D'un coup de balai, on dégage partiellement le pare-brise, les kilomètres et le vent se chargeront du reste. Allez, un petit effort, balayez les surfaces vitrées, découvrez les phares, les feux arrière, le toit et le coffre. Et n'oubliez pas la plaque

d'immatriculation, sans quoi les forces de l'ordre pourraient vous coller une contravention.

Dégivrage et chauffage

Certains automobilistes sont tellement préoccupés par la mise au point de leur véhicule qu'ils en oublient parfois le confort. À titre d'exemple, avez-vous songé à vérifier le bon fonctionnement du système de chauffage et du dégivreur de la lunette ?

Dans le cas de la chaufferette, rien de plus simple : vous n'avez qu'à la faire fonctionner pour constater son rendement. Dans le cas du dégivreur, ce n'est pas toujours évident. Assurez-vous à tout le moins que les raccords sont bien branchés et que les éléments (oui, les petites lignes) ne sont pas sectionnés ou endommagés. >



Photo ROBERT SKINNER, La Presse ©

Vaut-il mieux remplacer les balais d'essuie-glace avant l'arrivée de l'hiver ? Pourquoi pas, puisqu'on peut ainsi, à peu de frais, augmenter considérablement la visibilité.

Éliminez les yeux pochés!



Dr Conrad Kavalec a aidé ses clients à éliminer ces poches disgracieuses au moyen d'une **PROCÉDURE SIMPLE.**

CHIRURGIE ESTHÉTIQUE AU LASER DES YEUX ET DES PAUPIÈRES

Conrad C. Kavalec
M.D., F.R.C.S. (C), D.A.B.O.
Ophtalmologiste

1414, rue Drummond : (514) 842-2983

Réservez tôt pour votre "party" de Noël

Le restaurant du Vieux-Port est réputé pour ses 8 magnifiques salles à manger avec pistes de danse, foyers et les mémorables réceptions des années passées.



Pour obtenir des précisions ou visiter nos salles :
Tél. : (514) 866-3175
Télec. : (514) 866-6171

Chaque vendredi et samedi soir, venez souper et danser aux rythmes fascinants du duo acclamé **Goldie & Dr. Stax**

Réervations :
(514) 866-3175
39, rue St-Paul Est, Vieux-Montréal
www.restaurantduvieuxport.com



Stationnement à l'arrière disponible



à partir de

= 53,40 \$*

Un [●] c'est tout !

5500 PAPINEAU [514] 521-5500

www.alex.ca

* Voir détails en magasin

DES CONSEILS EN RAFALE

Pour bien commencer votre journée

Pour connaître d'heureux démarrages, à quelle température et pour combien d'heures devez-vous brancher le chauffe-moteur de votre véhicule? Si vous avez répondu: lorsque le mercure atteint -10 degrés Celsius et pour une durée de deux à trois heures, vous n'avez plus d'excuse pour arriver en retard au bureau.

Soyez allumé

La gadoue accumulée réduit l'efficacité des phares de votre véhicule et empêche la chaleur de se disperser, réduisant ainsi leur longévité.

En cas de panne

Quand survient une panne, même les plus consciencieux sont parfois pris au dépourvu. Prenez soin de garnir votre coffre à bagages d'un balai à neige, d'une bonne provision

de lave-glace, de plaques anti-dérapantes, d'un sac de sable, d'une pelle, de câbles de survoltage, de feux de Bengale, d'un contenant à essence vide, d'une lampe de poche (n'oubliez pas les piles), de fusibles de rechange, d'outils et d'une trousse de premiers soins. Tous ces articles devraient être facilement accessibles, convenablement rangés et solidement arrivés.

Additifs et essence

Nombre d'automobilistes estiment qu'il vaut mieux utiliser de l'essence Super au cours de la saison hivernale afin d'assurer des démarrages au quart de tour. « Faux! » de dire les manufacturiers et les professeurs de mécanique automobile. Hiver ou pas, les automobilistes devraient toujours opter pour le type d'essence recommandée par le fabricant. Autre petit

conseil: maintenez le réservoir d'essence au moins à moitié plein, sans quoi il peut se former de la condensation dans le réservoir, ce qui risque de geler les conduits. Quant aux additifs, ils demeurent recommandés surtout lorsque le véhicule séjourne régulièrement dans un garage chauffé ou dans un stationnement souterrain.

Lave-auto

L'hiver, le plaisir de voir la carrosserie de son auto briller sous les rayons du soleil est de courte durée, car la gadoue et les abrasifs s'empresseront de gâcher la fête au bout de quelques kilomètres. Par contre, il s'avère important de laver son véhicule durant la saison froide, pour débarrasser la carrosserie du sel et des autres agents corrosifs qui y adhèrent et risquent de l'endommager sérieusement. Par conséquent, favorisez les établissements >



Photo ROBERT SKINNER, La Presse ©

Chaque automobiliste utilise une quantité industrielle de lave-glace durant la période hivernale.

LES SPÉCIALISTES EN BMW

Préservez la sécurité, la fiabilité et le plaisir de conduire votre BMW peu importe son âge.

Spécialistes en systèmes électroniques et mécaniques. Service personnalisé et courtois. L'atelier est muni d'équipement: scanner, analysateur

LES SERVICES EXCLUSIFS B.M.
5329, rue Rivard
Montréal
(514) 279-7219

2988543

!... Panique 0
Un grand défi devenu réalité

Grâce à une méthode naturelle, redonner santé à votre chevelure

- Émission hebdomadaire à CKVL pendant 3 ans
- Soins capillaires personnalisés: homme et femme
- Approche santé globale: santé, alimentation, stress
- 10 ans d'expertise capillaire et de succès

Santé Capillaire (514) 289-9762
Personne avertie, personne gagnante
Réagissez maintenant!

Ne courez pas les greffes!
Stoppez la perte, renforcez votre chevelure, récupérez les cheveux perdus partout où la racine est encore vivante.

2993172

MICHELIN *Parce que les pneus, c'est important.*

PILOT^{MD} ALPIN^{MD}

- Pneu d'hiver haute performance (indice de vitesse H)
- S'adapte parfaitement aux véhicules de classe mondiale
- Garantie de satisfaction de 30 jours
- Respecte les exigences de l'A.C.I.C.* d'adhérence dans la neige

MICHELIN *Parce que les pneus, c'est important.*

ARCTIC^{MD} ALPIN^{MD}

- Pneu d'hiver haut de gamme
- Adhérence optimale sur la glace
- Garantie de satisfaction de 30 jours
- Respecte les exigences de l'A.C.I.C.* d'adhérence dans la neige

CENTRE DE PNEUS BOISSELLE INC.
Mécanique générale
8997, boul. Pie IX
Montréal
(514) 329-5467

Docteur DU PARE-BRISE
Démarreurs à distance
Vitres et accessoires d'auto
8993, boul. Pie IX
(514) 325-6573

Association canadienne de l'industrie du caoutchouc

2987871

LA PRESSE DE L'AUTO

DES CONSEILS EN RAFALE

qui vous proposent d'asperger généreusement d'eau le châssis et les puits de roue.

Lave-glace

Chaque automobiliste utilise une quantité industrielle de lave-glace durant la période hivernale. Par la force des choses, nous recherchons les meilleurs prix et n'attachons que peu d'importance aux marques. Pourtant, il existe des différences réelles entre les divers produits offerts sur le marché.

Avant de faire des provisions, prenez donc le temps de bien lire les étiquettes. Il arrive fréquemment que l'on offre des liquides peu performants à rabais sans rien mentionner de leurs caractéristiques.

Scène de nudité

À défaut de pouvoir colorer l'égratignure apparue sur la carrosserie de votre véhicule, il

est recommandé d'appliquer une légère couche de gelée de pétrole aux endroits où le métal est à nu et d'attendre l'arrivée des beaux jours...

Règle de conduite

La règle numéro 1 de la conduite hivernale, c'est d'exécuter une seule manoeuvre à la fois. À l'approche d'une courbe, par exemple, on doit d'abord freiner en ligne droite de manière à ralentir, puis relâcher la pédale de frein pour permettre au véhicule de s'introduire dans le virage à une vitesse constante, et enfin, une fois sorti du virage, appuyer de nouveau progressivement sur l'accélérateur.

Pour la route

Fixez l'obstacle à éviter, c'est la meilleure façon d'aller à sa rencontre. Ne perdez donc jamais la route des yeux.<



Photo ROBERT SKINNER, La Presse ©

Prenez soin de garnir votre coffre à bagages d'un balai à neige, d'une bonne provision de lave-glace, de plaques antidérapantes, d'un sac de sable, d'une pelle, de câbles de survoltage, de feux de Bengale, d'un contenant à essence vide, d'une lampe de poche (n'oubliez pas les piles), de fusibles de rechange, d'outils et d'une trousse de premiers soins.

Votre MARCHAND-CONSEIL UNIPNEU



www.unipneu.com

**Ultra Grip Ice**

Très heureux sur la glace!

(jusqu'au 31 octobre 2001)

**Rabais instantané
de 40 \$ à l'achat
de 4 pneus**

BRIDGESTONE

Firestone

DUNLOP

GOODYEAR

MARSHAL

PIRELLI

**PNEUS
AVON**

Pneus Kelly

TOYO

YOKOHAMA

**Eagle Ultra Grip**

La performance en hiver!

(jusqu'au 29 décembre 2001)

**Rabais instantané
de 60 \$ à l'achat
de 4 pneus**

**Kelly Snowtrakker**

Québécois pure neige!

P145/80R12

À partir de **51⁹⁵ \$**

• Service d'entreposage disponible

Desjardins

2220, avenue Benny
N.D.G.

Tél. : (514) 489-8245

**Bibliothèque
et Archives
nationales**

Québec 

La Presse

22 octobre 2001

Page X15 manquante

Le style reprend sa place sous les projecteurs

Trop concentrés à se livrer bataille sur le sentier de la technologie et de la qualité, les constructeurs d'automobiles en sont venus à reléguer le style au second plan. Inévitablement le paysage automobile est devenu aussi monotone qu'un jour de pluie. Maintenant que la technologie et la qualité ne permettent plus de dissocier un véhicule d'un autre, le style est appelé, de nouveau, à jouer le premier rôle.

ÉRIC LEFRANÇOIS
collaboration spéciale

Au cours des vingt dernières années, l'industrie a rarement

su créer l'émotion», admettent les stylistes rencontrés par *La Presse* ces derniers mois.

Pourtant, l'industrie de l'automobile semblait entrer à recu-

lons dans le troisième millénaire. En effet, ces dernières années, plusieurs marques ont fait un clin d'oeil au passé, copiant les vieux best-sellers. Réservoir d'inspiration à sec, constructeurs prisonniers de leur patrimoine ou encore en attente de nouveaux développements technologiques ou législatifs ? Il y a un peu de vrai dans tout cela!

Quels sont les critères que vous jugerez déterminants lorsque viendra le temps d'acquiescer votre prochain véhicule ? Le prix, sans l'ombre d'un doute. La fiabilité, assurément. Et le style alors ? Pas important, dites-vous. Aujourd'hui peut-être, mais demain ? Plusieurs constructeurs considèrent que

l'apparence sera plus que jamais le critère déterminant pour vendre des véhicules. Autrefois, les consommateurs attachaient beaucoup d'importance à la technologie. Maintenant, ils accordent de l'intérêt au caractère distinctif de la carrosserie.

Dire que dans les années 60, on imaginait la voiture de l'an 2000 sans roues et avec de larges ailes. C'était du délire, mais assurément une vision du futur. Aujourd'hui, on reproche à plusieurs stylistes de trop regarder en arrière. Une approche rassurante qui permet au constructeur (ou serait-ce au consommateur ?) de garder ses repères en ce nouveau siècle.

Les stylistes préparent pourtant depuis longtemps leur tra-

vail. Déjà certains produits portent en eux quelques éléments esthétiques qui vont se répéter et évoluer comme la calandre et les phares.

Plusieurs stylistes tentent de conjuguer le passé au présent. Ou sont-ils prisonniers de l'héritage de la marque ? Quoi qu'il en soit plusieurs analystes leur reprochent d'utiliser trop souvent le papier calque. C'est le cas de la New Beetle et de la Microbus chez Volkswagen, mais également de la Mini (BMW) et de la Thunderbird qui repique plusieurs éléments visuels de l'originale. Ou encore de la Maybach, une mégalimousine que Mercedes produira d'ici quelques mois et dont l'habitacle est bourré >

C'EST ENCORE MIEUX
QUAND C'EST
MEILLEUR!
CHEZ

Metro
NISSAN

LASALLE

8686, Newman (coin Dollard)
366-8931

À seulement 10 minutes
du Centre-Ville
www.autometro.com

319\$
/mois*

0\$ Acompte
disponible

Transport et préparation inclus!

LE MIEUX C'EST D'EN PROFITER!

• Transmission automatique • Ensemble électrique • Radio AM/FM/CD
• Assistance routière 24 h • Siège du conducteur à 8 réglages • Freins à disque aux 4 roues • Moteur 2,5 L de 175 chevaux • Climatiseur

4,8% financement
à l'achat!**

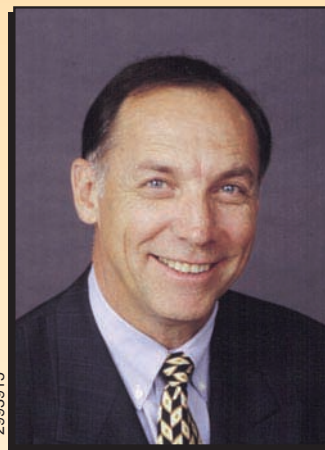


TOUJOURS PLUS LOIN.

* Location de 48 mois pour l'Altima 2.5 S 2002 (T4RG7Z AE00). Acompte ou échange équivalent de 1 995 \$. Limite de 24 000 km par année avec 0,10 \$/km extra. Premier versement et dépôt de garantie équivalent à un versement mensuel (toutes taxes incluses) requis à la livraison. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Sur approbation du crédit. ** Taux de financement de 4,8 % à l'achat pour les termes jusqu'à 36 mois. Offre d'une durée limitée. Le modèle illustré est à titre indicatif seulement. TOUJOURS PLUS LOIN et le logo NISSAN sont des marques de commerce de Nissan.

2994868

Hommage à Tom Banks



2993915

M. Tom Banks, président
de Kenworth Montréal

La Corporation des Concessionnaires d'Automobiles de votre région regroupe également des membres concessionnaires de camions lourds, comme Kenworth Montréal, dont M. Tom Banks en est le président depuis maintenant 10 ans. M. Banks œuvre dans l'industrie du camion lourd depuis 32 ans. Il a fait ses premiers pas à l'usine Kenworth de Ste-Thérèse, aujourd'hui Paccar, au contrôle des inventaires puis des achats, pour ensuite devenir directeur de l'usine durant 5 ans. Il accepte le poste directeur régional pour l'Est du Canada où il s'occupe de toutes les concessions Kenworth de l'Ontario à Terre-Neuve. Il revient à Ste-Thérèse en 1987, à nouveau comme directeur de l'usine, et c'est en 1991 qu'il prend en charge la concession Kenworth de Montréal. M. Banks siège également sur le conseil d'administration de la Corporation des Concessionnaires d'Automobiles de Montréal (CCAM) en plus de faire partie du comité de la Fondation de la CCAM.

Monsieur Banks consacre beaucoup de temps et d'énergie dans une cause qu'il prend vraiment à cœur. Il est vice-président du conseil d'administration de la Fondation Marie-Robert depuis 3 ans. Cet organisme, dirigé par Mme Marie Robert, elle-même victime d'un sévère traumatisme crânien il y a quelques années, a pour objectif d'assurer une source permanente de financement pour la recherche sur les traumatismes crâniens. Il avait été sensibilisé à cette cause alors qu'il visitait l'organisme au nom de la Fondation de la CCAM, qui a ce moment, étudiait la possibilité de s'impliquer financièrement. Son implication avec la Fondation Marie-Robert ne se résume plus uniquement qu'à des campagnes de levées de fonds. Il est très actif au niveau de l'octroi de bourses de recherches sur le sujet, comme par exemple, avec l'Université de Montréal. Il fait bénéficier à l'organisme de son expérience et de son réseau de contacts. Il se dit très heureux et reconnaissant à la vie d'être en bonne santé et d'avoir une grande fille également en bonne santé. C'est pourquoi il aime s'impliquer bénévolement dans des organismes qui viennent en aide à la société.

ccal LA CORPORATION
DES CONCESSIONNAIRES
D'AUTOMOBILES DES LAURENTIDES

CCAA
Corporation des Concessionnaires
d'Automobiles du Richelieu inc.

LA CORPORATION
DES CONCESSIONNAIRES
D'AUTOMOBILES
de Montréal inc.

RETOUR EN STYLE

même nom dans les années 30.

Différentes sources d'inspiration

Les constructeurs disent : « Nous devons purifier l'esprit de nos stylistes. » C'est d'ailleurs pour ce faire que la direction de Honda, par exemple, les a invités à étudier l'histoire de la firme et à dresser un parallèle avec le développement de l'humanité. Bizarre ? Alors que dire de la société Mazda qui dit avoir développé sa thématique « harmonie des contrastes » en observant des lacs, des déserts et même du cristal. Et Toyota s'assure que les stylistes recrutés n'aiment pas ses produits actuels.

Plusieurs observateurs de l'industrie soutiennent que le style automobile s'oxygénera aussitôt que de nouvelles technologies (fiabiles et abordables) feront leur apparition. Par exemple, l'élimination des rétroviseurs extérieurs au profit de caméras vidéo ou encore la disparition des poignées de portes permettront d'affiner les flancs de la voiture de demain. Réalité ou science-fiction ? Déjà, les nouveaux systèmes d'éclairage offrent plus de liberté aux stylistes dans la partie avant du véhicule.

Ainsi, ils sont de moins en moins esclaves d'une forme de phare déterminée (ronde ou carrée) et ont ainsi le champ libre pour innover et les positionner, comme le fait actuellement Cadillac, à la verticale.

Fini le trou noir

L'esthétique automobile va au-delà des lignes de la carrosserie. On redécore aussi l'habitacle pour créer une atmosphère « nouvelle » en favorisant par exemple un contraste entre les couleurs extérieures et intérieures pour éviter l'effet « trou noir » quand on regarde l'habitacle de l'extérieur. Des formes et des couleurs nouvelles bien sûr, mais aussi un petit clin d'oeil au passé avec le retour du nickel et parfois d'éléments structurels (ou décoratifs) qui rappellent parfois les cabines de pilotage des voitures de course d'antan.

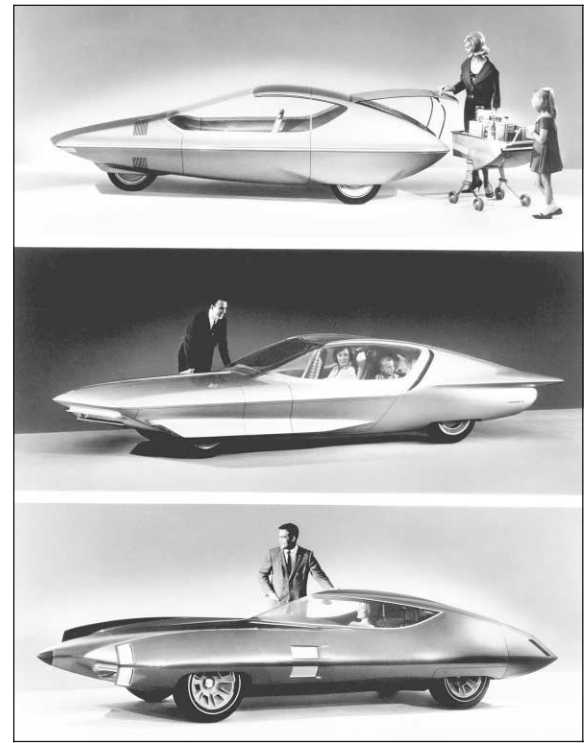
Après avoir d'abord songé à réintroduire la transmission automatique à boutons-poussoirs, la firme BMW a développé le système iDrive pour déraciner le levier de vitesses de la console centrale en vue de la reboiser d'accessoires comme un poste d'accès à Internet.

Les capots s'ouvrent sur le style

Nos attentes en matière d'esthétique automobile se limitent généralement aux lignes de la carrosserie et à l'aménagement de l'habitacle. Elles s'appliquent rarement à l'harmonie des formes et des couleurs qui se cachent sous le capot. Et pourtant, après avoir été des années durant la chasse gardée des ingénieurs, ce dernier s'ouvre de plus en plus aux créateurs.

La convergence des ingénieurs et des stylistes en ce qui a trait à la conception et à l'aménagement du compartiment moteur est encore toute récente. Jusqu'ici, on ne voyait pas toujours la nécessité d'investir temps et argent à rendre plus jolie une antichambre aussi rarement visitée, si ce n'est par une ancienne génération d'automobilistes qui n'hésitaient pas à y bricoler toutes les fins de semaine. Au nom de l'accessibilité, de l'aérodynamisme et de la technologie, le rôle des stylistes s'est toutefois peu à peu élargi pour les inciter à mettre un peu d'ordre (et d'harmonie) sous le capot.

Pour plusieurs stylistes, le dessin des composantes mécaniques est l'un des défis les plus captivants de l'heure puisque le moteur et ses composantes constituent, pour >



Dire que dans les années 60, on imaginait la voiture de l'an 2000 sans roues, avec de larges ailes. C'était du délire, mais assurément une vision du futur. Aujourd'hui, on reproche à plusieurs stylistes de trop regarder en arrière.

Allez-vous pouvoir me suivre cet hiver?

Assistance routière disponible chez tous ces bons détaillants.

HANKOOK
PNEU / TIRE

DISTRIBUTEURS HANKOOK

Les Pneus Sabourin
Lachute, (450) 562-6273

Les Entreprises Maurice Guay
Lasalle, (514) 365-5005

Beudry & Fils
Joliette, (450) 756-4040

Les Pneus Médé
Vaudreuil, (450) 455-4015

Les Pneus Daniel
Piedmont, (450) 277-3870

D.K. Pneus & Services
Laval, (450) 669-3141

DeGrand Pneus Inc.
Joliette, (450) 755-1000

Pneus & Alignement Laval
Duvernay, (450) 661-1682

Les Automobiles Michel Mayer
St-Augustin, (450) 475-8891

Pneus & Mécanique St-Laurent
Montréal, (514) 948-4800

Les Pneus Premier Choix
Fabreville, (450) 963-2114

23949143

certain consommateurs, la carte de visite d'une automobile et doit par conséquent satisfaire aux exigences esthétiques.

Au cours des 15 dernières années, les stylistes n'ont cessé de faire valoir leurs mérites auprès des ingénieurs, qui ne recouraient jadis à leurs services que pour enjoliver le bloc-moteur et ses organes visibles. On les sollicite désormais beaucoup plus tôt, soit dès les premières étapes de la conception, afin de chercher des solutions tangibles aux exigences techniques imposées par les ingénieurs, tout en y mettant, il va sans dire, une touche d'esthétique. Cette nouvelle ère de collaboration était inévitable. Depuis plus d'une décennie, le compartiment moteur des véhicules se comprime avec l'arrivée de nouveaux accessoires de confort, dispositifs de sécurité et mesures antipollution. Le rôle des dessinateurs a d'abord été de veiller à organiser l'espace disponible de manière à démêler cet enchevêtrement de fils et de boîtiers de plastique. Puis, ce faisant, ils ont étudié des solutions susceptibles d'avoir des répercussions favorables sur la fiabilité et la qualité d'ensemble de l'auto. En effet, disent-ils, lorsque le compartiment moteur devient un fouillis complet, on multiplie les risques de pannes attribuables à des com-

posantes peu protégées ou mal intégrées.

La première étape franchie par l'ensemble des constructeurs a été de codifier l'emploi de couleurs ou d'utiliser des symboles clairs pour identifier les différents organes nécessitant un entretien périodique. La seconde étape a consisté à réorganiser complètement l'espace moteur tout en gardant à l'esprit la nécessité de rendre les pièces maîtresses plus accessibles. Le réservoir de lave-glace en est un exemple. Qui n'a pas déjà tempêté sur l'emplacement ou sur la forme du réservoir difficile à remplir sans arroser généreusement ses chaussures ou des éléments du moteur? Et que dire de la jauge de niveau d'huile, dont l'accès nous oblige fréquemment à retrousser nos manches et à nous salir malgré tout? Mais comme plusieurs prototypes présentés au cours des dernières années le laissent entrevoir, les stylistes masquent aujourd'hui partiellement ou totalement le compartiment moteur, ne laissant à la vue et à la portée de l'utilisateur que les instruments nécessaires à la vérification des différents niveaux de liquide.

Rien d'étonnant, dans cette perspective, à ce que tous les stylistes rêvent de voir disparaître les capots pour mieux exposer leurs « oeuvres » ! >



Le dispositif iDrive de BMW a permis aux stylistes de BMW de créer une atmosphère nouvelle à bord de la Série 7 où les accessoires considérés indispensables par les automobilistes occupent les premières loges.

INFO-CORPO

LE RÔLE D'UN CONCESSIONNAIRE DE VÉHICULES NEUFS DANS L'ÉCONOMIE LOCALE

Les PME jouent un rôle de plus en plus important dans notre économie. Parmi les entrepreneurs et administrateurs de ces entreprises, on remarque que les concessionnaires d'automobiles et de camions lourds contribuent grandement à l'expansion économique de la majorité des localités de la province.

Au total, on trouve près de 950 franchises d'automobiles et de camions lourds au Québec. Bien que ce nombre soit important, il faut tout de même noter que le démarrage d'une concession demande un investissement assez impressionnant. En effet, pour commencer l'exploitation d'un tel commerce, environ 4 M \$ sont nécessaires afin de couvrir notamment les frais de base pour le terrain, les bâtiments, les divers équipements, les pièces et les véhicules.

Administrer une concession exige un fond de roulement de 400 000 \$. Au seul chapitre des salaires, le concessionnaire verse annuellement au-delà d'un million à une trentaine d'employés en moyenne, les plus gros concessionnaires employant plus d'une centaine de personnes.

Par ailleurs, le concessionnaire moyen vend au-delà de 450 véhicules neufs et environ 200 véhicules usagés par année. Pour leur part, les quelques 850 concessionnaires membres de la Corporation des Concessionnaires d'Automobiles du Québec, fractionnée en 10 corporations régionales, vendent ainsi plus de 25 % des véhicules neufs au Canada, ce qui constitue une valeur estimée à environ 9 milliards de dollars.

Enfin, soulignons que le concessionnaire franchisé perçoit pour le gouvernement tout près d'un milliard en taxe de vente du Québec (TVQ) et que, tous ensemble, les concessionnaires québécois versent chaque année approximativement 30 M \$ à la Commission de la santé et de la sécurité du travail (CSST), environ 35 M \$ assurance-emploi et plus de 30 M \$ au Fonds des services de santé.

2993551

ccal LA CORPORATION
DES CONCESSIONNAIRES
D'AUTOMOBILES DES LAURENTIDES

CCAA
Corporation des Concessionnaires
d'Automobiles du Richelieu inc.

**LA CORPORATION
DES CONCESSIONNAIRES
D'AUTOMOBILES
de Montréal inc.**

Augmentez son espérance de vie!



Le meilleur traitement antirouille complet sur le marché.
Un traitement annuel DURA TECH assurera à votre véhicule une valeur de revente plus élevée. La solution propre, efficace et économique.



MONTREAL
(514) 374-4430
5040, boul. Métropolitain E.

PIERREFONDS
(514) 696-7878
16051, boul. Pierrefonds

RIVE-SUD
(450) 678-0502
4300, ch. de Chambly

DURA TECH... Un investissement payant et intelligent!

Traitement complet à l'huile à partir de 66,95\$ (+taxes)



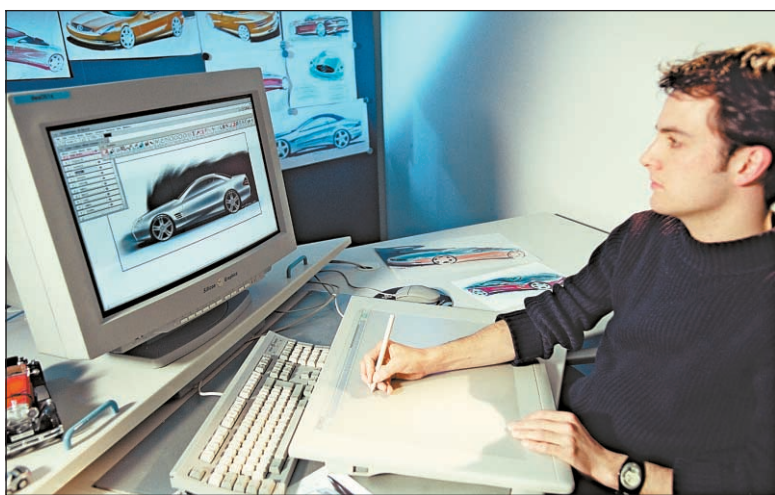
Les capots aussi s'ouvrent au design après être longtemps demeurés la chasse gardée des ingénieurs.

Style mondial

Ces formes et ces couleurs ne sortiront pas toutes nécessairement de la Californie, la Mecque du design, où nombre de constructeurs érigent des studios de style. En fait, l'un des seuls intérêts de la Californie, c'est la température. Un climat dont tout le monde rêve. Mais il y a tout de même des racines historiques puisque cet État est le berceau des carrossiers américains. Plus important encore, plusieurs personnes considèrent ce coin de pays comme l'état-baromètre de l'Amérique tout entière en matière de style et de couleurs. Il y a aussi le Art Center de Pasadena, véritable temple du design... Autant de facteurs ayant contribué à la réputation de la Californie. Une réputation aujourd'hui surfaite pensent plusieurs stylistes. Ils considèrent cet État bien conservateur depuis quelques années et ils pensent que Shanghai et Hong Kong pourraient

nous surprendre dans un avenir prochain.

Qu'importe d'où émergeront ces nouvelles tendances, le défi ultime est le même : définir les formes et les couleurs dans un contexte global tout en tenant compte de la génération montante qui n'a apparemment pas un intérêt aussi marqué pour les automobiles, d'une part, et de certaines réalités régionales, d'autre part. Après avoir risqué des couleurs aussi étranges que « aubergine », « safran » et « améthyste », les constructeurs reviennent à des teintes plus classiques. Dans le sud des États-Unis, par exemple, les consommateurs ont un faible pour les couleurs légères comme le beige et le blanc parce qu'il fait chaud. Pourtant, au Mexique où il fait encore plus chaud, le noir fait fureur à l'intérieur comme à l'extérieur. C'est un symbole de réussite et de pouvoir. Preuve que de couleurs, on ne discute pas. <



Maintenant que la technologie et la qualité ne permettent plus de dissocier un véhicule d'un autre, le style est appelé à jouer le premier rôle.

Deux programmes pour une gestion **responsable** des pneus hors d'usage **au Québec**

Outre le droit environnemental de 3 \$ perçu à l'achat de pneus neufs, aucun autre montant ne peut être exigé par le détaillant pour prendre en charge les pneus dont le consommateur veut se départir au moment où il procède au changement de ses pneus.

3 \$ qui font du chemin

La période du changement des pneus bat son plein. Qu'advient-il alors des vieux pneus laissés chez le détaillant, étant désormais bannis des lieux d'entreposage ou d'élimination ? Grâce au droit environnemental de 3 \$ perçu auprès du consommateur à l'achat de pneus neufs, RECYC-QUÉBEC en prend charge. Ces vieux pneus sont, en

Les « vieux pneus » sont aujourd'hui à la base d'une industrie qui compte une quinzaine d'entreprises de transformation des pneus et emploie plus de 400 personnes. Un succès enviable sur la scène internationale.

majorité, envoyés au recyclage et transformés en de nombreux produits utiles : tapis à usages multiples utilisés dans les centres sportifs, clubs de golf, gymnases et autres, asphalte caoutchouté, joints d'étanchéité pour regards d'égout, garde-boue, roues pour machinerie agricole et autres revêtements de sols, butoirs, barrières et socles de panneaux de sécurité routière, panneaux insonorisants et autres. L'industrie québécoise du recyclage des pneus hors d'usage est en plein essor ; en effet, 80% de ses produits sont maintenant exportés, contribuant ainsi à mettre en valeur le savoir-faire québécois.

Le développement d'une nouvelle industrie québécoise

Depuis 1993, plus de 26 millions de pneus hors d'usage ont été traités au Québec grâce aux programmes mis sur pied par RECYC-QUÉBEC. Le *Programme québécois de gestion intégrée des pneus hors d'usage* vise à traiter les 6,5 millions de pneus hors d'usage rebutés annuellement. Il permet de favoriser le développement de l'industrie de la mise en valeur

En 2000, 5,4 millions de pneus ont été récupérés gratuitement auprès de quelque 8 570 points de récupération.

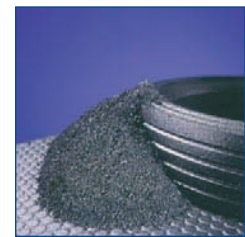


Photo: Royal Mat

de ces pneus et de financer leur transport vers les installations de recyclage et de valorisation. Le *Programme de vidage des lieux d'entreposage de*

pneus hors d'usage au Québec 2001-2008 vise à vider et à mettre en valeur les 25 millions de pneus entreposés au Québec au cours du dernier siècle. RECYC-QUÉBEC compte vider l'ensemble des petits lieux d'entreposage de pneus hors d'usage (50 000 pneus et moins) d'ici la fin de l'automne et les autres lieux d'ici 2008.



Tapis fabriqué à partir de pneus hors d'usage

Au Québec, 83% des pneus rebutés annuellement sont récupérés par RECYC-QUÉBEC. De ce nombre, 75% sont recyclés, le reste valorisé.

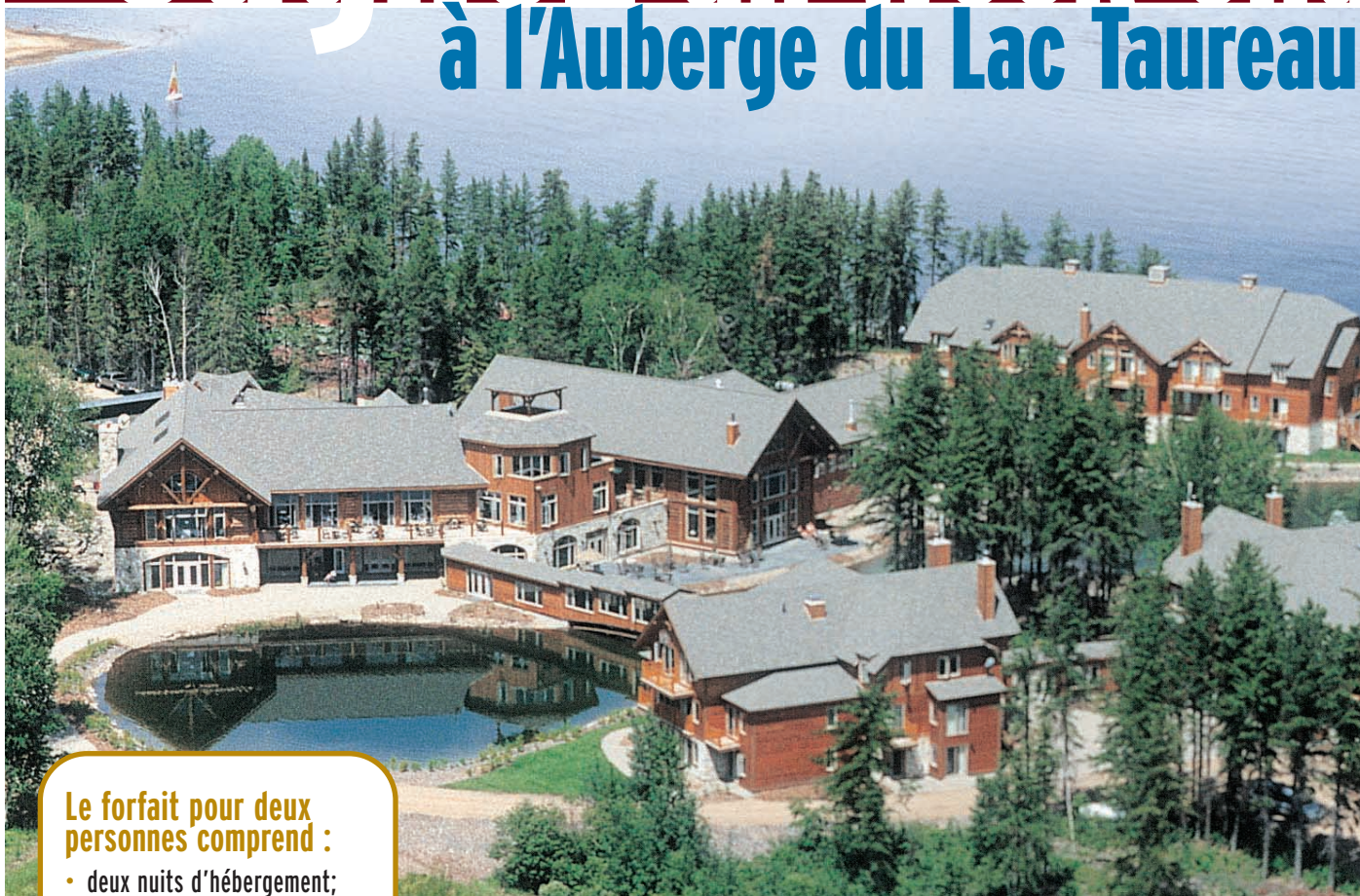
La gestion des pneus hors d'usage au Québec... une belle réussite collective.

Pour information :

1-800-807-0678 (sans frais)
(514) 351-7835 (région de Montréal)
www.recyc-quebec.gouv.qc.ca
communications@recyc-quebec.gouv.qc.ca



Gagnez un week-end de rêve à l'Auberge du Lac Taureau



Le forfait pour deux personnes comprend :

- deux nuits d'hébergement;
- trois repas par jour;
- accès aux nombreuses activités saisonnières offertes par le centre de villégiature.

Une valeur de 1 200 \$

Le gagnant recevra également huit laissez-passer pour assister à la soirée Gala VIP du Salon International de l'Auto de Montréal 2002.

Une valeur de 1 560 \$

Retournez ce coupon dûment rempli à :

Concours La Presse de l'auto, La Presse, C.P. 11054, Succursale Centre ville, Montréal H3C 4Z1

Nom : Prénom : Âge :

Adresse : App. :

Ville : Code postal :

Tél. (rés.) : Tél. (travail) :

Courriel :

Nom de mon représentant automobile :

Nom de mon concessionnaire :

Faites parvenir votre coupon avant 14h, le 2 novembre prochain, heure et date du tirage.

Règlements disponibles à **La Presse**. Les fac-similés ne sont pas acceptés.

La valeur totale approximative du prix offert est de 2 960 \$.

La date de réservation à l'Auberge du Lac Taureau peut varier selon les disponibilités.

PLUS

Inscrivez le nom de votre représentant automobile et de votre concessionnaire sur le coupon de participation et recevez en plus :

un certificat cadeau de 200\$ échangeable chez votre concessionnaire lors de votre prochaine mise au point.



LA CORPORATION DES CONCESSIONNAIRES d'AUTOMOBILES de Montréal inc.

La nuit, tous les chats ne sont pas gris

Une route. La nuit. Votre regard scrute la chaussée. Vous maintenez votre attention avec peine. Dans ces conditions défavorables à la vision, vos phares sont vos seuls alliés. Eux seuls percent l'obscurité. Avec plus ou moins de bonheur puisque selon des données américaines récentes, plus de la moitié des accidents de la route surviennent la nuit.

De 1919, année où Léon Cible a commencé la fabrication de phares en série, à nos jours, le système d'éclairage des autos a peu progressé, en Amérique du moins. À qui la faute? Les législateurs américains et canadiens ont leur part de responsabilités puisqu'ils ont en quelque sorte mis un frein au développement des phares craignant que s'ils devenaient trop puissants, ils éblouiraient les autres automobilistes, compromettant leur propre sécurité. Pour preuve, ce n'est qu'au début des années quatre-vingt que l'Amérique du Nord a au-

torisé l'utilisation des phares halogènes, soit vingt ans après leur apparition en Europe.

Pour y voir plus clair

Deux systèmes d'éclairage sont présentement offerts sur le marché. L'un fonctionne à l'halogène, l'autre au xénon (bi-xénon). Ce dernier s'offre généralement en option (coût : 1500 \$ à 2500 \$) et presque exclusivement sur des véhicules de prestige. BMW a été le premier constructeur à installer ces ampoules sur ses modèles de Série 7 et 8 en 1991. Depuis plusieurs constructeurs lui ont emboîté le pas en dotant certains de leurs modèles de ces faisceaux lumineux bleutés.

Il faut surtout retenir qu'en dépit de sa luminosité supérieure, le phare au xénon ne provoque aucun effet d'éblouissement sur les conducteurs venant en sens inverse. De plus, il a une durée de vie plus longue que le phare à halogène. Par contre, son coût de remplacement est beaucoup



Les phares au xénon sont généralement offerts en option et presque exclusivement sur des véhicules de prestige.

plus cher (un peu plus de 1000 \$ sur certains modèles) et il ne fonctionne qu'en mode de route (lire sur les « hautes »). Lacune aujourd'hui résolue avec l'apparition des phares bi-xénon.

Précision utile : il est impossible de modifier le système

d'éclairage d'une auto pour passer de l'halogène au xénon.

À défaut de pouvoir compter sur des phares au xénon, il faut faire avec les modèles à halogène. Et il faut savoir qu'ils ne naissent pas tous égaux, certains éclairant mieux que d'autres. De mauvais phares li-

mitent le champ de vision à 100 mètres, de bons phares portent à plus de 150 mètres. Sur la route, cette différence se mesure en terme de sécurité et de fatigue visuelle.

Peu efficaces les phares halogènes? Surtout s'ils sont déréglés. Dans ce cas, ils peuvent avoir des conséquences désagréables, voire dangereuses, aussi bien pour vous que pour les automobilistes qui vous croisent. S'ils sont déréglés de seulement un degré vers le bas, on divise par 10 leur efficacité à 50 mètres. Un degré vers le haut et vous éblouissez dix fois plus le conducteur venant vers vous.

D'où l'importance de les faire ajuster correctement (hauteur et largeur) par un technicien qualifié. Comment savoir s'ils sont déréglés? C'est le cas si vos phares éclairent plus haut que le couvercle du coffre de la voiture qui vous précède ou que l'éclairage est plus timide d'un côté que de l'autre.



Deux concessions Mini au Québec

Contrairement à ce que nous avons annoncé dans notre précédente livraison, les produits Mini (sortie prévue au printemps prochain) seront distribués au Québec par deux concessionnaires et non pas quatre. Il s'agit de Canbec BMW et BMW Laval.

VÉHICULES D'OCCASION



BMW D'OCCASION CERTIFIÉES™ Programme de protection jusqu'à 6 ans ou 120 000 km. Liste de vérification exhaustive en 87 points. Garantie de remboursement avant 5 jours ou 300 km. Assistance routière 24 heures. Certificat gratuit pour vidange d'huile/entretien.

2001 BMW X5



noir cosmos, 25 000 km, groupe sport, P2327, \$72 000

2001 BMW 540ia



Bleu orient, 2 000 km, sac à ski. Appuie-bras, groupe sport, P2155-A. 74 900 \$

2000 BMW MZ3



Bleu Estoril, 16 000 km, toit souple, P2295. 55 900 \$

1998 BMW M-3



Argent titanium, 35 000 km, roues type M. Système audio Signature, 211056A. 49 900 \$

1997 BMW M3



Noir cosmos, 91 000 km, aileron arrière (sport). Groupe Intempéries, 211067A. 37 900 \$

1998 BMW 528i



noir cosmos, 65 000 km, groupe sport, P2282 \$35 600

2000 BMW 528i



argent titanium, 33 000 km, groupe sport, P2325, \$49 900

2000 BMW 323



Noir jet, 22 000 km, automatique, toit souple. Système audio Harmon Kardon, groupe sport, P2266. 50 900 \$

1998 BMW 740i



Noir jet, 58 000 km, phares Xenon, système audio Hi-Fi, P2215, 52 900 \$.

BMW Canbec

4090, rue Jean-Talon Ouest, Montréal • (514) 731-7871
Visitez notre site : www.bmwcanbec.com



Le plaisir de conduire™

En ville, c'est **PIE-IX 2000**, le seul et unique Chrysler **POUR** les usagés



2996977

9350, boul. Pie-IX au nord du Métropolitain

Garantie par le fabricant. Reconditionnement. Assistance routière. Service à travers l'Amérique.

VÉHICULES D'OCCASION
CERTIFIÉS
(514) 327-9000

CARAVAN 99 et 00
À partir de
14 950\$ ou 249\$/mois
0\$ COMPTANT DISPONIBLE

CARAVAN 98
Tout équipée. À partir de
10 950\$ ou 219\$/mois
0\$ COMPTANT DISPONIBLE

NEON LE 00-001
00 / **11 950\$ ou 199\$/MOIS**
01 / **12 950\$ ou 245\$/MOIS**
0\$ COMPTANT DISPONIBLE

NEON 98 Aut., climatiseur ou 5 rapports
7 950\$ ou 169\$/MOIS
8 950\$ ou 189\$/MOIS
ACHAT 60 MOIS 0\$ COMPTANT DISPONIBLE

595\$ frais de gestion, préparation, applicables. Détails en magasin.

CIRRUS 00
Tout équipée
209\$/mois

SEBRING LX 01
6 cyl. tout équipée
16 950\$ ou 289\$/mois
0\$ COMPTANT

NISSAN ALTIMA 98 GXE
Garantie
259\$/mois

TOYOTA ECHO 01
AUT. CLIMATISEUR
249\$/mois
0\$ COMPTANT

SEPHIA KIA 00
Automatique
199\$/mois
0\$ COMPTANT

GRAND CHEROKEE LTD 98
449\$/mois
LOCATION 36 MOIS

ACCENT 01
169\$/mois
0\$ COMPTANT

INTREPID 00 ES
16 950\$

CONCORDE LX 99
Garantie
299\$/mois
0\$ COMPTANT

JEEP TJ 98
2 toits
16 950\$

CIRRUS LX 00
Garantie
13 950\$
0\$ COMPTANT

SEBRINZ LX 01
4 cyl. tout équipée
15 950\$ ou 259\$/mois
0\$ COMPTANT DISPONIBLE

GR CHEROKEE 98 LAREDO
21 900\$

TOYOTA COROLLA 01
Automatique
269\$/mois
0\$ COMPTANT

SATURN SLI 98
Automatique
189\$/mois
0\$ COMPTANT

NISSAN SENTRA 98
5 rapports, clim.
199\$/mois

ACCENT 01
Automatique
179\$/mois
0\$ COMPTANT

INTREPID 99
Tout équipée
14 950\$ ou 239\$/mois

Taux disponible **7,9%** sur toutes les Neon 98, 99 et 00
Taux disponible **6,9%** sur toutes les Intrepid

DUVAL Auto.com

Un monde automobile à découvrir sur la Rive-Sud



DUVAL VOLKSWAGEN
(450) 679-0890

1999 Volkswagen Jetta



Noir, 4 cylindres, 4 portes, 5 rapports, freins ABS, antivol, radiocassette, garantie, groupe électrique, vitres teintées, stock no 4715, 78 000 km, 19 995 \$

1999 Volkswagen Jetta



Rouge, 4 cylindres, 4 portes, 5 rapports, freins ABS, climatiseur, radiocassette, groupe électrique, stock no 4734, 75 000 km, 17 995 \$

1995 Volkswagen Cabrio



Blanc, 4 cylindres, 2 portes, 5 rapports, climatiseur, radiocassette, roues en aluminium, convertible, automatique, stock no 73345, 135 000 km, 15 495 \$

2001 Volkswagen Golf



Bleu, 4 cylindres, 2 portes, freins ABS, antivol, climatiseur, radiocassette, groupe électrique, stock no 4754, 18 500 km, 19 950 \$

1999 Volkswagen Golf



Vert, 4 cylindres, 4 portes, 5 rapports, radiocassette, stock no U4688, 77 000 km, 13 995 \$

1997 Volkswagen Jetta GT



Noir, 4 cylindres, 4 portes, 5 rapports, aileron, antivol, radiocassette, roues en aluminium, vitres teintées, stock no 4692A, 43 000 km, 15 995 \$

DUVAL TOYOTA
(450) 655-2350

1999 Toyota Tercel



Verte, 4 cylindres, 4 portes, automatique, aileron, antivol, radiocassette, D.C., balance de garantie 5 ans 100 000 km, glaces teintées, stock no 9583, 52 000 km, 12 995 \$

1999 Toyota Tercel



Grise, 4 cylindres, 4 portes, 5 rapports, radiocassette, stock no A1364A, 50 000 km, 12 995 \$

1998 Toyota Camry LE



Prune, 4 cylindres, 4 portes, automatique, freins ABS, antivol, climatiseur, démarreur à distance, radiocassette, balance de garantie 5 ans 100 000 km, régulateur de vitesses, groupe électrique, stock no B2038A, 44 000 km, 17 795 \$

2000 Toyota Corolla



Blanche, 4 cylindres, 4 portes, automatique, antivol, climatiseur, radiocassette, balance de garantie 5 ans 100 000 km, régulateur de vitesses, groupe électrique, stock no 9317, 37 000 km, 17 295 \$

1992 Dodge Colt



Noire, 4 cylindres, 2 portes, automatique, démarreur à distance, radiocassette, stock no A1308A, 10 000 km, 4 295 \$

1995 Honda Civic



Rouge, 4 cylindres, 2 portes, 5 rapports, sport, radiocassette, stock no 9588A, 88 000 km, 7 495 \$

DUVAL MAZDA
(450) 449-7929

1997 Mazda Protegé SE



Beige, 4 cylindres, 4 portes, 5 rapports, climatiseur, radiocassette, balance de garantie, stock no 7882, 72 790 km

1998 Mazda B2500



Noire, 4 cylindres, 2 portes, automatique, radiocassette, stock no 7869, 44 649 km

2000 Volkswagen Golf GTI VR6



Orange, 6 cylindres, 3 portes, 5 rapports, sport, antivol, climatiseur, cuir, radiocassette, D.C., balance de garantie, sièges chauffants, toit ouvrant, groupe électrique, stock no B2100A, 31 515 km

1998 Honda Civic CX



Bleue, 4 cylindres, 3 portes, 5 rapports, balance de garantie, stock no 7889, 38 583 km

1999 Honda Civic DX



Grise, 4 cylindres, 2 portes, 5 rapports, radiocassette, balance de garantie, stock no A2633A, 53 919 km

1999 Volkswagen Jetta TDI



Verte, 4 cylindres, 4 portes, 5 rapports, antivol, climatiseur, radiocassette, balance de garantie, régulateur de vitesses, sièges chauffants, groupe électrique, vitres teintées, stock no A9094A, 57 109 km.

LUNDI 22 OCTOBRE 2001
MONTREAL
LA PRESSE
22



COMPLEXE DE L'AUTO RIVE-SUD



PARK AVENUE

1998 BMW 328



Argent, 6 cylindres, 2 portes, 5 rapports, freins ABS, antivol, climatiseur, cuir, radiocassette, balance de garantie, toit ouvrant, groupe électrique, stock no P0792, 70 000 km.

2996688_10

1997 BMW, 318 is



Noire, 4 cylindres, 2 portes, 5 rapports, climatiseur, radiocassette, roues en aluminium, toit ouvrant, groupe électrique, stock no P0796A, 43 500 km.

2996688_3

1998 BMW, 328 i



Argent, 6 cylindres, 4 portes, 5 rapports, climatiseur, cuir, radiocassette, D.C., roues en aluminium, groupe électrique, stock no P0789, 32 000 km.

2996688_1

1999 BMW, 328 i



Argent, 6 cylindres, 4 portes, automatique, climatiseur, cuir, radiocassette, D.C., roues en aluminium, toit ouvrant, groupe électrique, stock no P0801, 29 000 km.

2996688_2

2000 BMW, Z3, 2,8 I



Grise, 6 cylindres, 2 portes, 5 rapports, climatiseur, cuir, radiocassette, D.C., roues en aluminium, groupe électrique, stock no P0775, 28 000 km.

2996688_5

1998 BMW, 328 cabriolet



Noire, 6 cylindres, 2 portes, 5 rapports, climatiseur, radiocassette, régulateur de vitesses, roues en aluminium, groupe électrique, stock no P0760, 70 500 km.

2996688_6

8755, boul. Taschereau
(450) 445-4555



Audi PARK AVENUE

2000 Volkswagen, Jetta GLS



Bleue, 4 cylindres, 4 portes, 5 rapports, climatiseur, radiocassette, régulateur de vitesses, roues en aluminium, toit ouvrant, groupe électrique, stock no 10325A, 46 000 km.

2996688_7

1999 Volkswagen, Beetle



Rouge, 4 cylindres, 2 portes, 5 rapports, climatiseur, radiocassette, roues en aluminium, groupe électrique, stock no 1584P, 24 000 km.

2996688_11

1997 Volkswagen, Golf



Noire, 4 cylindres, 4 portes, 5 rapports, climatiseur, radiocassette, D.C., stock no 1566P, 81 000 km

2996688_12

1996 Audi, A4, 2,8 I



Perle, 6 cylindres, 4 portes, automatique, climatiseur, cuir, radiocassette, régulateur de vitesses, roues en aluminium, groupe électr., stock no 21357A, 92 000 km.

2996688_8

1996 Audi, A4, 2,8 I



Verte, 6 cylindres, 4 portes, 5 rapports, climatiseur, radiocassette, roues en aluminium, toit ouvrant, groupe électrique, stock no 10872A, 163 000 km.

2996688_9

1997 Honda, Prelude



Noire, 4 cylindres VTEC, 2 portes, automatique, aileron, climatiseur, radiocassette, D.C., régulateur de vitesses, roues en aluminium, toit ouvrant, groupe électrique, stock no 10735A, 76 000 km

2996688_4

8805, boul. Taschereau
(450) 656-4811



TOYOTA BROSSARD

1998 Lexus GS300



Noire, 6 cylindres, 4 portes, automatique, antivol, climatiseur, cuir, radiocassette, D.C., balance de garantie 110 000 km, roues en aluminium, toit ouvrant, groupe électrique, glaces teintées, 71 000 km.

2996688_28

2001 Toyota Corolla CE



Bleue, 4 cylindres, 4 portes, 5 rapports, climatiseur, radiocassette, D.C., glaces teintées, stock no P1477, 18 718 km.

2996688_1477

2000 Toyota Celica GT



Grise, 4 cylindres, 2 portes, 5 rapports, sport, antivol, climatiseur, radiocassette, D.C., balance de garantie, roues en aluminium, groupe électrique, glaces teintées, stock no P1493, 31 000 km.

2996688_27

1998 Toyota Tercel



Noire, 4 cylindres, 4 portes, 5 rapports, aileron, climatiseur, radiocassette, stock no P1494, 61 990 km.

2996688_29

1997 Toyota Rav 4



Noire, 4 cylindres, 4 portes, 5 rapports, freins ABS, antivol, climatiseur, radiocassette, glaces teintées, 87 000 km.

2996688_26

1998 Toyota Camry XLE



Beige, 6 cylindres, 4 portes, automatique, freins ABS, antivol, climatiseur, démarreur à distance, radiocassette, D.C., balance de garantie 120 000 km, groupe électrique, glaces teintées, stock no 1634A, 61 000 km.

2996688_25

8855, boul. Taschereau
(450) 445-0577



BROSSARD

1998 Honda Civic LX



Verte, 4 cylindres, 4 portes, 5 rapports, climatiseur, radiocassette, stock no U2440, 75 000 km.

2996688_19

1997 Honda Civic CX



Rouge, 4 cylindres, 2 portes, 5 rapports, antivol, radiocassette, stock no 10889A, 79 000 km.

2996688_17

1998 Honda Civic EX



Grise, 4 cylindres, 4 portes, 5 rapports, radiocassette, régulateur de vitesses, groupe électrique, stock no 10701A, 46 000 km.

2996688_16

1997 Mazda Protegé



Brune, 4 cylindres, 4 portes, automatique, climatiseur, radiocassette, balance de garantie, stock no U2427, 63 000 km.

2996688_13

1999 Honda Civic LX



Bleue, 4 cylindres, 4 portes, automatique, antivol, radiocassette, stock no U2431, 49 000 km.

2996688_15

1998 Honda Accord



Beige, 6 cylindres, 4 portes, automatique, antivol, climatiseur, cuir, radiocassette, D.C., régulateur de vitesses, roues en aluminium, toit ouvrant, glaces teintées, stock no U2422, 75 500 km.

2996688_14

8805, boul. Taschereau
(450) 445-7161



BROSSARD

1999 Pathfinder Chilkook



Verte, 6 cylindres, 4 portes, automatique, freins ABS, antivol, climatiseur, radiocassette, D.C., balance de garantie 5 ans 100 000 km, régulateur de vitesses, groupe électr., glaces teintées, stock no 1584P, 52 800 km.

2996688_24

1997 Infiniti Q45



Dorée, 8 cylindres, 4 portes, automatique, freins ABS, antivol, climatiseur, cuir, radiocassette, D.C., balance de garantie 6 ans 100 000 km, roues en aluminium, groupe électrique, glaces teintées, stock no 1570P.

2996688_23

1998 Maxima, SE



Verte, 6 cylindres, 4 portes, automatique, sport, freins ABS, aileron, antivol, climatiseur, radiocassette, D.C., balance de garantie 5 ans 100 000 km, roues en aluminium, groupe électrique, stock no 1520P, 65 000 km.

2996688_22

1998 Nissan Quest GXE



Grise bleue, 6 cylindres, 4 portes, automatique, freins ABS, antivol, climatiseur, radiocassette, balance de garantie, 5 ans 100 000 km, roues en aluminium, groupe électr., glaces teintées, stock no 1582P, 71 000 km.

2996688_21

2000 Toyota Celica GTS



Grise, 4 cylindres, 2 portes, 5 rapports, sport, antivol, climatiseur, cuir, radiocassette, D.C., balance de garantie, roues en aluminium, toit ouvrant, groupe électrique, glaces teintées, stock no 1578P, 34 000 km.

2996688_18

1998 Nissan Sentra GXE



Bleue, 4 cylindres, 4 portes, automatique, aileron, antivol, climatiseur, radiocassette, balance de garantie 5 ans 100 000 km, régulateur de vitesses, groupe électrique, stock no 1524P, 73 000 km.

2996688_20

9005, boul. Taschereau
(450) 445-9811

ATTENTION!



Évitez les mauvaises surprises...

Avant d'acheter ou de louer un véhicule à long terme, consultez* toujours le *RDPRM*

* Des frais s'appliquent pour ce service.



INFORMEZ-VOUS :

Montréal : (514) 864-4949
Québec : (418) 646-4949
Sans frais : 1 800 465-4949

RDPRM

Registre des droits personnels et réels mobiliers

Accessible
Simple
Efficace
Sécuritaire

Ministère
de la Justice

Québec 

www.rdpqm.gouv.qc.ca