

L'AUTO



BANC D'ESSAI
HUMMER H3 PAGE 10



PHOTO GM

L'empire éclaté

GM est mal en point. Rien ne semble pouvoir ralentir l'érosion des ventes, d'autant plus que la concurrence asiatique redouble d'agressivité. GM est mal en point et promet d'agir. Elle en a les capacités. Mais en a-t-elle la réelle volonté ?

ÉRIC LEFRANÇOIS
ET SYLVIE RAÏNVILLE
COLLABORATION
SPÉCIALE

Une cellule de crise vient d'être montée en urgence par Richard Wagoner, président et chef de la direction de la multinationale américaine, mais les mesures annoncées (voir autre texte, en page 4) sonnent comme un vieux disque usé à l'oreille des observateurs. Et avec raison. Depuis déjà un quart de siècle, le géant de l'automobile promet de rebondir, de revoir de fond en comble sa structure (y compris son réseau de distribution), de diminuer le nombre de ses modèles. Des promesses. Toujours des promesses. Encore des promesses ?

Sur le plan des coûts, le numéro 1 mondial a déjà fait savoir qu'il allait sabrer dans ses effectifs (nombre d'employés et d'usines) et tenter de trouver une entente (avec le gouvernement américain? ou le syndicat?) pour alléger les dépenses liées aux coûts sociaux de ses employés.

Sur le plan du marketing, le groupe a d'ores et déjà annoncé qu'il ne conserverait plus que trois marques généralistes sur huit : Cadillac, Chevrolet et Saturn. Les cinq autres (Buick, GMC, Hummer, Pontiac, Saab) se limiteront à des segments de marché très spécifiques et compteront par conséquent sur une gamme de modèles beaucoup plus réduite.

Aussi spectaculaire qu'il puisse paraître, ce train de mesures ne ressemble en rien à une cure d'austérité puisque si la direction de la société General Motors reconnaît que ses parts de marché perdues ne pourront jamais plus être reconquises, elle ne peut cependant encore admettre que le premier rang mondial, qu'elle détient depuis les années 20, lui échappe.

> Voir GM en pages 3 à 6



PHOTO ROBERT SKINNER, LA PRESSE ©

Félix Laventure, Nathalie Laperrière, et leurs enfants, Amélie et Camille, ont essayé pour nous une version bien équipée de la Volvo XC70 estimée à 57 925 \$, avant taxes et frais de livraison.

AU-DELÀ DU LOOK ET DE L'EGO

Elle, lui et une Volvo XC70

Nos essayeurs du mois ont vécu tout un lot d'émotions au cours de leur semaine passée au volant de la Volvo XC70.

NADINE FILION
COLLABORATION
SPÉCIALE

— LUI —

Félix Laventure, 42 ans
Résidence : Saint-Bruno
Métier : formateur-consultant en vente.
Automobile habituelle: Honda Accord
berline 2001

« D'abord, je suis littéralement tombé à la renverse lorsque j'ai vu la voiture, raconte Félix Laventure. Je me suis dit : « Wow, méchante bagnole! J'étais gêné d'y monter. Même que les cinq premières

minutes, je n'ai fait que l'admirer. » Puis, il s'est glissé à bord. « Tout y respire le luxe, le confort : le cuir, les coutures des sièges, le magnifique volant, le design du tableau de bord... Tout est très "classe", on voit que c'est de la grande qualité. L'habitacle est spacieux, il donne une belle impression d'espace. » Et encore : « Je suis quelqu'un qui aime les gadgets, et j'ai été servi : je ne savais pas à quoi servaient la moitié des commandes. J'allais devoir apprivoiser la voiture et je salivais à l'idée de le faire. »

Les premiers jours, donc, c'est l'enchantement. « La XC70 tient bien la route, on la sent solide, elle donne l'impression d'être invincible, même à 160 km/h, ce qui est inquiétant en soi... Je l'ai sentie si solide qu'après un accident avec elle, je me disais que je m'en serais sorti indemne. Aussi, le confort des sièges est assez étonnant, merci. »

Quelques jours passent, et, c'est bien connu, l'habitude qui se

développe amène la critique. C'est alors le choc : la familiale consomme beaucoup plus que souhaité. « Avec ma Honda Accord, je fais le plein tous les cinq ou six jours, alors que j'ai dû remplir la Volvo tous les trois jours. Certes, je l'ai fouettée davantage que ma voiture personnelle, mais quand même... »

« Tout y respire le luxe, le confort : le cuir, les coutures de sièges, le magnifique volant, le design du tableau de bord... Tout est très « classe », on voit que c'est de la grande qualité. »

Aussi : « La visibilité dont profite le conducteur est bonne, sauf du côté gauche, où l'angle mort est important. Suffisamment important pour me cacher une voiture qui s'amenait — elle a klaxonné, voilà qui ne m'était pas arrivé depuis des années. C'est très dérangeant. »

Par contre, Félix n'a que des éloges pour les accélérations du moteur cinq cylindres turbo. « C'en est presque effrayant... J'ai failli avoir un accident. Au sortir du tunnel Louis-Hippolyte-La Fontaine, je m'apprêtais à enfile dans la voie de droite, j'ai eu à peine le temps de vérifier mon angle mort que j'étais déjà sur le point d'emboutir le camion qui circulait devant. »

Au fil des jours, notre essayeur découvre les gadgets qui sont à bord. « J'apprécie les rétroviseurs qui s'escamotent électriquement, c'est tellement pratique. Bravo aussi pour l'assistance au recul — quelle belle option ! Voilà qui devrait être de série sur tous les véhicules. »

> Voir VOLVO en page 18

Nissan Maxima

- Premier versement payé!
- Moteur 3.5 litre de 265 ch
- Climatiseur Bizone
- Toit vitré Skyview™
- Et BEAUCOUP plus!

À partir de **\$399** /mois*

Nissan Altima Extra 2005

À partir de **\$257** /mois*

- 1000\$ d'essence gratuit!
- 0\$ dépôt de sécurité
- Jante en alliage de 16 po
- Climatiseur
- Et BEAUCOUP plus!

Nissan Sentra special edition

- 4 premiers versements payés!
- 0\$ dépôt de sécurité
- Climatiseur
- Radio AM/FM/CD 100 watts
- Et BEAUCOUP plus!

À partir de **\$209** /mois*

www.citenissan.com
3500, Jean-Talon Ouest
(près de Côte-des-Neiges)
(514) 739-3175

*Détails en magasin

DÉMARREZ L'ÉTÉ EN BEAUTÉ!



Surprenez la route

VERSEMENT MENSUEL	COMPTANT
129 \$*	2 195 \$
149 \$*	995 \$
166 \$*	0 \$



Modèle LS illustré*

PDSF : 12 995 \$**

RIO 2005

- Moteur de 1,6 L, DACT
- Freins ABS aux quatre roues
- Servodirection
- AM/FM/CD stéréo
- Roues de 14 po avec enjoliveurs

10 995 \$ À L'ACHAT AU COMPTANT[^] OU **129 \$*** LOCATION À PARTIR DE PAR MOIS 60 MOIS

UN PETIT TOUR QUI VAUT LE DÉTOUR FAITES UN ESSAI ROUTIER

OBTENEZ GRATUITEMENT 10 \$ D'ESSENCE*

ET COUREZ LA CHANCE DE GAGNER UN VOYAGE EN AUSTRALIE OU L'UN DES 200 APPAREILS PHOTO NUMÉRIQUES*



ASSOCIATION DES JOURNALISTES AUTOMOBILE DU CANADA



Modèle EX illustré*

PDSF : 15 995 \$**

SPECTRA 2005

PRIX MEILLEURE VOITURE ÉCONOMIQUE DE L'AJAC

- Moteur de 2,0 L, DACT • Servodirection • AM/FM/CD/MP3 stéréo • Roues de 15 po avec enjoliveurs

PREMIÈRE DE SA CATÉGORIE EN MATIÈRE DE SÉCURITÉ

6 COUSSINS GONFLABLES

LOCATION À PARTIR DE **159 \$*** PAR MOIS 60 MOIS

0 % DE FINANCEMENT À L'ACHAT[§] POUR 60 MOIS

SEDONA 2005

- Moteur V6 de 3,5 L • Transmission automatique à 5 vitesses • Freins ABS aux quatre roues • Sièges capitaine à la 2^e rangée • Climatisation avant et arrière

20 995 \$ À L'ACHAT AU COMPTANT[^] LOCATION À PARTIR DE **299 \$*** PAR MOIS 60 MOIS AVEC 0 \$ DE COMPTANT

0 % DE FINANCEMENT À L'ACHAT[§] POUR 60 MOIS



Modèle EX illustré*

PDSF : 26 995 \$**



INDICE DE SÉCURITÉ OPTIMAL^{††}



PLUS QU'UNE GARANTIE

• GARANTIE SANS SOUCI DE 5 ANS/100 000 KM • GARANTIE SUR LE GROUPE MOTOPROPULSEUR DE 5 ANS/100 000 KM • ASSISTANCE ROUTIÈRE AVANTAGE PLUS DE 5 ANS/100 000 KM

* Nos programmes de location-bail sont établis, sur approbation du crédit, par Services Financiers de Kia Canada et sont applicables aux modèles présentés : Spectra 2005 de base (ST15455), Rio S 2005 (RO54X5) et Sedona LX 2005 (SD7535). Durée de location-bail de 60 mois, avec taux de financement annuel respectifs de 0,00 %, 0,00 % et 0,00 %; et versement initial ou équivalent d'échange de 1 995 \$, 2 195 \$ et 0 \$; et versement du premier mois de 159 \$, 129 \$ et 299 \$, plus frais de livraison et destination de 0 \$, 0 \$ et 1 200 \$; et frais d'acquisition de 350 \$ exigibles à la livraison. L'obligation totale de location-bail pour les modèles présentés est basée sur un prix de détail suggéré du fabricant (PDSF) de 15 995 \$, 12 995 \$ et 26 995 \$, et est comprise respectivement à 11 535 \$, 9 935 \$ et 8 205,55 \$, taxes en sus. Le kilométrage autorisé pour la location-bail est de 20 000 km/an (autres forfaits sont offerts) avec un supplément de 0,10 \$ par kilomètre excédentaire. ** PDSF : Spectra 2005 de base (ST15455) à partir de 13 995 \$, Rio S 2005 (RO54X5) à partir de 12 995 \$ et Sedona LX 2005 (SD7535) à partir de 26 995 \$. Les plaques, immatriculation, assurances, frais de livraison et destination, et taxes sont en sus, à moins d'indication contraire. Les prix peuvent être modifiés sans préavis. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer les véhicules à prix intérieur. § Un taux de financement à l'achat de 0 % s'applique pour une période maximale de 60 ou 72 mois, en fonction du modèle de véhicule 2005 sélectionné. Exemple de financement à l'achat : un montant de 10 000 \$, à un taux de financement de 0,00 %, donne des versements mensuels de 166,67 \$ pour une durée de 60 mois; le coût d'emprunt est de 0 \$ pour un engagement de 10 000 \$. L'offre varie selon le modèle de véhicule. Le versement mensuel et le coût d'emprunt varient selon le montant de l'emprunt, la durée du prêt et le versement initial/équivalent d'échange. D'autres options de location et de financement sont offertes. Certaines restrictions peuvent s'appliquer. † Résultats des tests de la NHTSA (National Highway Traffic Safety Administration). Pour toute information, visitez www.nhtsa.dot.gov/nhtsa. †† Limite de une carte de 10 \$ d'essence par personne ou par foyer. Jusqu'à épuisement des stocks. ‡ Pour obtenir le règlement complet du concours, consultez le règlement sur le site www.kia.com. § La Garantie sans souci couvre la plupart des composants du véhicule contre les défauts de fabrication, dans des conditions normales d'utilisation et d'entretien. Prix, disponibilité et caractéristiques sous réserve de modifications sans préavis. Les renseignements contenus dans cette annonce publicitaire sont supposés être exacts au moment de l'impression. KIA est une marque de commerce de Kia Motors Corporation.

POUR OBTENIR L'ADRESSE D'UN CONCESSIONNAIRE PRÈS DE CHEZ VOUS, VISITEZ WWW.KIA.CA OU COMPOSEZ LE 1 877 542-2886.

VOS CONCESSIONNAIRES KIA DU QUÉBEC

GM dans la tourmente

Pendant près d'un siècle, General Motors n'a connu que prospérité et succès. Qu'en sera-t-il demain ?



ÉRIC LEFRANÇOIS

COLLABORATION SPÉCIALE

Quelque trois décennies après une avalanche de discours arrogants, tronflants et optimistes, l'empire GM se cherche encore. Plusieurs modèles soporifiques plus tard, le géant de l'automobile se voit forcé de supprimer des dizaines de milliers d'emplois, de mettre la clef sous la porte de plusieurs de ses usines. Voici GM englué dans une série de problèmes alors que, il y a une quarantaine d'années, le constructeur coulait des jours heureux.

Réduire la taille de GM, voilà la solution privilégiée par les observateurs. Mais le numéro un mondial hésite, encore. Et avec raison. À la fin du siècle dernier, l'industrie automobile s'est convertie au gigantisme. Sans lui, point de salut. Les constructeurs, allemands surtout, devinrent les grands prêtres de cette théorie qui dérivait, souvenez-vous, en une lutte entre les trois cathédrales BMW, Mercedes et Volkswagen. À leur tête, trois patrons à l'ego acéré, prêts à tout pour surenchérir, l'un sur l'autre. À cette époque, Bernd Pischetsrieder (BMW) s'y était brûlé les ailes en ratant son pari anglais avec Rover, mais il a, par la suite, été enrôlé par celui qui a mis le feu aux poudres, Ferdinand Piëch (VW).

Ce dernier, devenu un temps le plus grand prédateur de l'histoire automobile (achat de Bentley, de Lamborghini, Bugatti, après bien d'autres) a rendu fou de jalousie Jürgen Schrempp, patron du premier groupe industriel européen Daimler-Benz. Ce dernier a voulu frapper plus fort et a jeté son dévolu sur Chrysler. Autrement dit sur l'Amérique. Quel coup ! Au cours de la même période, Ford n'était pas en reste. Le numéro deux américain multipliait les acquisitions (Jaguar, Land Rover, Aston-Martin, Volvo) et son patron de l'époque,



PHOTO AP

GM a trouvé le courage d'entreprendre une vaste restructuration de son portefeuille de marques.

Jack Nasser, rêvait lui aussi de ravir le premier rang à GM. Aujourd'hui, c'est au tour de Toyota d'en rêver.

Même si les problèmes s'accumulaient, face à la boulimie de ses concurrents, GM ne voulait, ni ne souhaitait se dégonfler. Une réaction normale, mais était-elle souhaitable ?

Au cours des cinq dernières années, GM a eu le courage de sacrifier sa plus vieille marque, Oldsmobile, sur l'autel de la rentabilité et, récemment d'entreprendre une vaste restructuration de son portefeuille de marques, mais aussi de son réseau de distribution américain. Ces initiatives ne résoudront pas tous les problèmes, mais il faut bien commencer quelque part.

Les observateurs s'expliquent mal comment GM ait pu commettre autant d'erreurs. Comment un constructeur ayant autant d'expérience en matière de synergie peut mettre autant de temps à buter sur des problèmes de convergence entre ses différentes filiales ? En fait, exception faite des différences culturelles, comment expliquer que les différentes marques de l'empire soient incapables de faire front commun, de travailler ensemble. Pourtant, ce ne sont pas les points de convergence qui manquent. Tenez par exemple, l'architecture Epsilon. Cette plateforme dite « globale » n'en est finalement pas une, a-t-on appris récemment de la bouche des responsables de GM. Opel et Saab,

les deux marques chargées de son élaboration, auraient semble-t-il omis de consulter les marques américaines (en l'occurrence Chevrolet et Pontiac) notamment sur le choix des moteurs qu'elles entendaient utiliser et sur la disposition de certaines composantes. Et pour couronner le tout, cette plateforme n'est pas suffisamment flexible pour abriter un rouage intégral (à quatre roues motrices). Résultat, on efface (presque) tout, et on recommence. Autre exemple, la plateforme Theta dont le cahier de charges ne tenait pas compte d'une carrosserie autre qu'en polymère. C'est ce qui explique pourquoi, Chevrolet a mis tant de temps à donner naissance à l'Equinox, laquelle dérivait

pourtant étroitement de la Vue de Saturn. Comment GM parviendra-t-elle à ne plus commettre pareilles erreurs dans le futur ?

La société General Motors a les ressources humaines et financières pour éviter le naufrage, mais elle se doit d'agir vite. Très vite. Un plan existe (depuis plusieurs années déjà). Il suffit à son président et chef de la direction, Richard Wagoner, de l'exécuter. Aura-t-il le courage que ses prédécesseurs n'ont pas eu ?

COURRIEL

Pour joindre notre chroniqueur eric.lefrancois@lapresse.ca



LE GRAND DÉPART DES VOLVO 2005

ON NE VOIT DE TELLES AUBAINES QU'UNE FOIS PAR ANNÉE.

C'EST LE GRAND DÉPART DES VOLVO 2005. NOUS FAISONS LA PLACE POUR NOS MODÈLES 2006. PUISQUE CHAQUE MODÈLE 2005 VOUS EST OFFERT À RABAIS, LA SÉCURITÉ, LES PERFORMANCES ET LE DESIGN LÉGENDAIRES DE VOLVO SONT ENCORE PLUS ABORDABLES. N'ATTENDEZ PAS. ROULEZ EN VOLVO NEUVE CET ÉTÉ.

VOLVO
pour la vie

**INTÉRIEUR
EN CUIR***

SANS FRAIS

XC70

À PARTIR DE
588 \$*

PAR MOIS. 36 MOIS.

PLUS

CRÉDIT-BAIL À PARTIR DE
1,88 %*

PAR MOIS. 36 MOIS.



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

AUTOMOBILES CHICOINE INC.
855, rue Johnson, Saint-Hyacinthe
(450) 771-2305
www.volvochicoine.com

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

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

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

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

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

*Le PDSF d'une XC70 Cross Country 2005 commence à 47 120 \$. Intérieur en cuir de la XC70 Cross Country d'une valeur de 1 950 \$. Promotion d'une durée limitée offerte aux clients admissibles seulement par les concessionnaires Volvo participants et les Services financiers d'Automobiles Volvo du Canada, sur approbation du crédit. Exemple de crédit-bail pour une XC70 Cross Country 2005 (Frais de transport et livraison de 1 275 \$ inclus) : 587,93 \$ par mois, bail de 36 mois, acompte de 0 \$. (Les prix peuvent être différents en fonction des promotions d'Automobiles Volvo du Canada Ltée/des réductions accordées par le concessionnaire) Total des mensualités : 21 165,48 \$. Valeur de rachat en fin de bail : 28 468,65 \$. Les mensualités peuvent varier selon les équipements optionnels choisis. Première mensualité incluant les taxes et dépôt de garantie (équivalent à la première mensualité, arrondie à la tranche de 50 \$ supérieure) dus à la signature du bail. Allocation de 60 000 km pour la période de 36 mois (0,16 \$ par km supplémentaire). Taux d'intérêt annuel : 1,88 %. Taxes, immatriculation, assurance, inscription au RDPRM et frais d'administration en sus. Le concessionnaire peut vendre/louer à un prix inférieur. Cette promotion prend fin le 30 juin 2005. © 2005 Automobiles Volvo du Canada Ltée. * Volvo pour la vie » est une marque déposée utilisée sous licence par Automobiles Volvo du Canada Ltée. Pensez à toujours boucler votre ceinture de sécurité. Visitez le site volvocanada.com.

De bonnes nouvelles pour les concessionnaires GM

SYLVIE RAINVILLE
COLLABORATION SPÉCIALE

À l'annonce des coupes de 25 000 employés et de la fermeture d'usines chez GM, on pourrait croire que les concessionnaires sont amers et même inquiets quant au futur de la compagnie. Mais selon deux importants concessionnaires de la province, Fournier Chevrolet de la ville de Québec et Plaza Chevrolet Hummer Cadillac à Montréal, ce sont d'excellentes nouvelles.

« Cette rationalisation aurait dû être effectuée il y a un bon moment », dit Pascal Fournier, directeur général de Fournier Chevrolet. Mais mieux vaut tard que jamais. Plusieurs autres constructeurs ont dû faire face à une période de réajustement, par exemple Chrysler et Nissan, et ils s'en sortent très bien. »

Pierre Cloutier, propriétaire de la concession Plaza, croit également que cette décision de GM est positive. « Contraintes syndicales, frais de soins de santé, il faut couper quelque part. De plus, avec les nouvelles technologies adaptées dans les

usines et la globalisation des composantes des véhicules, la production nécessite moins de main-d'œuvre qu'autrefois. »

Les deux concessionnaires n'étaient pas surpris de ces nouvelles. « Nous entretenons de bons rapports avec le constructeur. Nous étions avertis que des mesures seraient prises en termes de réorganisation et de restructuration, sans toutefois connaître le plan », affirme M. Cloutier. « Nous avons été préparés à cette nouvelle en début d'année », ajoute M. Fournier.

Certains actionnaires de GM ont demandé la démission du chef des opérations nord-américaines, Rick Wagoner. Cependant, les deux concessionnaires ne pensent pas que ce soit la solution, « quand un homme est à la tête d'une entreprise, c'est souvent lui qui porte le blâme ; c'est également lui qui est le plus près de la porte », explique M. Cloutier.

Les deux hommes d'affaire ont confiance en l'avenir du géant américain. « Les ventes vont bon train et les nouveaux véhicules (Aveo, Cobalt, Optra, Maxx) sont plus que

satisfaisants. « Ces voitures sont très appréciées et répondent bien aux attentes des consommateurs, surtout pour notre marché à Québec », précise M. Fournier. « Oui, très confiant, ajoute le propriétaire de Plaza, et je compte même faire de nouveaux investissements. »

« Contrairement à la ville de Québec, nous ne vendons pas plus spécifiquement de petites voitures, mais un bon mélange de chaque catégorie », explique M. Cloutier. Nous sommes aussi satisfaits des nouveaux arrivages, particulièrement la Cobalt, un véhicule qui mérite d'être connu. Aussitôt que les gens en font l'essai, ils sont agréablement surpris. »

Que dire de la stratégie du constructeur ? « Avec les coûts de production et la compétition féroce, il faut penser de façon globale », répond M. Fournier. « GM nous a dévoilé des véhicules qui afficheront des prix raisonnables. Nous avons immédiatement remarqué l'attention portée aux détails intérieurs. L'identité de chaque marque sera aussi bien distincte », ajoute-t-il.



PHOTO SYLVIE RAINVILLE, COLLABORATION SPÉCIALE

Pierre Cloutier, propriétaire de Plaza Chevrolet Hummer Cadillac à Montréal, croit que la décision de GM est positive.

« Ce qui s'en vient est super. Le futur est emballant », affirme le directeur général de Fournier Chevrolet. Les deux hommes se sont rendus dernièrement à une

présentation spéciale de futurs véhicules — jusqu'à 2008. Et tous les deux souhaiteraient pouvoir les recevoir dès aujourd'hui.

Le plan de match

SYLVIE RAINVILLE
COLLABORATION SPÉCIALE

Plus de 25 000 travailleurs perdront leur emploi chez General Motors au cours des trois prochaines années. Le géant américain compte fermer un bon nombre d'usines en Amérique du Nord. Cette décision permettra au constructeur automobile d'économiser 2,5 milliards \$US par année. En ce moment, environ 181 000 personnes travaillent dans les usines nord-américaines. Les

coups représentent donc une réduction de 13,8 % de la main-d'œuvre.

Outre cette annonce fracassante lors de l'assemblée annuelle des actionnaires au début du mois de juin, le chef des opérations nord-américaines, M. Rick Wagoner, a fait part d'une stratégie en quatre étapes en vue de ranimer les affaires de la compagnie sur notre continent.

La première étape consiste à investir encore plus d'argent dans le dé-

veloppement de nouveaux véhicules, dont près d'un milliard \$ cette année.

Par ailleurs, le constructeur clarifiera le rôle de chacune de ses huit marques pour les rendre distinctives. La troisième phase comprend la réduction des coûts et l'amélioration de la qualité. Ce qui se traduit entre autres par l'utilisation de plateformes et composantes universelles dans la production des véhicules et l'injection de capital pour améliorer leur qualité de fabrication.

Ainsi les différentes catégories de voitures et de camions partageront des dessous communs, mais leur apparence sera caractéristique de leur marque, comme pour Cadillac

et Hummer. Les usines seront donc plus rentables et pourront fonctionner plus efficacement en produisant plusieurs modèles sur la même chaîne.

Enfin, le quatrième point de cette stratégie inclut la réduction des dépenses pour les soins de santé. Le constructeur offre un régime de soins de santé privé à ses employés. Il est en négociations avec le syndicat des travailleurs (UAW) pour trouver un terrain d'entente.

Et le Canada?

GM possède trois usines dans la région d'Oshawa au Canada. « Nos trois usines fonctionnent présentement à pleine capacité et très efficacement, affirme M. Wagoner. Mais

comme nous examinons la situation de l'utilisation de la capacité de production sur tout le continent, le Canada sera aussi impliqué. Nous souhaitons que toutes nos usines nord-américaines poursuivent leurs efforts en vue d'améliorer la qualité. Pour le moment nous n'avons fait aucune annonce concernant le futur des usines canadiennes. Cependant, il est important qu'elles continuent leurs excellentes performances en matière de qualité et de productivité et, je crois qu'elles le réaliseront. »

Il est certain qu'en utilisant une majorité d'éléments communs dans la production des futurs véhicules, certaines usines n'auront plus leur raison d'être.

L'aileron arrière est en option. Les ailes qu'elle vous donne ne le sont pas.

Berline G35 d'Infiniti. Voyez ce qui la classe au-dessus des autres berlines de luxe: moteur V6 primé à DACT, 3,5 litres de 280 chevaux • jantes en alliage d'aluminium de 17 pouces • contrôle dynamique du véhicule • contrôle de la traction • sièges de cuir chauffants (avant) • sonorisation Bose^{MD} avec changeur de six CD au tableau de bord et MP3 • Aussi offerts, clé intelligente et colonne de direction inclinable et télescopique, système de navigation sur DVD et traction intégrale. ‡ Faites un essai routier aujourd'hui même. Infiniti.ca

La berline G35 2005 d'Infiniti

Offre de Location Privilège

Location à partir de **359\$** /mois*

- Location de 39 mois
- 24 000 km alloués annuellement
- Faibles frais de kilométrage additionnel
- Aucun dépôt de sécurité

Financement à l'achat ou à la location

3,9% †



TELUS Skins Game
Infiniti. Commanditaire officiel du Skins Game TELUS

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

*TAUX D'UNE DURÉE LIMITÉE sur tous les modèles berline G35 et uniquement auprès des Services financiers Infiniti, sujet à l'approbation de crédit. Exemples de location d'une G35 berline 2005 (G4TG75 AA00) : 359 \$ par mois pour 39 mois à un taux de location de 3,9%. Comptant de 7508 \$ ou échange équivalent et première mensualité requise au début du bail. **Aucun dépôt de sécurité.** Total des frais de location : 22 766 \$ comprenant les frais de transport et de pré-livraison (1 267 \$), 78 000 km alloués, kilométrage additionnel à 0,15 \$ (0,10\$/km si une entente est conclue au début du bail). Des offres ne requérant aucune mise de fonds initiale sont également disponibles. †Exemples de financement : 40 000 \$ à 3,9 % par an pour 48 mois équivaut à 901,37 \$ par mois. Les intérêts sont de 3 265,76 \$ pour un montant total de 43 265,76 \$. Taxes, immatriculation, assurance, obligation sur pneus neufs, frais d'enregistrement RDPRM, frais de transport et de pré-livraison en sus. Les mensualités n'incluent pas les frais d'administration du concessionnaire sur toutes les gammes 2004 et 2005. Le véhicule et les roues peuvent varier de ceux affichés. Les concessionnaires peuvent fixer leurs propres prix. Voyez votre concessionnaire Infiniti le plus près pour connaître tous les détails.

Trop peu, trop tard

Les coûts sociaux de ses employés, la structure de son réseau de distribution américain, la duplication de modèles, voilà autant d'explications des déboires actuels de General Motors. Mais ce n'est pas tout.

ÉRIC LEFRANÇOIS
COLLABORATION SPÉCIALE

Quinze milliards de dollars. Voilà la somme consacrée par Toyota l'année dernière à la recherche et au développement de nouveaux produits. GM, pour sa part, a versé 7 milliards \$US. Pis encore, la somme allouée par le numéro un mondial a été distribuée sur 89 modèles contre 26 pour le constructeur japonais. Cela explique pourquoi il faut parfois plusieurs années à GM avant que ses modèles atteignent leur pleine maturité. Et sitôt atteinte, la concurrence débarque avec un nouveau modèle plus frais, plus sophistiqué, plus performant.

La G6 de Pontiac est un nouvel exemple. Introduite à l'automne dernier, cette intermédiaire est débarquée sur le marché avec pour seul moteur un V6 de 3,5 litres. Pour retenir les services d'un quatre

cylindres, plus économique à l'achat et à la pompe, les consommateurs étaient priés d'attendre à ce printemps. Autre exemple, chez Pontiac toujours : la Solstice. Attendu dans le chaud de l'été, le cabriolet biplace ne fera finalement son entrée dans les salles d'exposition qu'au mois de septembre, soit un mois après le lancement de la Mazda MX-5 (Mia-ta), sa rivale annoncée. GM voulant s'assurer de la qualité du produit qui s'annonçait pourtant l'une des révélations de la saison estivale. Mazda ne pouvait souhaiter meilleur scénario.

Étonnamment, la direction de General Motors est en mesure de se mobiliser pour accélérer le renouvellement de ses camionnettes et utilitaires, dont la sortie sera devancée de plusieurs mois. N'aurait-il pas été plus sage de veiller à livrer la marchandise promise en temps plutôt ?



PHOTO FOURNIE PAR GM
Débarquée dans les salles d'exposition à l'automne 2004, la G6 n'a offert un moteur quatre-cylindres que plusieurs mois plus tard.

Des plateformes pour voyager

ÉRIC LEFRANÇOIS
COLLABORATION SPÉCIALE

Ce n'est pas d'hier que la société General Motors songe à limiter le nombre de ses architectures techniques, ni qu'elle cherche le modus vivendi pour que ses différentes filiales à travers le monde collaborent entre elles. Tout indique que la formule a été trouvée puisque GM annonce que, dorénavant, sept architectures feront le tour du monde. C'est-à-dire qu'elles seront suffisamment

flexibles pour s'adapter — à faible coût — aux différentes exigences des pays où elles seront commercialisées. Ainsi, la filiale allemande de GM, Opel, pourra utiliser la plate-forme Kappa qui servira de base à la future Pontiac Solstice, sans avoir à dépenser une fortune.

Certaines de ces architectures sont déjà connues. C'est le cas par exemple des plate-formes Theta (Saturn Vue, Chevrolet Equinox, Pontiac Torrent) et Sigma (Cadillac CTS, STS, SRX). Et

Epsilon (Chevrolet Malibu, Pontiac G6, Saab 9-3) ? Cette plate-forme ne correspond pas, dans sa forme actuelle, à l'idée que se fait GM d'une architecture globale. Conçue en Europe, cette architecture complique la vie des ingénieurs chargés de l'adapter aux différents marchés. Au moment de sa création, les concepteurs avaient, par exemple, une idée très (trop) vague des motorisations qui seraient utilisées. De plus, cette architecture ne permettait pas de greffer un rouage intégral.

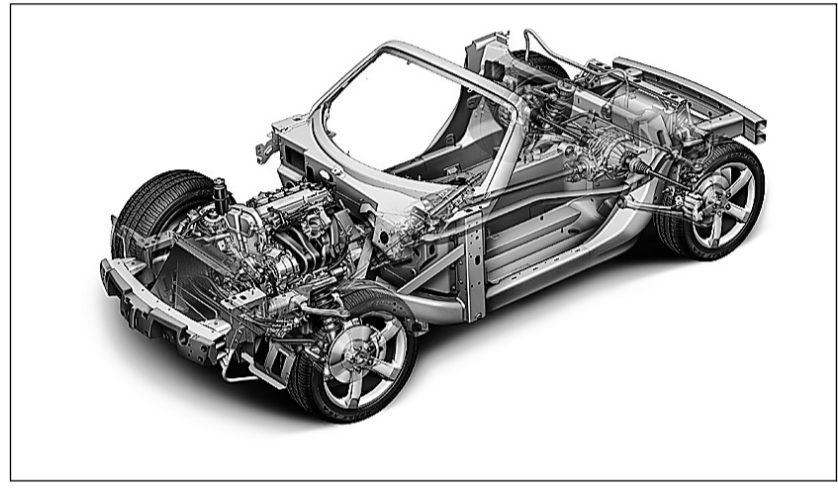


PHOTO FOURNIE PAR GM
La plate-forme Kappa compte parmi les sept architectures « globales » de GM.

EN BREF

Les VUS de luxe en chute de popularité

Si le mois d'avril dénotait une tendance à la baisse des ventes de véhicules utilitaires sportifs (VUS), le mois de mai fait foi que cette tendance affecte aussi les acheteurs de VUS plus luxueux, les chiffres pour l'Amérique du Nord faisant état d'une chute des ventes représentant 24,2 %, pour cette catégorie de véhicules neufs.

Aux États-Unis, les modèles les plus affectés ont été le Cadillac Escalade et le Lincoln Navigator, dont les ventes ont respectivement dégringolé de 41 % et de 32 %. Apparemment immunisée face à la hausse du prix de l'essence, cette catégorie de véhicules perdrait de la popularité au profit du nouveau créneau des véhicules multiségments (crossovers), selon certains analystes.

Au Canada, la tendance est la même, mais l'impact sur les ventes globales ne sera pas aussi important, puisque le marché des VUS de luxe est très étroit.

« Une baisse de popularité semble se faire sentir, mais les Canadiens n'ont jamais acheté beaucoup de ces véhicules, de toute façon », laisse entendre Dennis DesRoisiers, dont l'entreprise analyse les chiffres de ventes d'automobiles depuis plusieurs années. « L'an dernier, il s'est vendu environ 10 000 gros VUS au Canada, tandis que les Américains en ont acheté plus d'un million. »

Alain Mc Kenna,
collaboration spéciale

LE GRAND DÉPART DES VOLVO 2005

ON NE VOIT DE TELLES AUBAINES QU'UNE FOIS PAR ANNÉE.

VOLVO pour la vie

C'EST LE GRAND DÉPART DES VOLVO 2005. NOUS FAISONS LA PLACE POUR NOS MODÈLES 2006. PUISQUE CHAQUE MODÈLE 2005 VOUS EST OFFERT À RABAIS, LA SÉCURITÉ, LES PERFORMANCES ET LE DESIGN LÉGENDAIRES DE VOLVO SONT ENCORE PLUS ABORDABLES. N'ATTENDEZ PAS, ROULEZ EN VOLVO NEUVE CET ÉTÉ.

378\$* PAR MOIS, 48 MOIS. S40

398\$* PAR MOIS, 48 MOIS. V50

VOLVO S40 2005

VOLVO V50 2005

JOHN SCOTTI VOLVO
4315 Metropolitan est, St. Leonard (514) 725-9394 www.johnscottivolvo.com

*Le PDSF d'une S40 2.4i/V50 2.4i 2005 est de 29 995 \$/32 120 \$. Véhicules illustrés avec équipement en option. Promotion d'une durée limitée offerte aux clients admissibles seulement par les concessionnaires Volvo participants et les Services financiers d'Automobiles Volvo du Canada, sur approbation du crédit. Exemple de crédit/bail pour une S40 2.4i/V50 2.4i 2005 avec roues 16 po en alliage Caligo (Frais de transport et livraison de 1 275 \$ inclus) : 377,94 \$/397,96 \$ par mois, bail de 48 mois, acompte de 2 485/2 050 \$. Total des mensualités : 18 141,12 \$/19 102,08 \$. Valeur de rachat en fin de bail : 13 489,10 \$/14 737,80 \$. Les mensualités peuvent varier selon les équipements optionnels choisis. Première mensualité incluant les taxes et dépôt de garantie (équivalent à la première mensualité, arrondi à la tranche de 50 \$ supérieure) dus à la signature du bail. Allocation de 80 000 km pour la période de 48 mois (0,08 \$/0,08 \$ par km supplémentaire). Taux d'intérêt annuel : 2,75 %/2,15 %. Taxes, immatriculation, assurance, inscription au RDPRM et frais d'administration en sus. Le concessionnaire peut vendre/louer à un prix inférieur. Cette promotion prend fin le 30 juin 2005. Certaines conditions s'appliquent. Votre concessionnaire Volvo vous donnera tous les détails. © 2005 Automobiles Volvo du Canada Ltée. * Volvo pour la vie » est une marque déposée utilisée sous licence par Automobiles Volvo du Canada Ltée. Pensez à toujours boucler votre ceinture de sécurité. Visitez le site volvocanada.com.

WWW.HONDAGABRIEL.COM

L'événement FORMULE GAGNANTE Honda

À l'achat ou à la location d'un Pilot 2005

Offre de 2 000 \$ en dollars Honda

Pilot LX 2005
Prix de location **448\$*** par mois/48 mois
Taux de financement à partir de **2,9%**

0\$ dépôt de sécurité
Incluant 96 000 km • Option 0\$ comptant disponible
Transport et préparation inclus en location seulement

Odyssey LX 2005
Prix de location **338\$*** par mois/48 mois
0\$ dépôt de sécurité
Incluant 96 000 km • Option 0\$ comptant disponible
Transport et préparation inclus en location seulement

Honda Gabriel
OUI, ON A FAIT LE PLEIN
PROGRAMME POUR DIPLOMÉS
HONDA

7000 Henri-Bourassa est, Montréal-Nord
514.327.7777

*Les offres de location-bail sont faites par Honda Canada Finance Inc., sur acceptation du crédit. Ces offres portent sur les véhicules neufs 2005 mentionnés ci-après. Période de location 48 mois. Première mensualité exigible. Pour chaque véhicule, sont identifiés : a) le paiement mensuel, b) le montant initial requis ou échange équivalent, c) le montant total au terme de la location. Odyssey LX (modèle RL3525E) : a) 338 \$, b) 6 721 \$, c) 22 945 \$. Pilot LX (modèle YF1815E) : a) 448 \$, b) 5 780 \$, c) 27 284 \$. Programme 0\$ comptant également offert. Franchise de kilométrage de 96 000 km; frais de 0,12 \$ le kilomètre excédentaire. Transport et préparation inclus en location seulement. Frais de publication, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. Offre d'une durée limitée. Le 2005\$ ne s'applique qu'à l'achat ou à la location d'un Pilot 2005 neuf. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Photos à titre indicatif. ** P.D.S.F. sur les Ridgeline LX (modèle YK1646E, non illustré) neufs. Frais de publication, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. Offre d'une durée limitée. Photo à titre indicatif.

4 JOURS SEULEMENT!
27-28-29 et 30 juin

Pour profiter des promotions du printemps de Mazda sur les Mazda3, Mazda6 Sport et RX-8 2005!

Faites vite...
après il sera trop tard.

MAZDA GABRIEL
St-Jacques et Décarie
514.484.7777

Méto Vendome

WWW.GABRIEL.CA

Les constructeurs japonais sont toujours les plus efficaces

JEREMY W. PETERS
NEW YORK TIMES

DETROIT — Même si les trois Grands de l'Amérique du Nord ont amélioré leur productivité l'an dernier, les trois Grands du Japon continuent de construire leurs véhicules plus rapidement et plus efficacement que les compagnies américaines.

Selon le *Harbour Report*, dont l'évaluation de la productivité et de la rentabilité est étroitement suivie par l'industrie de l'automobile nord-américaine, Toyota, Nissan et Honda ont passé moins de temps à construire leurs autos et camions en Amérique du Nord que General Motors, Ford Motor et DaimlerChrysler.

Toyota, champion de la vitesse, construit un véhicule en 27,9 heures, tandis le plus lent, Ford Motor, y met en moyenne 37 heures.

L'écart se creuse davantage quand on examine la rentabilité. Selon le rapport, le constructeur le plus rentable, Nissan, enregistre un profit de 1603 \$US sur

chaque voiture. À l'opposé, General Motors encaisse une perte de 2331 \$US par véhicule.

Ronald Harbour, éditeur du rapport et président de Harbour Consulting, a déclaré lors d'une conférence de presse que la faible rentabilité des constructeurs nord-américains avait pour effet de réduire les gains de productivité. « Ils sont très compétitifs sur le plan manufacturier, mais ils doivent arriver à convaincre le public d'acheter leurs produits au prix fort. S'ils ne réussissent pas, ils ont un problème », dit-il.

Le rapport de Ronald Harbour survient au moment où GM et Ford, les deux plus importants constructeurs nord-américains, appréhendent une année particulièrement difficile. GM a perdu 1,1 milliard \$US au premier trimestre et Ford a informé ses investisseurs que sa division automobile vise au mieux le seuil de rentabilité.

La division Chrysler de DaimlerChrysler, seule réussite de Detroit cette année, affiche un profit de 186 \$ par véhicule, se-

lon le rapport. Ford est le plus rentable pour le premier trimestre de 2005, avec un profit de 620 \$ par véhicule mais c'est encore moins de la moitié des profits enregistrés par Honda (1250 \$ par véhicule) et Toyota (1488 \$).

Toyota est jugée l'entreprise la plus productive (la plus rapide) quand on mesure le nombre d'heures requises pour la construction d'un véhicule. Toyota s'est améliorée de 5,5 % sur 2003 avec 27,9 heures. Ford (37 heures) et Chrysler (35,9) ont fait des gains de productivité de 4,2 % chacun. GM, à 34,2 heures par véhicule, s'est aussi améliorée de 2,5 %.

La performance de Honda reste la même que l'an dernier, avec une moyenne de 32,02 heures par véhicule. Nissan est la seule entreprise à avoir régressé (de 4,8) mais reste l'une des plus productives à 29,4 heures par véhicule.

M. Harbour ne croit pas que les gains en productivité de Toyota vont se stabiliser de si tôt. « Ils ont beau être les plus rentables,



PHOTO FOURNIE PAR DAIMLERCHRYSLER

La division Chrysler de DaimlerChrysler, seule réussite nord-américaine cette année, affiche un profit de 186 \$ par véhicule.

ils se sont convaincus qu'ils sont pauvres, dit-il. Tous les jours, ils continuent de chercher même la plus petite amélioration. »

Un porte-parole de Toyota a déclaré que l'entreprise, quoique satisfaite de sa performance, s'attend à poursuivre son amélioration. « Je serais surpris qu'il y ait des secteurs où nous

n'avons pas d'objectifs d'amélioration », déclare Dan Sieger, de Toyota.

Guy D. Briggs, vice-président, fabrication et relations de travail chez GM, estime que les gains de Toyota constituent des motifs de plus d'améliorer la productivité. « Nous devons bouger bien plus vite parce que la concurrence, spécialement Toyota, s'améliore », dit-il.

AVIS LÉGAL

Photo à titre indicatif seulement. *PDSF de l'Elantra GL 2005 à partir de 11 995 \$ à l'achat comptant (calculé après déduction du rabais de 3 000 \$ pour l'achat comptant). Exemple : PDSF de l'Elantra GL 14 995 \$ moins le rabais de 3 000 \$ = 11 995 \$. Transport, préparation, taxes et immatriculation en sus. Cette offre est exclusive et ne peut être jumelée à aucune autre offre, ni à aucun autre programme incitatif d'achat ou de location de Hyundai Auto Canada. Détails complets chez le concessionnaire. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Véhicules en inventaire seulement. Offre d'une durée limitée avec livraison d'ici au 30 juin 2005.

QUAND TOUT EST CLAIR...



Elantra 2005

PDSF : 14 995\$

- Moteur 2,0 litres de 138 CV 16 soupapes à DACT et CVCS • Boîte manuelle à 5 rapports • Dossier 60/40 rabattable sur la banquette arrière • Suspension indépendante aux quatre roues • Radio AM/FM/CD/MP3

ELANTRA GL
RABAIS DE

3 000 \$

À L'ACHAT

PRIX D'ACHAT COMPTANT

11 995 \$*

**C'EST CLAIR
QUE VOUS FAITES
UNE BONNE AFFAIRE!**

GARANTIE
5-5-5

5 ans / 100 000 km

GLOBALE LIMITÉE¹. ASSISTANCE ROUTIÈRE². GROUPE MOTOPROPULSEUR.



hyundaicanada.com

Garantie complète de Hyundai sans franchise. ¹24 heures, comprenant livraison d'essence, changement de roue en cas de crevaison, déverrouillage, remorquage et autres services. Un simple appel suffit.

L'AUTO



L'aileron Undercover en fibre de verre en position abaissée.



L'aileron en carbone Air Boarder en position relevée.

PHOTO RENÉ FAGNAN, COLLABORATION SPÉCIALE

PHOTOS RENÉ FAGNAN, COLLABORATION SPÉCIALE

ENCAN DIRECT
H GREGOIRE
St-Eustache / Laval
Rive-Sud / Trois-Rivières
Ouvert au public! 7 jours!

Tous nos véhicules sont :
 Garantis
 Kilométrage certifié
 Non-accidentés

Plus de **3000** véhicules
toutes les marques et tous les modèles

399\$*

Chevrolet Cavalier '01 **4 990\$*** | **Chevrolet Venture '04** **10 950\$*** | **Mitsubishi Spyder '03** **17 960\$***

Satisfaction Garantie
OU POUR 30 jours
échange permis
conditions et succès

Mazda 3 '04 16 695\$*	Honda Civic DX '02 8 490\$*	Hyundai Elantra '01 6 700\$*
Pontiac Grand AM SE '02 6 990\$*	Jeep Grand Cherokee Laredo 4x4 '01 13 900\$*	Pontiac Grand Prix SE1 '03 8 975\$*
Nissan Maxima '01 10 980\$*	Pontiac Montana '01 7 990\$*	Volkswagen New Beetle '01 11 790\$*
KIA Rio S '02 4 975\$*	Nissan Sentra '02 7 290\$*	Mazda Tribute DX '01 10 990\$*
Chrysler Sebring Touring '04 21 950\$*	BMW 325 CIC '02 41 900\$*	Mercedes SL500 '00 49 950\$*
Porsche Carrera 4 '01 59 900\$*	Volvo S60R '04 43 900\$*	Jaguar XKR '01 55 900\$*

Sortie 14 de l'autoroute 640 Ouest
625 Dubois, St-Eustache
1 888 222-3133 (450) 472-7272

7300 Notre-Dame Ouest
Trois-Rivières
1 866 443-7373 (819) 373-7373

Sortie Curé-Labelle sud autoroute 440
2470, Curé-Labelle, Laval
1-866-978-8878 (450) 978-8878

Sortie Cousineau Sud autoroute 30
1840, Ch. Chambly, Carignan
1-866-505-5858 (450) 658-5858

www.encandirect.com
1-866-GREGOIRE • Financement facile • 1^{er} et 2^e chance au crédit sur place.

ACCESSOIRES

Des ailerons mobiles

RENÉ FAGNAN
COLLABORATION SPÉCIALE

La compagnie californienne Motoriced produit des ailerons ajustables, sans outil. « Nous avons conçu les premiers ailerons de tuning réglables, actionnés par un moteur électrique », se targue son président, Le Bui.

Mais tout d'abord, un cours d'aérodynamique 101... Dans le cas d'un avion, l'aile « porte » le poids de l'aéronef pour le maintenir dans les airs. Dans le cas d'une voiture, l'aileron est une section d'aile inversée qui exerce une poussée vers le bas. Cette force verticale, appelée appui, augmente l'adhérence des pneus au sol, permettant de rouler plus vite dans les virages. L'efficacité de l'aileron dépend de la quantité d'air qui le frappe. S'il est relevé, il génère beaucoup d'appui vers le bas. S'il est abaissé, la force verticale diminue et on roule plus vite en ligne droite. Sur l'autoroute, on peut économiser de l'essence en abaissant l'aileron au maximum. Pour les compétiteurs de drifting, cet aileron est une arme redoutable.

« Tous nos ailerons sont conçus et dessinés avec un logiciel de conception assistée par ordinateur, explique M. Bui. Certains modèles sont disponibles en version double volet (deux ailerons superposés, double deck) qui donne vraiment une allure de voiture de course. Les dérives latérales, ces plaques fixées aux extrémités de l'aileron, peuvent être personnalisées sans frais supplémentaires.

Nous avons essayé nos ailerons à des vitesses allant jusqu'à 240 km/h. Selon le modèle de la voiture, ils commencent à générer de l'appui à partir de 90 km/h. »

Les modèles les plus abordables sont fabriqués en aluminium. « Les consommateurs achètent un aileron en aluminium à simple volet pour des raisons économiques. La version à double volet génère un peu plus d'appui et permet de mieux équilibrer la voiture », explique M. Bui. Le modèle Screamer, relativement plat, est large de 55 pouces et se décline en couleur noire ou argentée. Complet avec son mécanisme de fixation en aluminium anodisé, il est vendu 499 \$ U.S.

Le modèle Undercover a une courbe très prononcée, est fabriqué en fibre de verre, mesure 52 pouces, est aussi offert en version double volet et est livré prêt à être peint au prix de 699 \$. « Cet aileron peut être peint et ainsi donner l'impression d'être un accessoire original de la voiture », poursuit M. Bui.

Le must, ce sont les modèles fabriqués en fibre de carbone. Le Air Boarder, large de 52 pouces, est courbé et suit la ligne du coffre. Il coûte 849 \$ incluant son mécanisme en aluminium noir, rouge ou argent. L'Exorcist est moulé avec une sorte de bosse centrale au look compétition, mesure 54 pouces et coûte 899 \$. L'Intimidator est le plus large à 56 pouces tandis que les modèles Stinger et Stinger DD (double volet) mesurent 52 pouces et coûtent 799 \$. « Il s'agit de véritable

fibre de carbone drapée à la main. L'aileron de type simple volet en fibre de carbone pèse la moitié du poids de son homologue en aluminium. En moyenne, un aileron complet, avec support et moteur, ne pèse qu'entre 3,6 et 5 kilos », précise M. Bui.

Chaque kit est livré avec un moteur DC électrique de 12 volts, un récepteur d'ondes RF, les supports de fixation et deux télécommandes. « L'inclinaison de l'aileron est changée à l'aide du puissant moteur électrique, ajoute M. Bui. On appuie sur un bouton pour le relever et un autre pour l'abaisser. L'articulation bouge de 30 centimètres. Nous commanditions un Canadien, M. Taj Das, qui a bâti une voiture qu'il appelle Acurabot. Il s'agit de la première voiture canadienne à gagner un premier prix de tuning aux États-Unis. »

M. Bui assure que l'installation s'effectue facilement et rapidement mais certaines connaissances en mécanique et en électricité sont nécessaires. « On peut relever ou abaisser l'aileron à des vitesses inférieures à 105 km/h. Nous suggérons toutefois de le faire à moins de 65 km/h pour ne pas être distrait à plus haute vitesse. Au salon SEMA de cet automne, nous allons dévoiler un capteur de vitesse qui fera relever ou abaisser l'aileron automatiquement selon la vitesse du véhicule. »

Pour en savoir plus : www.motoriced.com
Importateur canadien : Phil Gold Agencies (www.philgoldagencies.com)

LAPRESSEAFFAIRES.COM

Abonnez-vous au site de nouvelles financières et économiques le plus consulté au Québec... C'EST GRATUIT

Cet été, on contribue à l'essence de votre voyage!

500 \$ d'essence gratuit ****



OUTBACK 2.5i FAMILIALE 2005

OUTBACK 2.5i FAMILIALE 2005

Traction intégrale symétrique à prise constante Subaru

- Moteur boxer 2,5 L - 168 ch • Transmission manuelle à 5 rapports
- Climatiseur • Stéréo AM/FM/CD • ABS aux 4 roues • Jantes en alliage d'aluminium 16 po
- ***** Sécurité cinq étoiles de la Direction Nationale de la Sécurité Routière (États-Unis, NHTSA) lors de tests de collisions frontales et latérales*

FINANCEMENT À L'ACHAT À PARTIR DE

1,8%*** | 32 995\$**
P.D.S.F.



LEGACY 2.5i BERLINE 2005

Traction intégrale symétrique à prise constante Subaru

- Moteur boxer 2,5 L - 168 ch • Transmission manuelle à 5 rapports • Climatiseur
- Stéréo AM/FM/CD • ABS aux 4 roues • Jantes en alliage d'aluminium 16 po
- Meilleur choix en matière de sécurité routière selon l'Institut d'assurance pour la sécurité routière (États-Unis, IIHS)*

FINANCEMENT À L'ACHAT À PARTIR DE

1,8%*** | 27 995\$**
P.D.S.F.

www.subaru.ca

SUBARU SAINTE-AGATHE
SAINTE-AGATHE DES-MONTS

SUBARU SAINT-HYACINTHE
SAINT-HYACINTHE

SUBARU AUTO CENTRE
MONTRÉAL

SUBARU SAINT-JÉRÔME
SAINT-JÉRÔME

CONCEPT AUTOMOBILES
GRANBY

SUBARU DES SOURCES
DOLLARD DES ORMEAUX

SUBARU DE LAVAL
ADM AUTOMOBILES

JOHN SCOTTI SUBARU
SAINT-LÉONARD

CARREFOUR SUBARU AUTO
SAINTE-ROSE, LAVAL

SUBARU RIVE-SUD
GREENFIELD PARK

JOLIETTE SUBARU
JOLIETTE

SUBARU REPENTIGNY
REPENTIGNY

LACHUTE SUBARU
BROWNSBURG

Traction intégrale



SUBARU

* Classement cinq étoiles basé sur des tests de collisions portant sur les quatre positions de passagers de la Subaru Outback 2005 (www.safercar.gov). • Meilleur choix* basé sur une évaluation globale notée « bonne » de la Subaru Legacy par l'Insurance Institute of Highway Safety (IIHS) (www.iihs.org). ** Pour les modèles Outback 2.5i Familiale 2005 5 vitesses (5D1UL) et Legacy 2.5i Berline 2005 5 vitesses (5A1UL) : prix détail suggéré du fabricant. Transport et préparation (1295 \$) en sus. Taxes en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix moindre. Immatriculation (prix varie selon le client), assurance, taxes sur les pneus neufs (15 \$) et autres taxes en sus. *** Possibilité de financement à l'achat à partir de 1,8 % sur les modèles annoncés. Sujet à l'approbation de crédit par GMAC. Offre valable jusqu'au 30 juin 2005. Photos à titre indicatif seulement. Pour plus d'information, voyez votre concessionnaire Subaru. **** Une carte d'essence prépayée Petro-Canada d'une valeur de 500 \$ sera remise en prime à l'achat ou à la location de tous les modèles neufs 2005 de l'Outback ou de la Legacy achetés et livrés entre le 1^{er} et le 30 juin 2005. La carte expirera 2 ans après la date de l'achat ou de la location du véhicule. La carte ne peut être échangée contre de l'argent.



CET ÉTÉ, ÇA VA CHAUFFER!

vroum-vroum

Obtenez un financement
à l'achat à partir de

0%

-ET- **AUCUN PAIEMENT AVANT
90 JOURS**
au financement à l'achat**

MAZDA *RX-8* GS 2005

ACHETEZ À PARTIR DE

36 995\$*

LOUEZ À PARTIR DE

-OU- **399\$** par mois, pour 48 mois**
Transport et préparation inclus
Comptant initial de 2 995\$
0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

Première de classe de sa catégorie
Le Guide de l'auto 2005

MAZDA *3* GX 2005

ACHETEZ À PARTIR DE

16 295\$*

LOUEZ À PARTIR DE

-OU- **179\$** par mois, pour 60 mois**
Transport et préparation inclus
Comptant initial de 1 995\$
0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ



Premières de classe de leur catégorie
Le Guide de l'auto 2005

MAZDA *3* SPORT GS 2005

ACHETEZ À PARTIR DE

20 285\$*

LOUEZ À PARTIR DE

-OU- **215\$** par mois, pour 60 mois**
Transport et préparation inclus
Comptant initial de 1 995\$
0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ



MAZDA

www.mazda.ca

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

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

*0% de financement à l'achat aux particuliers jusqu'à 24 mois sur les Mazda3 et Mazda3 Sport 2005 neuves et de 0% jusqu'à 36 mois sur les Mazda RX-8 2005 neuves. Financement consenti par la Banque Scotia. Sur approbation du crédit. Exemples de financement: Mazda RX-8: 10 000\$ pour un terme de 36 mois: 277,78\$/mois; Mazda3 et Mazda3 Sport: 10 000\$ pour un terme de 24 mois: 416,67\$/mois. **L'offre aux particuliers de « aucun paiement avant 90 jours » s'applique au financement à l'achat ci-dessus de toutes les Mazda RX-8, Mazda3 et Mazda3 Sport 2005 neuves et débute à la date de livraison du véhicule à l'acheteur. Le nombre de mensualités choisi par le client n'est pas réduit mais reporté de 3 mois. Après cette période, le montant du capital devra être payé en fonction du terme prévu au contrat. *Offres réservées aux particuliers et portant sur les Mazda RX-8 GS (T4SF65A00), les Mazda3 GX (D4XS55A00) et les Mazda3 Sport GS (D5SD55A00) 2005 neuves. Frais de transport et préparation (1 195\$), immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au RDPRM en sus. **Taux de location personnalisée Mazda: offres portant uniquement sur la location au détail des Mazda RX-8 GS (T4SF65A00), des Mazda3 GX (D4XS55A00) et des Mazda3 Sport GS (D5SD55A00) 2005 neuves de base. Comptant initial ou échange équivalent et premier versement mensuel exigés. Aucun dépôt de sécurité requis. Offres soumises à l'approbation de Crédi Mazda Canada inc. Limite de 20 000 km par année. Frais de 8¢ le km additionnel à la fin du terme. Location avec limite de 25 000 km disponible. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au RDPRM en sus. Les modèles illustrés le sont à titre indicatif seulement en ce qu'ils peuvent comporter des équipements optionnels non-inclus dans les prix mentionnés. Les stocks peuvent varier selon les concessionnaires. Un échange peut être nécessaire entre concessionnaires. Les concessionnaires peuvent 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 7 juin 2005.

PROGRAMME
MAZDA POUR
LES DIPLÔMÉS



PHOTO FOURNIE PAR GM

Carré, massif, le H3 reprend les mêmes codes esthétiques que ses grands frères.

HUMMER H3

Devenez célèbre...

Pour devenir célèbre sans casser sa tirelire, il suffit d'appeler la fée Hummer et de lui demander un H3. Avec un physique qui ridiculise pratiquement tout ce qui l'entoure, une capacité de franchissement presque paranormale, ce Hummer est, tant mieux pour nous, abordable et pas trop méchant pour l'environnement. On en veut un ou pas ?

ÉRIC LEFRANÇOIS

BANC D'ESSAI COLLABORATION SPÉCIALE

Le H3 est, pour plusieurs sans doute, le Hummer rêvé. Une fois de plus, GM sait faire flèche de tout bois. Le H3 est beaucoup moins imposant physiquement, en largeur à tout le moins, que ses concepteurs l'auraient souhaité.

En fait, le cahier de charges de ce nouveau modèle, du moins une partie, a été dicté non par des ingénieurs ou des stylistes, mais plutôt par le service de comptabilité de l'entreprise qui, soucieux de rentabiliser l'investissement au plus coupant, a en quelque sorte imposé que le dernier-né de Hummer repose sur l'étroite architecture des camionnettes Colorado et Canyon dont l'usine ne tourne pas à pleine capacité. Les comptables de GM ne manquent pas de pragmatisme considérant l'actuelle situation financière de GM, mais dans les circonstances était-ce la bonne décision à prendre considérant le risque de présenter un véhicule dont les gênes inadaptés pourraient porter ombrage à la marque ? L'histoire nous l'apprendra.

Pour l'heure, le H3 suscite, dit-on, déjà beaucoup d'intérêt et, à entendre les concessionnaires de la marque, les carnets de commande sont pleins à rebord. On peut comprendre ! Imaginez un peu : 39 995 \$ pour un Hummer, n'est-ce pas une véritable aubaine ?

seconde. Procurez-vous-le ! Cela dit, reconnaissons au H3 sa capacité de tourner court, comme en fait foi son remarquable diamètre de braquage (11,3 mètres) considérant son gabarit.

Confortablement assis dans son siège, les mains posées sur une jante de volant bien grasse, le propriétaire d'un H3 met peu de temps à savourer ce doux plaisir de dominer de la tête aux épaules à peu près tout ce qui roule autour de lui. En revanche, on se désole assez vite du manque criant d'espaces de rangement et du fini un peu trop lustré de certains plastiques.

Taillé pour les sentiers

L'envoûtement opère, mais seulement au ralenti. Dès que le pied droit presse lourdement l'accélérateur, le H3 perd un peu de superbe. Les 220 chevaux de son cinq-cylindres de 3,5 litres font l'impossible pour le propulser hors du champ de vision des badauds, mais on sent bien que ce n'est pas facile. Il faut dire que le poids élevé du H3 ne rend pas la tâche aisée, bien au contraire. Et les reprises sont tout aussi laborieuses. En clair, le H3 apparaît comme sous-motorisé. Conséquemment, ce Hummer incite à une conduite coulée et sage. Et la présence, de série, d'une transmission manuelle à cinq rapports ne permettra pas de tirer meilleur parti de la mécanique. Son seul avantage est de vous faire économiser les 1940 \$ exigés pour une boîte automatique à quatre rapports (la concurrence compte majoritairement sur cinq et en plus, elle ne vous facture pas un sou de plus pour l'obtenir). Tant mieux, car ainsi vous pourrez mieux gérer l'essence que ce moteur ingurgite et ne pas vous sentir troublé par son comportement routier qui n'est pas un modèle d'efficacité.

La direction, assez démultipliée merci, manque de précision et incite à bien calculer sa trajectoire en courbe pour limi-

FICHE TECHNIQUE

Moteur : LS DACT 3,5 litres
Puissance : 220 ch. à 5 600 tr/mn
Couple : 225 li.-pi. à 2800 tr/mn
Poids : 2132 kg (avec boîte automatique)
Rapport poids/puissance : 9,69
Accélération 0 à 100 km/h : 9,45 secondes
Consommation moyenne obtenue : 14,3 L/100 km
Mode : quatre roues motrices
Transmission de série : manuelle à 5 rapports
Direction : pignon et crémaillère
Diamètre de braquage : 11,3 mètres
Freins avant / arrière : disque/disque (ABS)
Pneus : 285/65R16
Capacité du réservoir : 87 litres
Essence recommandée : ordinaire

À RETENIR

Marque : Hummer
Modèle : H3
Prix de détail suggéré : 39 995 \$
Prix du modèle essayé (incluant les options) : 50 145 \$
Frais de transport et préparation : 1 050 \$
Garantie de base : 48 mois / 80 000 km
Valeur résiduelle au terme de 48 mois : nd
CO² sur une base annuelle : nd
Lieu d'assemblage : États-Unis
Pour en savoir plus : www.gmcanada.com
Dans les concessions : maintenant
Concurrentes : Jeep Grand Cherokee, Nissan Pathfinder

ON AIME

- > Un Hummer «politically correct»
- > Les prouesses hors-route dont il est capable
- > Le format plus convivial

ON AIME MOINS

- > Le cinq-cylindres qui tire la langue
- > Le promener en ville
- > Le manque d'espaces de rangement

ter au maximum les corrections au volant. Notre modèle d'essai était doté de l'ensemble « hors-route » qui, vous l'aurez deviné, ne lui pas rend pas justice sur une route asphaltée. Le H3 se dodeline sur les imperfections, met du temps à s'immobiliser (ses pneus manquent de dents). En un mot, sa conduite ne vous met pas instantanément en confiance. Son gabarit non plus.

Assurément solide en tout-terrain, le fabricant du H3 n'a pas réussi le pari de concevoir un 4x4 qui soit aussi efficace sur route qu'un Nissan Pathfinder et aussi confortable qu'un Jeep Grand Cherokee. Ses concepteurs se sont juste efforcés de lui inculquer les bonnes manières sur route, sans plus. Son comportement pataud engendré par un poids élevé, une direction très démultipliée et une prise de roulis conséquente, le dé-

marque de ses concurrents plus routiers. Le H3 reste un vrai 4x4 de franchissement et son achat n'est justifié que si l'on a un projet de voyage loin de nos contrées bitumées.

COURRIEL

Pour joindre notre chroniqueur eric.lefrancois@lapresse.ca

Une expérience de golf unique !

FAITES VITE
SEULEMENT
40
PLACES
DISPONIBLES
PAR VOYAGE

TROIS DÉPARTS DISPONIBLES
30 JUILLET AU 4 AOÛT | 6 AU 11 AOÛT | 13 AU 18 AOÛT
COMPLÈT | 8 PLACES DISPONIBLES | 16 PLACES DISPONIBLES

CLASSIQUE
VIA Rail Canada
ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

EN COLLABORATION AVEC
SPORTVAC TOURS GOLF

Le Forfait Comprend :

- > TRANSPORT ALLER-RETOUR AVEC VIA RAIL
- > SOUPER DE BIENVENUE
- > TRANSFERT VERS L'ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD EN AUTOCAR DELUXE
- > HÉBERGEMENT 2 NUITS EN COUCHETTE À BORD DU TRAIN INCLUANT 2 PETITS-DÉJEUNERS
- > HÉBERGEMENT 3 NUITS À L'HÔTEL RODD BRUDENELL RIVER (★★★★)
- > 3 PARTIES DE GOLF AVEC VOITURETTE SUR LES MAGNIFIQUES TERRAINS DE DUNDARAVE, BRUDENELL ET CROWBUSH COVE
- > CLINIQUE DE GOLF AVEC ANNE CHOUINARD
- > BANQUET DES CHAMPIONS ET REMISE DE PRIX
- > CADEAUX DE DÉPART

1275 \$
TAXES INCLUSES
PAR PERS. EN OCC. DOUBLE

RENSEIGNEMENTS ET RÉSERVATIONS : JULIE LAURENDEAU MTL : (514) 861-7587 > EXT. : 1 888 776-7882, POSTE 225

LA BOÎTE VERTE

Le rêve d'une voiture carburant à l'eau et à l'énergie solaire prend forme dans la communauté scientifique.

DES CAPTEURS SOLAIRES EN AÉROSOL

Inutile d'ergoter sur le sujet, le soleil est la source d'énergie la plus polyvalente qui soit... en théorie. Chaque heure, l'astre solaire génère plus d'énergie que nous n'en consommons en une année, globalement, c'est donc dire le potentiel immense de cette source renouvelable d'énergie. Malheureusement, les recherches de ce côté avancent très lentement, et en ce moment, une cellule photovoltaïque (un capteur solaire, en d'autres mots) ne transforme en énergie électrique que 6 % de la chaleur du soleil qu'elle absorbe, selon la Société pour l'énergie solaire du Canada. Préférant demeurer positifs, les chercheurs tentent de repousser ces limites clament plutôt que le potentiel de cette technologie est immense, ce qu'on ne peut contredire. D'ailleurs, Sojourner, un petit véhicule à six roues que la NASA a envoyé sur la planète rouge, Mars, en 1996, était alimenté à partir de capteurs solaires d'une capacité de 16 watts. D'autres inventions ont déjà démontré l'efficacité de l'énergie solaire comme carburant de remplacement pour l'automobile: dès 1987, General Motors faisait la manchette avec son prototype *Sunraycer*, un véhicule monoplace qui a remporté une épreuve annuelle baptisée *Solar Trek*. Il s'agit d'un trajet de 3010 kilomètres, en Australie, que le véhicule solaire a parcouru à une vitesse moyenne de 67 km/h. Depuis, l'intérêt envers les capteurs photovoltaïques s'est réduit à un rôle de remplaçant de l'accumulateur ou, mieux encore, de l'alternateur relié au moteur. Les normes visant à réduire progressivement les émissions polluantes des véhicules ont en quelque sorte forcé cette orientation, mais d'autres objectifs un peu plus poussés sont présentement à portée de vue pour l'énergie solaire. En captant l'énergie émise en dehors du spectre visible des couleurs, de nouveaux capteurs pourraient voir leur efficacité énergétique quintupler. « Ces capteurs pourraient transformer jusqu'à 30 % de l'énergie solaire radiante », confirme Peter Peumans, un professeur de l'Université de Stanford. Ted Sargent, un chercheur de l'Université de Toronto, a aussi mis au jour un nouveau type de capteurs solaires qui s'étend comme de la peinture en aérosol, sur n'importe quelle surface. En combinant les deux inventions, toutes deux issues des nanotechnologies, on estime pouvoir être en mesure de créer une automobile à l'hydrogène qui générerait assez d'électricité pour continuellement recharger son accumulateur électrique, à tout moment de la journée.

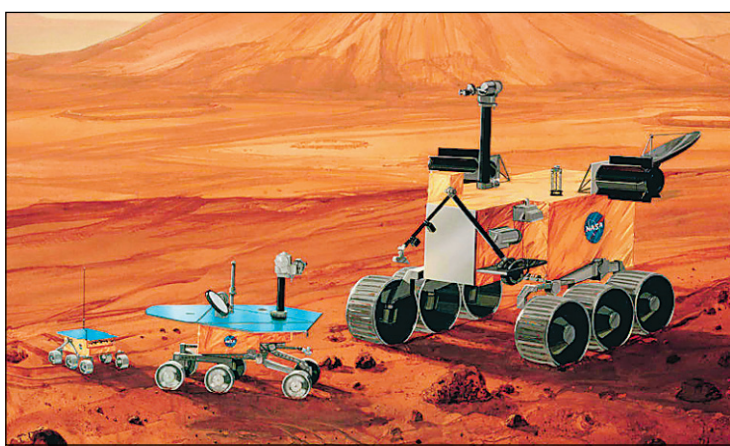


PHOTO AP

L'ONTARIO INVESTIT 520 MILLIONS DANS L'ÉTHANOL

La Norme sur les carburants renouvelables, un projet mis sur pied par le gouvernement de l'Ontario l'an dernier, a pris une forme plus distincte avec un investissement d'un demi-milliard de dollars dans le Fonds de croissance de l'éthanol, visant à accélérer la production et la vente d'éthanol comme carburant. Le gouvernement provincial requiert que toute essence vendue à partir du 1er janvier 2007 contienne en moyenne 5 % d'éthanol. Le Fonds servira à aider les groupes intéressés à construire des usines de production d'éthanol, d'aplanir les variations de coûts des ressources sur le marché et d'aider les producteurs indépendants à détailler de l'essence mélangée. Dans la même veine, un plan d'investissement dans la recherche et le développement de technologies plus efficaces basées sur l'éthanol sera également lancé à partir de l'enveloppe budgétaire annoncée. L'éthanol a la cote au Canada en raison de ses origines céréalières, surtout le maïs. Grâce à une législation remontant à 1980, les véhicules automobiles construits depuis cette date sont compatibles avec une essence pouvant contenir jusqu'à 20 % d'éthanol (E20), tandis que l'éthanol à 85 % de concentration peut aussi devenir un carburant alternatif aux produits du pétrole. Le coût de ce carburant est son principal avantage face à l'essence, en plus de pouvoir être produit localement. L'économie de l'Ontario repose grandement sur l'industrie automobile, et la province prend au sérieux la crise énergétique qui menace.

DE L'ÉTHANOL AUSSI DANS DU BIODIESEL

Le débat autour de la rentabilité de la production d'éthanol pour les agriculteurs pourrait être réduit, grâce à une nouvelle invention permettant d'extraire l'huile de maïs du processus de génération d'éthanol. Cette huile peut être revendue comme additif pour le biodiesel, en plus de la production normale d'éthanol. L'entreprise américaine VeraSun Energy détaille des unités d'extraction d'huile qu'elle espère vendre à d'autres producteurs d'éthanol. En partenariat avec d'autres producteurs, elle prévoit également bâtir une usine de production de biodiesel qui aurait une capacité de 175 millions de litres par an. Cette nouveauté n'en est pas une au sens technologique du terme, puisque le maïs peut déjà servir dans la confection du biodiesel, mais le soya et le canola sont plus rentables dans ce domaine. Mais la possibilité d'adjoindre à la production d'éthanol la production d'une huile pour le biodiesel en ferait baisser les coûts, selon VeraSun Energy.

— Alain McKenna, collaboration spéciale, alain.mckenna@lapresse.ca

COURRIER

Audi = Quattro ?

Q La A3 est très intéressante. J'aurais sérieusement songé à l'acheter cette année, mais j'avoue que pour moi, une Audi se doit d'être Quattro. Dans votre article, vous mentionnez que la A3 sera Quattro l'an prochain (je m'en doutais bien), mais avec une plus grosse cylindrée. Auriez-vous plus de détails à ce sujet ? Si j'ai bien compris donc, la A3, selon vos informations, ne serait pas disponible en version 2.0T et Quattro l'an prochain.
— François Beaumont

R Vous avez bien compris. Au Canada, le rouage intégral (Quattro) sera jumelé au moteur V6 de 3,2 litres. Le prix n'a pas encore été annoncé, mais l'A3 est attendue dans les salles d'exposition pour l'automne. La direction canadienne d'Audi n'écarte cependant pas la possibilité d'offrir une A3 2 litres avec système Quattro. Si tel devait être le cas, ne comptez pas l'apercevoir avant le printemps 2006.

Pour en finir avec la Jetta

Q Pour faire suite aux « Réactions banc d'essai Jetta » de lundi dernier, la comparaison avec la Mazda3 est justifiée. La concurrence de la Volvo S40, c'est la Audi, pas la Volks. Certaines personnes, y compris peut-être les dirigeants de la marque, semblent oublier le sens de « la voiture du peuple ». Je viens tout juste de louer une familiale. Comme il y a peu de choix, tout y est passé, de la Optra à la Passat en passant par la Magnum. (LA priorité numéro un n'était pas dans mon cas le budget, mais plutôt la valeur.) J'ai opté pour la Mazda6 familiale de base, mais il s'en est fallu de peu pour que se soit une Jetta familiale de base. Les deux possèdent à peu près le même équipement de base. Cependant la Jetta familiale avait un coût mensuel plus élevé, elle était plus coûteuse à assurer, plus petite et beaucoup moins puissante (moteur 2 litres). Il faut avouer que ce n'est pas normal que la mensualité de la Jetta soit légèrement plus élevée sur 48 mois que la Mazda6 sur 36

De l'air frais en tout temps

LUDOVIC HIRTZMANN
NOUVEAUTÉS
COLLABORATION SPÉCIALE

Il y a quelques semaines, nous vous avons parlé d'un ventilateur pour la voiture fonctionnant à l'énergie solaire. Il existe désormais encore mieux en la matière. L'aérateur de voiture apporte à peu près les mêmes avantages que l'air climatisé. « Beaucoup plus économique qu'une climatisation, l'aérateur de voiture réduit sensiblement la température de l'habitacle et renouvelle l'atmosphère, en créant une circulation de l'air chaud vers l'extérieur », expliquent les auteurs du site Internet l'Homme moderne. Cette petite merveille de la technologie qu'est l'aérateur d'habitacle fonctionne également grâce aux rayons du soleil. Vous n'avez donc pas à vous soucier d'un quelconque branchement. L'appareil, étanche, se place contre une vitre de votre automobile et le tour est joué.

En savoir plus :
Aérateur de voiture
www.lhomme moderne.com

mois. La vieille Jetta en plus ! Fort de mon expérience, j'ai compris pourquoi les ventes de Volks ont chuté de moitié depuis cinq ans, et j'ai contribué ce mois-ci à maintenir la tendance. Bref, je soutiens votre affirmation : les produits Volkswagen sont trop chers.
— Mario Leroux

Une question de prix

Q Une simple et unique question : Pourquoi écrire que la fourchette de prix du véhicule est de 32 000 \$ à 34 500 \$ (re : Audi A3) et que le prix du véhicule essayé est de 39 000 \$?
— Gilles Ouellet

R La raison est fort simple, nous tenons compte des options. Tenez par exemple notre

banc d'essai de la semaine, le Hummer H3. Le prix de détail suggéré est de 39 995 \$. Le prix du modèle essayé est de 50 145 \$. Pourquoi ? Notre véhicule d'essai était doté du groupe suspension « aventure hors route » (1340 \$), de la boîte automatique (1920 \$), du groupe « série de luxe » (4390 \$), de jantes en aluminium (1230 \$), d'un toit ouvrant (1160 \$) et de l'attache de remorque (395 \$).

À ces montants, nous ajoutons la taxe fédérale d'accises de 100 \$ (le climatiseur est de série) et nous soustrayons 385 \$ pour la chaîne stéréo avec lecteur CD/MP3 (le groupe « série de luxe » comprend déjà un système audio) et le total est de 50 145 \$.

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

LES ESSAIS LIBRES DE Spinelli



COROLLA 2005

199\$*

PAR MOIS/LOCATION 48 MOIS

1^{re} MENSUALITÉ GRATUITE
0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

279\$*

PAR MOIS/LOCATION 48 MOIS

1^{re} MENSUALITÉ GRATUITE

500\$ DE REMISE

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ



CAMRY 2005

209\$*

PAR MOIS/LOCATION 48 MOIS



MATRIX 2005

349\$*

PAR MOIS/LOCATION 48 MOIS

1^{re} MENSUALITÉ GRATUITE

500\$ DE REMISE

0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ



SIENNA 2005

ACCÈS TOYOTA

* Location 48 mois. Acompte ou échange équivalent de 2060\$/Corolla (BR32EMAA), 4220\$/Camry (BE32KAAA), 2374\$/Matrix (KR32EMAA), 4961\$/Sienna (ZA30CPAA). Limite de 96,000 km, 0,15\$/km excédentaire. Transport et préparation inclus en location seulement. Toutes taxes, frais d'enregistrement et assurance en sus. Photo à titre de référence seulement.

SPINELLI TOYOTA
Fairview
10, Auto Plaza, Pointe-Claire
(514) 694-1510

SPINELLI TOYOTA
Lachine
561, boul. St-Joseph, Lachine
(514) 634-7171

SPINELLI auto.com

3324581



Le nouveau
Maxi-Golf 2005

24⁹⁵\$
+ taxes

EN VENTE CHEZ :

sports experts

INTERSPORT

GOLF TOWN

JEAN GOUTU

ET AUTRES MAGASINS PARTICIPANTS.

OFFRE PLATINE
Jouez
toute la saison
7 jours sur 7

(Dans les clubs de golf participants au programme platine)

ÉCONOMIE DE
539\$

78

clubs de golf offrent
aux juniors de jouer
GRATUITEMENT

(Dans les clubs de golf participants au programme argent)

... et plusieurs autres rabais

LES VÉHICULES LES MIEUX PROTÉGÉS AU CANADA VIENNENT DU JAPON. INTÉRESSANT, N'EST-CE PAS?



LANCER ES 2005 À PARTIR DE 15 998 \$**

- Moteur 4 cyl. de 2 L • Chaîne stéréo intégrée, disque
- Phares à extinction automatique • Direction à crémaillère assistée
- Suspension indépendante aux quatre roues

LOCATION
179\$ PAR MOIS **60** MOIS.†
PENDANT

COMPTANT DE 2 589 \$, TRANSPORT INCLUS
0 \$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

POUR 24 \$ PAR MOIS OBTENEZ LA CLIMATISATION ET
LES GLACES/VERROUILLAGE DES PORTIÈRES À
COMMANDE ÉLECTRIQUE!

OU
0% DE FINANCEMENT **60** MOIS.‡
À L'ACHAT PENDANT

OUTLANDER LS 2005, 2 RM À PARTIR DE 23 348 \$**

- Moteur MIVEC 2,4 L, 160 HP • Climatisation
- Glaces et verrouillage des portières à commande électrique
- Chaîne stéréo intégrée, disque

LOCATION
239\$ PAR MOIS **60** MOIS.†
PENDANT

COMPTANT DE 3 866 \$, TRANSPORT INCLUS
0 \$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OU
0% DE FINANCEMENT **48** MOIS.‡
À L'ACHAT PENDANT



ENDEAVOR LS 2005, 2 RM À PARTIR DE 34 298 \$**

LOCATION
399\$ PAR MOIS **60** MOIS.†
PENDANT

COMPTANT DE 4 957 \$, TRANSPORT INCLUS
0 \$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OU
0% DE FINANCEMENT **60** MOIS.‡
À L'ACHAT PENDANT

- Moteur V6, 3,8 L, 225 HP • Boîte Sportronic^{MC}
- Antiblocage/antipatinage • Roues en alliage de 17 po
- Suspension indépendante aux quatre roues



ECLIPSE SPYDER GS 2005 À PARTIR DE 35 148 \$**

0% DE FINANCEMENT **60** MOIS.‡
À L'ACHAT PENDANT

- Moteur 4 cyl., 2,4 L • Roues en alliage de 16 po
- Chaîne stéréo Mitsubishi/Infinity^{MC} 210W haut de gamme, avec disque
- Toit souple à commande électrique avec lunette en vitre



GALANT DE 2005 À PARTIR DE 23 948 \$**

LOCATION
289\$ PAR MOIS **60** MOIS.†
PENDANT

COMPTANT DE 3 500 \$, TRANSPORT INCLUS
0 \$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OU
0% DE FINANCEMENT **60** MOIS.‡
À L'ACHAT PENDANT

- Moteur MIVEC 2,4 L, 160 HP • Commande adaptable de changement de vitesses • Chaîne stéréo, disque
- Rétroviseurs chauffants à commande électrique

LES VÉHICULES LES MIEUX PROTÉGÉS AU MONDE^{MC}*

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

Garantie limitée de véhicule neuf de 5 ans/100 000 km*

Assistance routière de 5 ans/km illimité*

 **MITSUBISHI
MOTORS**
réveillez vos sens

mitsubishicars.ca

1 888 57-MITSU

Renseignez-vous auprès d'un concessionnaire Mitsubishi au sujet du Programme Avantages Études.#

Boisvert Mitsubishi 418, boul. Curé-Labelle Blainville 450.419.4929	Mega Mitsubishi 1261, boul. Saint-Joseph Gatineau 819.770.2277	Laval Mitsubishi 650, boul. Saint-Martin est Laval 450.629.6262	Boucherville Mitsubishi 1541, rue Ampère Longueuil 450.449.3344	Cité Mitsubishi 8665, boul. Décarie Montréal 514.735.3700	Beauce Mitsubishi 3250, rue Kennedy Notre-Dame-des-Pins 418.774.8820	Kamouraska Mitsubishi 7, Côte Saint-Jacques Rivière-du-Loup 418.860.3432	Trois-Rivières Mitsubishi 3095, boul. Saint-Jean Trois-Rivières 819.377.3301
Drummondville Mitsubishi 1200, boul. René-Lévesque Drummondville 819.474.0024	Granby Mitsubishi 1332, rue Principale Granby 450.777.7720	Paquet Mitsubishi 1, chemin des Îles Lévis 418.835.6161	Albi Mitsubishi 3601, rue Blériot Mascouche 450.474.1111	Gabriel Mitsubishi 4550, boul. Saint-Jean Montréal 514.695.7777	Québec Mitsubishi 1000, boul. Pierre-Bertrand Québec 418.682.2226	Sherbrooke Mitsubishi 969, rue Haut-Bois Sherbrooke 819.346.8222	Valleyfield Mitsubishi 373, chemin Larocque Valleyfield 450.373.6444

** Les prix sont les PDSM seulement des modèles montrés. †Offres basées sur des locations de 60 mois pour les Lancer ES 5 rapports 2005, Outlander LS 2 RM 5 rapports 2005, Endeavor LS 2RM automatique 2005 et Galant DE automatique 2005 neufs et uniquement par l'entremise de FinanciaLinx Corporation. Comptant ou échange de 2 589 \$ / 3 866 \$ / 4 957 \$ / 3 500 \$. Aucun dépôt de garantie requis. Frais supplémentaires de 10 € du kilomètre excédentaire après 20 000 kilomètres par année. Offres spéciales de location ne pouvant être jumelées à aucune autre offre. Premier paiement exigible à la livraison. ‡ Financement à l'achat de 0 % offert par l'entremise de Services de financement automobile Primus du Canada, pour des termes allant jusqu'à 48 mois, sur le modèle Outlander LS 2RM 5-rapports 2005 montré et jusqu'à 60 mois pour tous les autres modèles 2005. Tous les clients ne se qualifient pas. Des restrictions importantes s'appliquent en ce qui concerne le programme et le crédit. Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre offre spéciale. **†/†/† Les concessionnaires peuvent vendre ou louer à prix moindre. Offres faites sous réserve d'approbation de crédit. Pour se prévaloir de l'une ou l'autre de ces offres, le client devra signer un contrat et prendre livraison d'un véhicule en stock chez un concessionnaire d'ici le 30 juin 2005 au plus tard. Le client assume les frais habituellement exigibles à la signature tels qu'immatriculation, assurances, droits sur les pneus, taxes et autres droits, inspection, transport, publication au RDPRM (au Québec), carburant, frais de livraison (995 \$ pour Lancer/Galant/Eclipse, 1 095 \$ pour Outlander/Endeavor), frais d'administration et tous autres frais de préparation ou de livraison supplémentaires. Les conditions offertes par les concessionnaires et la disponibilité des véhicules peuvent varier. Les offres peuvent être annulées ou amendées en tout temps. Offres s'appliquant uniquement aux clients au détail au Québec. Voir un concessionnaire participant pour les détails. *Selon l'éventualité qui se réalise en premier. Entretien régulier non compris. La garantie limitée de véhicule neuf couvre la plupart des pièces des véhicules utilisés et entretenus normalement. *L'affirmation quant aux véhicules les mieux protégés est basée sur une information des fabricants concernant les véhicules 2004-2005. Voir un concessionnaire ou aller à mitsubishicars.ca pour les conditions relatives aux garanties et à l'assistance routière ainsi que les autres détails. #D'importantes restrictions s'appliquent au programme et tous les clients ne se qualifient pas. Voir un concessionnaire participant pour les conditions du Programme Avantages Études.

La Belle au bois dormant

ALAIN RAYMOND
RÉTROVISEUR
 COLLABORATION SPÉCIALE

Un dernier, Ford lançait la 500, une berline qualifiée de contemporaine à défaut d'être jolie. Cette description pourrait parfaitement convenir à la Model T proposée au public entre 1909 et 1927 et vendue à plus de 15 millions d'exemplaires. Certes, la nouvelle Ford 500 durera bien moins longtemps et comptera moins d'adeptes, mais elle, comme toutes les autres depuis l'immortelle « T », doivent beaucoup à cet illustre ancêtre qui a profondément marqué le 20^e siècle.

On ne cesse de répéter que Henry Ford, le fondateur de la marque portant son nom, a mis l'Amérique sur roues et on ne le répétera sans doute jamais assez.

En 1907, à peine 140 000 « voitures sans chevaux » (*horseless carriage*) sillonnent les routes des États-Unis constituées, pour la plupart, de sentiers en terre battue. L'automobile n'est alors réservée qu'aux gens riches ou célèbres ou à des excentriques toujours à l'affût du dernier gadget. Ces véhicules pétaradants s'enlisent facilement, puent et tombent en panne à tout moment. En 1909, après de nombreuses tentatives — quelques fois heureuses — Henry Ford propose enfin sa Model T. Comme la Belle au bois dormant réveillée par le baiser de son prince charmant, le public s'éveille à l'automobile grâce à la « T ».

La « T » répond parfaitement aux besoins de l'époque. Elle est légère et durable, performante (20 chevaux et 83 livres-pied de couple dès 900 tours/minute), maniable, facile à conduire et d'une très grande simplicité mé-

canique. À peu près n'importe qui peut conduire ou réparer une « T », l'un des secrets de son succès étant l'usage de l'acier au vanadium, un alliage rigide et léger. Mais il y a plus. La Model T est la création de Henry Ford. Chaque élément, même le plus petit, est étudié par Ford et la voiture qui en résulte est à son image : simple et fiable. Pour le public, cette filiation très évidente élève Henry Ford au rang de héros national. Dans une brochure datant des tout débuts de la « T », on peut lire : « Cette Ford est une meilleure voiture, non pas parce qu'elle coûte moins mais parce qu'elle vaut plus ». La Model T 1909 se vend entre 850 et 1000 \$ et, déjà, son rapport qualité/prix est difficile à battre. Au fil des années, le prix baissera jusqu'à 260 \$ (Runabout 1925) et les consommateurs se l'arrachent.

Adieu Picot, on t'aimait bien

La Model T entre en production en octobre 1908 en tant que modèle 1909. Dès lors, de nouvelles routes se dessinent, réduisant les distances et les maisons se dotent d'entrées de garage pour stationner la voiture. En ville, les travaux de voirie se font plus rapidement grâce à la « T » ; les malades sont promptement transportés vers les hôpitaux et les services d'autobus s'organisent. Peu à peu, on ne peut plus se passer d'une voiture, tout comme aujourd'hui on ne peut vivre sans ordinateur. On dit même que la « T » joue un rôle « génétique », car elle permet à certains d'engendrer une descendance hors du milieu familial. Puis, combien de jeunes se font la main à la mécanique en tripotant les entrailles du petit quatre cylindres ? D'ailleurs, une nouvelle industrie voit le jour : celle des pièces après-vente (*aftermarket*). On apprend à vivre à un rythme un peu plus rapide ; désormais, plus besoin d'atteler Picot et de le dételet. Il suffit de partir « le char » et tant pis pour les forgerons.

La Ford à pédales (surnom de la « T » en raison du jeu de pédales étonnant imposé par la transmission planétaire à deux rapports), répand donc le bonheur et le progrès. Pourtant, ceux qui sont chargés de la construire vivent un enfer. Plus la « T » est en demande, plus on en construit, et plus il en sort des chaînes de montage, moins le prix d'achat est élevé, entraînant ainsi une demande sans cesse croissante. Et pour répondre à cette demande, une solution s'impose : accélérer la chaîne de montage, ce qui fait monter la grogne chez les travailleurs de Ford. Craignant la syndicalisation de ses employés, Ford les paie cinq dollars par jour, du jamais vu à l'époque. Mais si les employés de Ford peuvent se permettre une « T » grâce à ce généreux salaire, Ford force ses fournisseurs à couper leurs prix, question de ne pas nuire à sa marge bénéficiaire. Et aux fournisseurs de couper le salaire de leurs employés. Bref, le cercle vicieux...

Aimez-vous le noir?

Souhaitant contrer le raz-damarié « T », les concurrents, Chevrolet en tête, rajeunissent constamment leurs nombreux modèles, tandis que la « T » ne change pratiquement pas. D'ailleurs, le noir qui est inauguré en 1914 sera la seule « couleur » offerte pour la « T » jusqu'en 1926. Mais tôt ou tard, Henry Ford doit se rendre à l'évidence ; la popularité de sa Model T ne peut pas durer éternellement et c'est ainsi que la dernière « T » sort d'usine le 27 mai 1927, mettant un point final à cette incroyable saga.

Si la « T » innovait techniquement lors de son lancement en 1909, ce sont surtout les changements économiques et sociaux qu'elle a provoqués qui retiennent l'attention des historiens, des changements qui, pour le meilleur ou pour le pire, ont marqué la planète toute entière et changé à tout jamais notre façon de vivre. C'est pourquoi la Model T fut nommée, à si juste titre, la voiture du siècle.



PHOTO ALAIN RAYMOND, COLLABORATION SPÉCIALE

Cette Ford Model T 1919 appartient à M. Jean-Jacques Gauthier, de Farnham. Grande innovation en 1919 : l'apparition du démarreur électrique.

DANS LE RÉTROVISEUR DE LA FORD MODEL T 1919

Empattement : 254 cm (100 po) ; Poids : 544 kg (1200 lb)
Moteur : 4 cylindres, a2,9 L (176,7 po ³), 20 ch à 1 600 tr/min, 83 lb-pi à 900 tr/min
Transmission : propulsion, boîte planétaire à deux rapports
Freins : tambours arrière seulement
Pneus : 30x3 (avant), 30x3 (arrière)
Vitesse maximale : 48 km/h (30 mi/h)
Production (1919) : 498 342 exemplaires
Prix (1919) : 500\$ à 875\$
Valeur (2005) : Environ 15 000 \$



LA MÊME ANNÉE (1919) :

- > Début de la guerre civile en Russie.
- > Cinq ans jour pour jour (28 juin) après l'assassinat du duc d'Autriche François-Ferdinand qui a provoqué la Première Guerre mondiale, signature du Traité de Versailles mettant fin au conflit.
- > Au Canada, mort du premier ministre Sir Wilfrid Laurier (77 ans) des suites d'un accident cérébrovasculaire.
- > Aux États-Unis, début de la prohibition des alcools qui fera la fortune de certains négociants et de nombreux gangsters.
- > À Montréal, un important incendie détruit une bonne partie des installations de l'Université du Québec tandis que l'édifice principal du parc Shomeer, angle Notre-Dame Est et Panet, est aussi la proie des flammes.

< Sir Wilfrid Laurier

La toute nouvelle Audi A3 2.0 T 2006 pour

Suivre, jamais. audicanada.ca

349\$ par mois*



Plus que du nouveau,
 du jamais vu.

A3

Voici la toute nouvelle Audi A3. Avec son puissant moteur turbo FSI^{MD} de 200 chevaux de même que, en option, sa technologie à double embrayage DSG^{MD} et son système Open Sky, la Audi A3 prend les devants. Grâce à des changements de vitesse plus rapides et fluides combinés à une efficacité de carburant accrue due à l'injection directe FSI, la A3 est littéralement seule en piste. Les plus grands ne suivent jamais.

Avantage Audi : Services d'entretien périodique sans frais pendant 4 ans ou 80 000 km*



LA TOUTE NOUVELLE AUDI A3 2006, MAINTENANT DISPONIBLE CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE AUDI.

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

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

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

Les Automobiles Niquet
 1917, boulevard Sir Wilfrid Laurier, Route
 116
 Saint-Bruno (QC)
 (450) 653-7553
www.niquet.com

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

Visitez concessionnairesaudimontreal.com

*Taux de location fermé offert aux clients admissibles par Audi Finance chez les concessionnaires participants. Location de 48 mois au taux annuel de 6,6%. Acompte de 5 025 \$ ou échange équivalent, dépôt de garantie remboursable de 400 \$, première mensualité de 349 \$ et frais de transport de 700 \$. Obligation totale découplant du bail : 16 752 \$. Montant total dû au début du bail : 6 074 \$. Montant calculé en fonction du PDSF de la Audi A3 2.0 T 2006 de 32 850 \$, incluant Boîte manuelle à 6 vitesses. Livraison avant le 5 juillet 2005. Frais de 0,20 \$/km pour le kilométrage supérieur à 20 000 km par an assumés par le locataire. Contribution du concessionnaire requise pouvant modifier la transaction finale négociée. Offre d'une durée limitée pouvant changer sans préavis. Demandez les détails au concessionnaire. Les prix et les mensualités n'incluent pas, lorsque applicable, les taxes, l'immatriculation, les droits, les frais de crédit, les frais de titre et de documentation, l'inspection de prélivraison, les frais administratifs (y compris les frais d'inscription, jusqu'à 46 \$, au Registre des droits personnels et réels mobiliers), les frais de transport, les assurances et les autres options. « Audi », « FSI » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « A3 » et « Suivre, jamais. » sont des marques de commerce de AUDI AG. « Avantage Audi » est une marque de commerce de Audi of America, Inc. « DSG » est une marque déposée de Volkswagen AG. © Audi Canada 2005. Pour en savoir plus sur Audi et l'Avantage Audi, voyez votre concessionnaire, composez le 1 800 367-AUDI ou visitez-nous à l'adresse audicanada.ca.

L'AUTO

Honda et le Jazz

LA PRESSE

Longtemps attendu, le « minispac » Jazz de fabrication chinoise, a pris la route de l'Europe vendredi dernier. Honda construit maintenant cette citadine branchée en coentreprise avec Guangzhou Auto Group et Dongfeng Motor Group, deux sociétés chinoises. Le consortium espère produire 10 000 de ces voitures, toutes dédiées au marché européen, dont l'Allemagne.

Aux dernières nouvelles, la direction de Honda étudiait toujours la possibilité d'importer une sous-compacte, vraisemblablement la Jazz, au Canada. Certains concessionnaires du Québec prétendent que l'affaire est dans le sac, mais la direction de Honda Canada refuse de commenter la nouvelle, qui sera « annoncée en temps et lieu ». La nouvelle version restylée au Mondial arrive de Chine à un prix accessible (à partir de 12 800 euros (19 000 \$CAN)). À ce prix, la petite voiture de Honda trouverait facilement preneurs au Québec, particulièrement porté sur le jazz ces temps-ci. La Jazz est l'exemple type de la voiture européenne gaie, pratique et agréable à conduire. Le monospace, aussi connu sous le nom Fit, est doté de la panoplie complète de l'auto transforma-



PHOTO AP

La direction de Honda étudie la possibilité d'importer la Jazz au Canada, une monospace qui, dit-on, serait particulièrement appréciée des Québécois.

ble. Le dossier du siège avant droit peut basculer vers l'avant, et la banquette arrière se sépare en deux, chaque partie pouvant disparaître dans le plancher et se rabattre sans même qu'il soit

nécessaire de replier les appuie-tête. Ces opérations simples libèrent une aire de chargement plane capable d'héberger, par exemple, un VTT. À cela s'ajoute une multitude de vide-po-

ches, de porte-gobelets et de porte-bouteilles.

Pour faire aussi vaste en si peu d'espace, Honda a eu recours à quelques choix originaux, tels le réservoir d'essence installé au

milieu de la voiture, en dessous du plancher avant, ou les suspensions très ramassées et aux géométries particulières, avec une barre de torsion en forme de H à l'arrière.

LEXUS
VÉHICULES D'OCCASION
Certifiés
LEXUS Gabriel

3322955A
WWW.GABRIEL.LEXUS.CA

RX 300 2001
26 990\$
EXÉCUTIF AVEC 4RM

- Vert forêt • Intérieurivoire • 91 000 km
- Chaîne audio Nakamichi
- Automatique 5 rapports
- Jantes de 16"

SC 430 2002
59 990\$
CONVERTIBLE TOIT RIGIDE

- Noir sur noir • Seulement 54 500 km
- Chaîne audio Mark Levinson • Contrôle de traction • 300 c.v. V8 • Jantes de 18"

RX 330 2002
35 900\$
GROUPE PREMIUM

- Argent vectorien • Intérieurivoire
- 44 000 km • 4RM permanent
- Automatique à 5 rapports
- Jantes de 16"

3303, Côte-de-Liesse, Saint-Laurent (entre Rockland et Décarie) 514-747-7777

PLONGEZ DANS L'ACTION

LES SPORTS

Tous les jours dans **LA PRESSE**

ÉVÈNEMENT FAITES LE PLEIN

20¢ DE RABAIS
PAR LITRE DURANT UN AN

JUSQU'À 2 500 LITRES*

EXCLUSIF À GM

Modèle coupé LS illustré

« ... remarquable, [...] au sommet de sa catégorie... »
Car and Driver, février 2005

LES NOUVELLES COBALT BERLINE ET COUPÉ

169 \$/mois*
Avec comptant de 2 122\$
0\$ dépôt de sécurité

Mensualité	Comptant	Dépôt de sécurité
189\$	1179\$	0\$
214\$	0\$	0\$

ou **0% DE FINANCEMENT À L'ACHAT***

Terme de 48 mois à la location.
Transport de 950\$ et préparation inclus.

Plus d'équipement de série que la Civic et la Corolla
Cotée un des « Meilleurs choix » lors d'essais de collision frontale[▲]

Moteur 2,2L 4 cylindres ECOTEC à DACT de 145 HP • Banquette arrière divisée 60/40 à dossier rabattable • Lecteur CD • Roues de 15 po • Colonne de direction inclinable • Siège du conducteur réglable en hauteur • Garantie limitée 5 ans ou 100 000 km sur le groupe motopropulseur sans aucune franchise • Et bien plus...

CHEVROLET **Choisis ta route.**

*L'Association des concessionnaires Chevrolet du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offres d'une durée limitée, réservées aux particuliers, s'appliquent aux modèles neufs 2005 suivants: Cobalt berline (1A169R77A) et Cobalt coupé (1A137R77A). Les modèles illustrés peuvent comprendre certaines caractéristiques offertes en option à un coût additionnel. Conditionnel à l'approbation de crédit de GMAC. Frais liés à l'inscription au Régistre des droits personnels et réels mobiliers en option à la livraison. À l'achat ou à la location de la plupart des modèles neufs ou de démonstration en stock et moyennant le versement d'une somme additionnelle de 0,01 \$, le consommateur reçoit une carte de prix préférentiel permettant d'obtenir la réduction sur l'essence. L'offre s'applique aux véhicules dont la livraison est prise entre le 25 mai et le 2 août 2005 inclusivement. Les cartes sont valides à compter de la livraison et jusqu'au 31 août 2007, uniquement dans les stations Petro-Canada participantes ainsi que dans d'autres établissements approuvés, et ne sont pas monnaie. Tous les véhicules 2005 sont admissibles aux programmes de location à long terme de GM. Les programmes de location à long terme de GM sont: HUIJMER, Cadillac, Saab. *À la location, paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois avec ou sans versement initial ou échange équivalent, voir ci-contre. À la location, transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Frais de 12 c. par km après 80 000 km. Première mensualité exigible à la livraison. *Taux de financement sur approbation de crédit de GMAC seulement. *Selon l'information disponible sur les modèles concurrents au moment de la publication. Comparaison basée sur les berlines Civic-DX et Corolla CE. *Essais effectués par l'Institute for Highway Safety (IHS). Ces offres sont exclusives et ne peuvent être combinées avec aucune autre offre ni aucun autre programme incitatif d'achat ou de location, à l'exception des programmes sur les berlines Civic-DX et Corolla CE. *Essais effectués par l'Institute for Highway Safety (IHS). Ces offres sont exclusives et ne peuvent être combinées avec aucune autre offre ni aucun autre programme incitatif d'achat ou de location, à l'exception des programmes sur les berlines Civic-DX et Corolla CE. *Renseignez-vous chez votre concessionnaire participant, au 1 800 463-7483 ou visitez www.gmcanada.com

Mercedes dévoile sa nouvelle berline de Classe S

ÉRIC DESCARRIES
COLLABORATION SPÉCIALE

Le constructeur allemand Mercedes-Benz a dévoilé les premières photos officielles de sa nouvelle berline de Classe S qui sera lancée en Europe à l'automne prochain et au Canada au début de 2006.

La ligne de l'auto a été complètement redessinée avec une silhouette plus fluide. La voiture est 43 mm plus longue et 20 mm plus large que l'année dernière. Quant à l'empattement, il gagne 70 mm.

Sous le capot, se trouve un V8 de nouvelle génération avec une cylindrée accrue utilisant quatre soupapes par cylindre et un calage variable de l'allumage. La boîte automatique est à sept rapports pour une meilleure économie de carburant et des performances accrues. Le sélecteur électronique de vitesses est

miniaturisé de façon à ce que le conducteur n'ait plus qu'à pousser une petite tige pour actionner la boîte de vitesses. Le changement des rapports peut aussi se faire manuellement par des boutons au dos du volant.

Sécurité accrue

Du côté sécurité, même les glaces latérales se refermeront rapidement pour servir de support aux rideaux gonflables en cas de collision latérale. À cela ajoutez un système radar optionnel pour réduire la plupart des impacts arrière. En même temps, le constructeur compte offrir un système optionnel de vision de nuit infrarouge afin que le conducteur détecte les obstacles éventuels dans l'obscurité.

Le tableau de bord a un écran haute résolution faisant partie du nouveau système intuitif de Mercedes-Benz. Les sièges avant sont réglables de seize façons.



L'intérieur de la nouvelle Classe S, le modèle-phare de Mercedes-Benz.

PHOTO FOURNIE PAR MERCEDES-BENZ



Essais libres
TOYOTA

159\$

PAR MOIS/LOCATION 60 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT DE 1 355 \$
OPTION 0 \$ COMPTANT
ÉGALEMENT DISPONIBLE À LA LOCATION

À L'ACHAT
À PARTIR DE **12 995\$***



ECHO HATCHBACK CE 2005



ECHO BERLINE 2005

1 RE
MENSUALITÉ GRATUITE
À LA LOCATION*

+

0 \$
DÉPÔT DE SÉCURITÉ
À LA LOCATION*

159\$

PAR MOIS/LOCATION 60 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT DE 2 477 \$
OPTION 0 \$ COMPTANT
ÉGALEMENT DISPONIBLE À LA LOCATION

À L'ACHAT
À PARTIR DE **14 080\$***

199\$

PAR MOIS/LOCATION 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT DE 2 060 \$
OPTION 0 \$ COMPTANT
ÉGALEMENT DISPONIBLE À LA LOCATION

À L'ACHAT
À PARTIR DE **15 615\$***



COROLLA 2005

TOYOTA
un coup de cœur sans fin



VOYEZ DU PAYS

ROULEZ POUR VOIR LE CANADA AUTREMENT
Venez chercher votre guide
Routes et découvertes du Canada
chez votre concessionnaire

ACCÈS TOYOTA Une expérience d'achat tellement plus sympa.

Votre nouvelle Toyota part toujours avec le plein d'essence, l'assistance routière et des tapis protecteurs. [Votre concessionnaire www.acces.toyota.ca](http://www.acces.toyota.ca)



Programmes de location au détail et de financement à l'achat de Toyota Canada inc. Sur approbation de crédit par Toyota Services Financiers. * Offres de location au détail valables sur les modèles Echo Hatchback CE 2005 (JT123M AA), Echo berline 2005 (BT123M AA) et Corolla CE 2005 (BR32EM AA) neufs en stock. Première mensualité de 0 \$ et offre de 0 \$ dépôt de sécurité sur tous les modèles Corolla 2005 neufs en stock, pour un terme de location de 48 mois (Echo 2005 pour un terme de location de 60 mois). Dans l'éventualité qu'un client désire avoir un terme de location moindre que 48 mois (Echo 2005, moindre que 60 mois), un rabais représentant le coût d'une mensualité basée sur un terme de 48 mois (terme de 60 mois pour l'Echo 2005) sera accordé (taxes incluses). Franchise annuelle de 24 000 km. Frais de 7 ¢ du kilomètre excédentaire. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Le montant total exigé avant le début de la période de location est de 1 329,15 \$ (taxes incluses) pour l'Echo Hatchback CE 2005 (JT123M AA), de 2 428,05 \$ (taxes incluses) pour l'Echo berline 2005 (BT123M AA) et de 2 010,66 \$ (taxes incluses) pour la Corolla CE 2005 (BR32EM AA) neufs en stock. * PDSF pour les modèles Echo Hatchback CE 2005 (JT123M AA), Echo berline 2005 (BT123M AA) et Corolla CE 2005 (BR32EM AA) neufs en stock. L'immatriculation, les frais de transport, la préparation, les frais d'administration, l'assurance et les taxes sont en sus. Composez le 1 888 Toyota-8 ou visitez www.acces.toyota.ca. ** Le rabais aux diplômés (jusqu'à 1 000 \$ de remise) peut différer selon le modèle. Le concessionnaire peut louer ou vendre à prix moindre. Photos à titre indicatif seulement. Les offres se terminent le 30 juin 2005 et sont établies par les concessionnaires Accès Toyota pour les concessionnaires participants de la grande région de Montréal. Détails chez votre concessionnaire Toyota participant.

L'AUTO

Le rêve d'une nuit d'été

JEAN-FRANÇOIS GUAY
VÉHICULES
D'OCCASION
COLLABORATION SPÉCIALE

Si le temps pluvieux de la mi-juin a renvoyé aux calendes grecques l'achat d'une décapotable, ne vous découragez pas !

De toute façon, lorsque le mercure dépasse les 30 degrés celsius, il n'est jamais intéressant de se faire cuire comme un oeuf sur les baquets en cuir d'une décapotable.

Il est en effet plus agréable de se balader le soir venu et de se faire caresser la peau par un vent chaud sous le regard ténébreux de madame la lune... Ajoutez un fond de jazz à cette scène romantique et vous avez là le cocktail d'une soirée inoubliable...

Les nombreuses décapotables offertes sur le marché d'occasion vous permettront de réaliser votre fantasme d'une nuit d'été. Parmi celles-ci, l'ancienne génération de la Mercedes SLK est l'engin rêvé.

Historique
Le roadster SLK a amorcé le virage jeunesse de Mercedes-Benz à la fin des années 90. Le lancement de la SLK en 1998 coïncidait avec le retour des roadsters dont la BMW Z3 et la Porsche Boxster, suivi quelques mois plus tard par la Audi TT.

MERCEDES-BENZ SLK (1998-2004)

ON AIME
> La solidité de la caisse
> Le confort
> La fiabilité

ON AIME MOINS
> Le moteur 4 cylindres
> La boîte manuelle à 5 vitesses
> Le prix élevé

GARANTIE D'ORIGINE
> Générale 4 ans ou 80 000 km
> Groupe motopropulseur 5 ans ou 120 000 km
> Perforation 5 ans ou km illimité

PRINCIPAUX CHANGEMENTS*
2002 > Version AMG suralimentée (349 ch)
> Intérieur Designo (option)
> Nouvelle couleur

2001 > Moteur V6 3,2 litres (215 ch)
> Boîte manuelle à 6 vitesses
> Système antidérapage
> Réservoir de 60 litres (au lieu de 53)
> touches extérieures et intérieures

1999 > Boîte manuelle à 5 vitesses
> Édition Spéciale AMG (carrosserie)

2000 > Boîte manuelle Getrag

Table with 4 columns: Year, Model, Mileage, Price. Rows for 2004, 2003, 2002, 2001, 2000.

Table with 4 columns: Year, Model, Mileage, Price. Rows for 2003, 2002, 2001, 2000.

Table with 4 columns: Year, Model, Mileage, Price. Rows for 2002, 2001, 2000.

Table with 4 columns: Year, Model, Mileage, Price. Rows for 2001, 2000.

Table with 4 columns: Year, Model, Mileage, Price. Rows for 2000, 1999, 1998.

* Modèle à boîte automatique, enlevez entre 1100\$ et 1400\$ pour boîte manuelle
** Prix de détail suggéré par le constructeur suggéré par le constructeur Source: Guide d'évaluation Hebdo

CAMPAGNES DE RAPPEL *
> Le manuel du propriétaire ne contient pas les renseignements prescrits sur le réglage des phares. (2000-2002)

COÛT DES PIÈCES DE REMPLACEMENT*

Table with 2 columns: Part Name, Price. Rows for Phare complet avant, Ampoule de phare avant, Amortisseur arrière, etc.

Source: concessionnaire Mercedes-Benz



Mercedes SLK 2003

moteur avait un son inattendu de la marque à l'étoile d'argent. Heureusement, les moteurs 6 cylindres propulsant ses rivales Z3 (225 ch) et Boxster (217 ch) d'alors ont forcé les motoristes à boulonner un V6 de 3,2 litres à la SLK, en 2001. Fort de 215 chevaux, ce dernier n'avait pas la fougue des moteurs équipant ses concurrentes teutoniques mais son couple abondant et son vrombissement faisait toute la différence avec le moteur 2,3 litres d'entrée de gamme. Pour faire mordre la poussière à

la version « M » de la Z3 (315 ch) et à la Boxster « S » (252 ch), la version AMG appelée SLK32 a eu droit en 2001 à un V6 de 3,2 litres dont le compresseur portait la cavalerie à 349 chevaux. Le plaisir de conduite que procure la douce et efficace boîte automatique à cinq rapports Touch Shift correspond à l'image de « Grand Tourisme » projetée par cette petite Mercedes. Pour des performances plus électrisantes, il va de soi que la boîte manuelle à six vitesses (ou cinq vitesses) est

tout désignée quoiqu'elle n'est pas la plus précise de la catégorie. En ce qui concerne l'habitacle, les grands six pieds se sentiront plus à l'aise dans une Audi TT. La SLK est néanmoins plus accueillante que les Z3 et Boxster. De même, elle est la plus luxueuse des roadsters germaniques. La qualité des matériaux plastiques, des appliques en bois, et de la sellerie en cuir est remarquable. Conclusion
Aucun doute que la SLK est un

modèle convoité, il faut cependant se montrer extrêmement patient pour trouver l'aubaine du siècle. Compte tenu du toit escamotable et du coût élevé des pièces de remplacement, il est préférable d'acheter une SLK certifiée par un concessionnaire qui offre une garantie prolongée. Si vous faites affaire avec un particulier, n'hésitez pas à la faire inspecter par un concessionnaire de la marque ou un atelier de mécanique qui s'y connaît en mécanique allemande.

LAPRESSEAFFAIRES.COM
Abonnez-vous au site de nouvelles financières et économiques le plus consulté au Québec... C'EST GRATUIT

VÉHICULES AUTOMOBILES

511 CAMIONS, JEEP, FOURGONNETTES
ACURA MDX Touring 2002
43 000 km, 35 995 \$

HONDA Odyssey EX 2001, 60 000 km, impec, garantie, 23 550 \$. Errol: 514-421-0313

HONDA Civic LX 2002, aut., 2 portes, aut., tout équipé 74 000 km, U4147

HONDA Goldwing 1986 noire, 103 500 km, A1, beaucoup de chrome, 6500\$

HONDA Shadow 750 ACE 2000, 18 000 km, impec, tout équipé, 5800\$, 514-944-5096

INFINITI G35, 2003, 49 000 km, 32 500 \$, 450-929-3757

INFINITI G35 Coupé Sport 2 ptes 2003, 18 000km, deman- de 35 000 \$, 514-245-5473

LEXUS SC 430 03 noire conv. int. cognac, 57 000 km, tout équipé, 2 set pneus, prix nég 514-998-7424, 514-271-3081

MAZDA Protégé LX 99, 5 vit, a/c, 147 000 km, peinture origine, impec, 514-344-5497

MAZDA Tribute LX 2002, V6, 79 000 km, tout équipé, impec., 16 500\$, 450-347-0899

MERCEDES C230 Éléance 99, exc. cond., proprio femme, aut., beige, ABS, toit, gr. élect. 17 950 \$, 514-603-5797

MERCEDES C240, 2002, sil- ver metallic, 32 000 km, com- me neuve, un seul conduc- teur, 32 000 \$, 514-279-9199

MERCEDES E 320 2002, 4 ptes, 85 000 km, bleu, A1, gar., 31 800 \$, 514-392-3727

MERCEDES S500 96, très propre, bien entretenu, parti- culier, 13 000 \$ 514-229-9478

NISSAN Altima 93, aut., 230 000 km, bon état, 1495 \$, 514-498-2347, 514-926-2148

SENTRA XE 04, 2705/mois, transf. loc., a/c, 17 000km, dé- mar. distance, 450-468-5695

SUBARU Outback LTD 1999, noire, aut., 147 000 km, preu- ve d'entretien par garage, 9 500\$ nég 514-661-9004

TAURUS 2002 SEL, Fam. 65 000km, gar. 05-2008, 13 500\$ 450-465-7816

TOYOTACamry2000 78 000 km 450-679-4710

TOYOTA Corolla CE 2003, 5 vit., 25 100 km, CD, 13 900\$

TOYOTA Corolla CE 03, aut. a/c, cd, 47 000km, bal, gar. 14 000\$ LDB 514-996-6035

TOYOTA Echo 03, aut., a/c, CD, vert, 20 000km, 13 900\$, WOODLAND 514-761-3444

TOYOTA Corolla CE 03, aut. a/c, cd, 47 000km, bal, gar. 14 000\$ LDB 514-996-6035

TOYOTA Echo 03, aut., a/c, CD, vert, 20 000km, 13 900\$, WOODLAND 514-761-3444

VOLKSCabrio 2001, aut., ar- gent 52 000km, a/c, 6 cd, gar. A1, 20 000 \$, 514-824-1386

VOLKSCabrio GLX 00, 5 vit., 56 500 km, bleu/mt, cuir beige, équipe 18 300\$ 450-434-3755

VOLKSCabriolet 01, man., a/c, 140 000 km, gar., 12 800 \$ Ctr 514-569-2835

VOLKScabriolet GLX 2002, aut., bleu/cuir tan, toit élect., mags, 16 900\$ 514-827-2897

VOLKSGolf GL 03 man., 51 000km, a/c, vendre-louer, 15 500\$ nég 514-608-3329

VOLKSPassat 2000, 1.8 tur- bo, 120 000km, man., mags 12 000\$ nég 514-946-1704

SMART
Centre Smart
West Island
4525 boul. St-Jean

INFINITI
345 Brunswick P.Claire
(514) 697-5222
1 (888) 697-9141

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

LEXUS
561 St-Joseph, Lachine
(514) 634-7171
1 (800) 352-6111

MAZDA
3175 Victoria, Lachine
(514) 637-1153
1(866) 637-1153

MERCEDES-BENZ
Mercedes-Benz
Laval
2455, boul. Chomedey, Laval
Tél. : (450) 688-1144
www.lauzonporsche.com

MINI
3175 Victoria, Lachine
(514) 637-1153
1(866) 637-1153

MERCEDES-BENZ
Mercedes-Benz
Laval
2455, boul. Chomedey, Laval
Tél. : (450) 688-1144
www.lauzonporsche.com

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

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

LA CAPITALE
locations lutex inc
www.lutex.ca
Montréal (514)336-3000
Québec (418)644-4100

TOYOTA
CHASSÉ
TOYOTA
819 Rachel est, Mtl
1-888-262-1685

TOYOTA
leveil
TOYOTA
Avec vous depuis 1966
1369, Montée Masson
(450) 471-4117
1-888-800-4117

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

VOLKSWAGEN
ARBOR VOLKS INC
2475 BOUL. CHOMEDEY
CHOMEDEY, LAVAL
450-681-8110
www.arbourvw.com

VOLKSWAGEN
AUTOTECH R.L. INC.
Spécialité Volvo
Le Plus Grand Vendeur
de Volvo Usagés
100 Ch. Ruisseau St-Louis
Marieville
450-460-3411
www.autotechvolvo.com

VOLKSWAGEN
Swedish
Auto centre
Les Spécialistes
SAAB & VOLVO
de Montréal
2115 Old Orchard
(514) 484-3200

FAITES LE PLEIN !
POUR S'INFORMER, COMPARER, ACHETER ET VENDRE.
Vistez le nouveau carrefour des amateurs d'automobiles
MONVOLANT.CA
Une réalisation Cyberpresse.ca



PHOTO PRESSE CANADIENNE

Le chanteur des Foo Fighters, Dave Grohl

L'Acura TL, studio mobile pour les Foo Fighters

ALAIN MCKENNA
COLLABORATION SPÉCIALE

La berline TL d'Acura a servi au groupe rock alternatif Foo Fighters comme studio mobile durant l'enregistrement de leur plus récent album, *In your honor*. C'est l'absence d'un lecteur DVD-Audio dans leur matériel d'enregistrement qui a mené l'un des ingénieurs sonores attirés à l'album à suggérer l'utilisation du système ambiophonique de la berline japonaise. L'ingénieur en question, Elliot Scheiner, a également collaboré à l'élaboration de la sonorisation de la TL, ce qui explique cette situation.

« Les membres du groupe sont restés assis dans la voiture pendant des heures, à l'extérieur du studio d'enregistrement, pour

écouter leur nouvel album en mode ambiophonique », a-t-il raconté.

Le chanteur des Foo Fighters, Dave Grohl, a commenté cette aventure en affirmant avoir été épaté par la qualité du son du système ambiophonique à huit haut-parleurs de la TL. Il s'agissait d'ailleurs de la première incursion des systèmes sonores entièrement ambiophoniques dans une automobile, puisque le système utilise la norme DTS Digital Surround, compatible avec la lecture de DVD-Audio, un nouveau format permettant d'encoder plus de données sur un seul disque.

Le nouvel album des Foo Fighters, un album double, d'ailleurs, est en vente depuis la semaine dernière. Avis aux propriétaires d'une Acura TL...

EN ROULANT

Mercedes offre de la musique

Mixed Tape, le service en ligne gratuit de téléchargement de musique qu'offre la marque Mercedes-Benz à sa clientèle, célèbre son premier anniversaire en offrant à tous les internautes une pièce-anniversaire gratuite. La pièce sera disponible sur le site du service musical pour une durée d'un mois.

Depuis sa création, le service a connu un succès international qui fait la joie de Mercedes-Benz, puisque plus de dix millions de téléchargements ont été faits sur le site, par plus d'un million d'internautes répartis dans 88 pays différents. Au total, ce sont une centaine de pièces, représentant un peu plus de huit heures de musique variant entre le jazz, le rock et le hip hop, qui sont offertes par Mixed Tape.

Les internautes ont pu profiter gratuitement de cette initiative de marketing du groupe allemand, mais

certain artistes ont également utilisé cette vitrine comme rampe de lancement pour une carrière profitable. À preuve, la chanteuse suédoise Urzula Amen, qui a envoyé certains extraits de son travail au site Mixed Tape, a reçu la commande de faire la musique pour la campagne publicitaire européenne de la nouvelle Classe B, une familiale qu'a lancée Mercedes-Benz le mois dernier.

www.mercedes-benz.com/mixedtape
Alain Mc Kenna,
collaboration spéciale

DaimlerChrysler plonge dans le diesel

Les premières incursions nord-américaines dans la technologie diesel, menées par ses différentes divisions ont semblé satisfaire le groupe automobile DaimlerChrysler. Il est par conséquent question de procéder à une solide offensive de ce côté.

Mercedes-Benz, qui détaille actuellement deux véhicules à moteur diesel, la E320 CDI ainsi que la Smart Fortwo, et le groupe Chry-

ler, qui a mis en marché le Jeep Liberty CDI, considèrent la possibilité de lancer « plusieurs véhicules à moteur diesel dès 2008 », rapporte la revue spécialisée *Automotive News*.

Parmi les modèles en plan pour recevoir un nouveau moteur diesel, figureraient en plus de la Classe E, les VUS de Classe M et de Classe G, ainsi que la nouvelle familiale multi-segments de Classe R.

Le groupe Chrysler renchérirait en déployant une édition à moteur diesel de la grosse berline 300 et du nouveau Jeep Grand Cherokee. La fameuse loi restreignant la teneur en soufre du diesel consommé en Amérique du Nord, qui va entrer en vigueur en 2006, justifie l'intérêt à plus long terme de certains fabricants pour ce type de carburant.

Comme l'ont déjà signalé DaimlerChrysler et BMW, Volkswagen et quelques autres constructeurs d'automobiles, dès 2007, il sera moins coûteux d'importer des moteurs diesel construits en Europe, en raison de cette réglementation. Un moteur diesel peut être jusqu'à 30 % plus économique qu'une cylindrée à essence de même volume.

Alain Mc Kenna,
collaboration spéciale

WWW.GABRIEL.CA

0 PREMIER PAIEMENT + RABAIS DE 500\$
Pas de dépôt de sécurité ou rabais équivalent à l'achat de toutes les Camry, Solara Coupé ou convertible, Avalon, Celica, Rav4, Highlander, Runner et Sienna

ESSAI LIBRE TOYOTA

TOYOTA
Président

3322743

ACCÈS TOYOTA
Une expérience d'achat tellement plus sympa.

1920, Sainte-Catherine ouest
Montréal centre-ville, coin St-Marc
(514) 937-7777

* Location 60 mois, 24 000 km/an. Sujet à l'approbation de crédit de TCCI. Détails chez le concessionnaire. Photos à titre indicatif.

ventes@president.toyota.ca

Quoi de neuf ?

REPORTAGE PUBLICITAIRE

Sur le terrain



Blainville Ford a récemment nommé **Richard Dufour** au poste de directeur adjoint aux ventes. M. Dufour fait partie de la famille Ford depuis plus de quinze ans et s'est mérité, à six reprises, après avoir atteint des objectifs de ventes très élevés, la reconnaissance « Honneur au sommet », laquelle

est remise chaque année par le constructeur à ses meilleurs vendeurs. D'ailleurs, ses performances des dernières années lui ont valu la bague à l'ovale bleu couronnée d'un diamant qu'il porte fièrement. Jusqu'à récemment, il faisait partie de l'équipe de Chomedey Ford.

Jimmy Gioia, propriétaire de **Chomedey Nissan**, a récemment embauché **Luc Charron**, à titre de directeur des ventes. M. Charron s'est dit bien heureux de revenir dans la région du Grand Montréal. « Après 28 ans d'exil en Outaouais, c'est bon de revenir aux sources. C'est aussi plaisant d'analyser comme la clientèle est différente d'une région à l'autre. En effet, après un mois, je constate comme c'est un plaisir de traiter avec la clientèle lavalloise », confirme-t-il, lui qui travaillait jusqu'à l'an dernier chez Gatineau Nissan. M. Charron ramène avec lui un bagage de 18 ans dans le domaine de la vente d'automobiles.



Robert Valiquette, directeur général de **Longueuil Nissan**, est fier d'annoncer l'arrivée en poste d'**Alexandre Lapointe**, comme directeur commercial. Pour performer à ce poste, M. Lapointe a cumulé l'expérience propice à la Banque Royale et chez d'autres concessionnaires.

Chez **Houle et Frères Hyundai** de Mascouche, **Éric Favreau**, directeur des ventes, et son adjoint, **Rémi Paradis**, étaient heureux de recevoir leur première livraison de la nouvelle Sonata 2006. « Nous avons reçu le modèle mû par le moteur à quatre cylindres. Maintenant, nous avons bien hâte de recevoir le modèle haut de gamme à moteur de six cylindres, au début de juillet », dit M. Favreau, qui espère que ce modèle créera un nouvel engouement dans la salle d'exposition en attendant la première minifourgonnette Entourage 2007 dont Hyundai Canada annonçait l'arrivée pour le printemps 2006.



C'est à l'occasion du Tournoi de golf annuel de la NAFA (National Association of Fleet Administrators) qu'étaient rassemblés trois convives provenant de concessionnaires Nissan. **Michel Desormiers**, directeur des ventes aux parcs, **Méto Nissan** de **Lasalle**, **Tim Latreille**, vendeur-conseil, **Blainville Nissan** et **Jean-Frédéric Lauzier**, directeur des renouvellements, **Einstein Nissan** de **Québec**, ont su profiter de cette chaude journée de juin pour souder de bons liens d'affaires et avoir bien du plaisir ensemble !

Mario Bourbonnais, directeur général de **Lallier Honda**, organise actuellement son 8e tournoi de golf au profit de l'Association canadienne de la dystrophie musculaire. L'événement se tiendra le 21 août prochain, au magnifique Club de golf Métropolitain. Lallier Honda et ses généreux participants souhaitent faire de cette journée un autre grand succès et dépasser les 100 000 \$ amassés dans les années passées.

Louis Grenier, directeur général du **Groupe Grenier**, finalise actuellement les préparatifs en vue de l'Omnium Lionel et Gisèle Grenier, le premier tournoi de golf du Groupe, qui se tiendra demain au club Le Boisé, à Lachenaie. L'événement parrainé par les cinq concessionnaires membres de l'entreprise familiale (Lionel-Grenier Pontiac-Buick-GMC, Saturn Terrebonne, Grenier Chrysler-Dodge-Jeep, Grenier Nissan, Grenier Suzuki) accueillera 150 participants, et les fonds recueillis seront remis à la Croix-Rouge.

Concours Éléance Kawasaki 2005

Le samedi 6 août prochain, **Christian Touchais**, directeur général de **Monette Sports**, invite tous les motocyclistes au Centre de la Nature à Laval pour assister au concours de beauté Kawasaki. Plus de 20 000 \$ en prix de présence, un orchestre, de

l'animation avec **Simon Delage**, un défilé de mode strictement moto et, bien sûr, des essais routiers de Kawasaki sur une vingtaine de motos ! Il y aura, de plus, un barbecue et des rafraîchissements sous un énorme chapiteau de 230 pieds de long, installé en

cas de pluie, car l'événement aura lieu, beau temps, mauvais temps, à compter de 11 h. Pour plus d'information, on peut contacter l'équipe de Monette Sports par téléphone au 1 800 668-6466.

Transfert d'information

Tout sur l'automobile en temps réel
sur cyberpresse.ca/auto



MISE À JOUR CONTINUELLE

cyberpresse.ca

ON GAGNE À LE CONSULTER SOUVENT

L'AUTO

ELLE, LUI ET UNE VOLVO XC70

Au-delà du look et de l'ego

VOLVO
suite de la page 1

« J'aime la double climatisation automatique — il suffit de sélectionner un degré de température et le tour est joué, dit Félix Laventure. Et un mot pour décrire le système audio : incroyable. J'ai entendu là des sons que je n'avais jamais entendus dans le lecteur de mon Accord. »

En fin d'essai, il se disait toujours enchanté de son expérience. Ou presque ! « Lorsque je suis retombé sur terre, au-delà de l'impressionnante présentation de luxe et de confort offerte par la XC70, il me manquait un petit quelque chose. J'aurais voulu retrouver la nervosité de conduite à laquelle je m'attendais d'une Volvo. Et j'aurais tellement voulu profiter d'une boîte manuelle, au lieu de celle automatique qui équipait notre version d'essai... »

Il conclut : « Peut-être est-ce une déformation professionnelle, mais je considère que la voiture est sous-vendue. Acheter une Volvo pour sa notoriété ne constitue pas une mauvaise décision, mais ce n'est pas suffisant. Outre la réputation du constructeur, au-delà du look et de l'ego, il y a une grande valeur ajoutée, qui est fortement sous-représentée. Je pense que si on avait la chance de faire un test routier comme je l'ai fait, on en viendrait à oublier le nom Volvo et on apprécierait surtout, et avant tout, la qualité de construction. »

— ELLE —

Nathalie Laperrière, 37 ans
Résidence : Saint-Bruno
Métier : infirmière à domicile
Automobile habituelle : Golf 2003

Nathalie Laperrière admet d'entrée de jeu qu'elle n'a pas roulé la XC70 autant qu'elle aurait pu. « La première fois que je l'ai conduite, c'était en ville, et j'ai évité de justesse deux accrochages... Les dimensions de la voiture sont décidément plus importantes que celles de ma Golf. Aussi, mes assurances viennent tout juste de diminuer ; je n'avais vraiment pas envie de les voir augmenter parce que

j'avais abîmé une Volvo de 58 000 \$. » Elle s'est donc contentée de courtes distances, ce qui ne l'a pas empêchée de faire un tour à la pépinière pour une razzia de fleurs. « Sur le plan pratique, j'ai trouvé la XC70 tout à fait géniale. »

Contrairement à son conjoint, Nathalie n'est pas « gadget ». Et des gadgets, ce n'est pas ce qui manque à bord... « Il y a au moins huit commandes auxquelles je n'ai pas osé toucher. Par

« Je pense que si on avait la chance de faire un test routier comme je l'ai fait, on en viendrait à oublier le nom Volvo et on apprécierait surtout, et avant tout, la qualité de construction. »

contre, j'apprécie les rétroviseurs escamotables — loin d'être superflus, ils sont au contraire l'idéal pour le Plateau Mont-Royal. Bravo aussi pour le volant télescopique et ajustable. Je n'ai pas utilisé la mémoire de positionnement du siège conducteur, mais je suis sûre que si la voiture avait été la mienne, le dispositif m'aurait été très utile. Enfin, j'aime le *bip-bip* de recul — c'est beaucoup mieux que le stationnement en parallèle au son des *bing-bang*. »

Nathalie, qui fait 5,2 pieds, conduit près du volant. « Veut, veut pas, voilà qui modifie l'habitacle tout autour de moi. Ainsi, le porte-gobelet central devient hors de ma portée, à moins de faire des acrobaties pour rejoindre mon café. Heureusement, ma fille aînée, qui tient de son père un amour certain pour les gadgets, a découvert un porte-gobelet rétractable à même le tableau de bord. Génial ! »

En temps normal, Amélie (11 ans) et Camille (10 ans) n'auraient pas eu le droit de prendre place sur le siège du passager avant. Mais voilà, la XC70 profite de coussins gonflables intelli-

gents qui se déploient, s'il y a lieu, en tenant compte du poids du passager. « Ça nous a fait quelques discussions en moins », sourit la mère de famille.

Soulignons qu'assises à l'arrière, les filles ont remarqué des vide-poches qui ne contenaient pas grand-chose et une banquette qui n'offrait pas autant d'espace que la Honda Accord de leur père.

Côté conduite, Nathalie louange la suspension. « C'est comme si tous les nids-de-poule de la ville de Montréal avaient disparu. » Ainsi que les accélérations dynamiques. « La voiture colle à la route, on sent qu'elle y adhère très bien. Ce qu'on peut se sentir en confiance lorsqu'on pilote une Volvo ! Je me savais en contrôle, le volant bien planté entre les deux mains — un peu mince le volant, mais bon. »

D'autres bons mots, cette fois pour les sièges, « capitonnés de cuir et super confortables ». Et pour l'apparence extérieure : « La voiture est magnifique, je lui donne un gros 15 plus. Elle fait tourner les têtes et j'avoue que ce n'est pas pour déplaire. »

Notre essayeuse regrette cependant l'imposant angle mort de gauche et... la boîte automatique. « Je suis déçue, il me semble que l'on peut davantage essayer un véhicule s'il est muni d'une boîte manuelle. »

Enfin, et surtout, elle vilipende la consommation d'essence : « C'est épouvantable, il ne faut pas être écolo pour acheter une Volvo. »

LE MOT DE LA FIN

La XC70 a droit aux honneurs



NADINE FILION

COLLABORATION SPÉCIALE

Avant d'aller plus loin, procédons à deux mises au point. D'abord, nos essayeurs du mois disent avoir regretté que la Volvo XC70 soit équipée d'une boîte automatique. Ils auraient nettement préféré une boîte manuelle sauf que... la Volvo XC70 ne l'offre pas !

Aussi, la consommation en carburant que notre couple a jugée très élevée comparativement à la Honda Accord (moteur quatre cylindres) est en grande partie due au système de traction intégrale permanente qui équipe la familiale. Avec, pour conséquence, que la XC70 boit 30 % plus d'essence, selon les données de l'Énerguide.

Un autre fait : même après six ans sur le marché, celle que l'on surnomme la « Cross-Country » continue d'attirer, bon an, mal an, quelque 2000 acheteurs canadiens. Voilà qui est une bonne nouvelle pour le modèle qui représente près d'une Volvo sur cinq vendue au pays.

Félix Laventure et Nathalie Laperrière, de Saint-Bruno, ont essayé une version bien équipée qui atteint 57 925 \$ avant taxes et frais de livraison.

Les équipements de série vont des coussins gonflables tout autour de l'habitacle à l'antipatinage, en passant par les sièges chauffants à l'avant, les rails de toit, le volant télescopique, qui s'ajuste en hauteur, la double climatisation automatique, l'ordinateur de bord, les commandes audio au volant, les rétroviseurs chauffants, les plaques de protection sous le véhicule, les phares antibrouillard avant et arrière, ainsi que le lavage à pression des phares avant.

Comment le prix de base de 46 495 \$ en arrive-t-il à grimper à près de 58 000 \$? En lui ajoutant le groupe « Premium » (appliques de bois à l'intérieur, positionnement électrique du siège passager et banquette qui se replie en trois plutôt qu'en deux segments) ; le groupe « Commodité » (assistance au recul, essuie-glace sensibles à la pluie, filet de cargo, miroirs escamotables et porte-gobelet intégré au tableau de bord) ; le groupe « Sport » (roues en alliage, direction sensible à la vitesse, système de stabilité et, nouveauté pour 2005, ajustement de la suspension en deux niveaux), ainsi qu'un système de son haut de gamme (Dolby Pro-Logic II).



PHOTO BOB SKINNER, LA PRESSE ©
Nathalie Laperrière, Félix Laventure et leurs deux filles, Camille et Amélie.

L'AUTO

Volvo XC70, Familiale, cinq passagers

Moteur : cinq cylindres en ligne turbo de 2,5 litres

Puissance : 208 chevaux à 5000 tours/min

Couple : 236 lbs-pi à 1500-4500 tours/min

Boîte : automatique cinq rapports Geartronic (passage manuel)

Roues motrices : traction intégrale permanente

Freins : à disques aux quatre roues, ABS de série

Pneus : 16 pouces

Rayon de braquage : 11,9 mètres

Réservoir d'essence : 68 litres

Coefficient de traînée : 0,34cx

Consommation : 12,9L/100km (ville), 8,9L/100km (autoroute)

Estimations annuelles ÉnerGuide : 2221 litres par an, basées sur une distance annuelle de 20 000 km, 55% en ville et 45% sur autoroute

Prix de base : 46 595\$

Prix du modèle essayé (incluant les options) : 57 925\$

Concurrents : Audi Allroad, Mercedes-Benz Classe E familiale, Saab 9.5 familiale

EN RÉSUMÉ

LUI

Il aime : l'allure extérieure de la familiale, le luxe et le confort intérieur, la qualité de finition, l'habitacle spacieux, la tenue de route solide, le confort des sièges, les accélérations énergiques, les rétroviseurs escamotables, l'assistance au recul, la double climatisation automatique, le système de son audio (« incroyable »).

Il aime moins : la consommation d'essence, l'important angle mort à gauche, l'absence d'une boîte manuelle, et de ne pas « retrouver la nervosité » attendue d'une Volvo.

LES FILLES

Amélie et Camille, reprochent : les vide-poches dans les portières arrière qui ne tiennent pas grand-chose et une banquette pas aussi spacieuse que celle de la Honda Accord de Papa...

ELLE

Elle aime : l'aspect pratique de la familiale, les rétroviseurs escamotables, le volant télescopique et ajustable en hauteur, l'assistance au recul, le porte-gobelet intégré au tableau de bord, les coussins gonflables "intelligents", la suspension qui éclipe les nids de poule montréalais, les accélérations dynamiques, le sentiment de confiance derrière le volant, le confort des sièges, l'allure extérieure (« Un gros 15+! »),

Elle aime moins : les dimensions de la familiale, le volant un peu trop mince, l'important angle mort à gauche, l'absence d'une boîte manuelle, la consommation d'essence.

TAUX DE LOCATION DE 1,88 %
ET « CUIR SANS FRAIS »



VOLVO XC70 2005

NOUS FAISONS DE LA PLACE POUR LES 2006.

CE MOIS-CI, NOUS FERMONS NOS INVENTAIRES DE MODÈLES 2005. NOUS AVONS UN GRAND CHOIX DE VOLVO XC70 EN STOCK. VENEZ NOUS VOIR DES AUJOURD'HUI ET DÉCOUVREZ CE QUI REND LA VOLVO XC70 SI POPULAIRE.

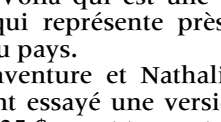
VOLVO
pour la vie

UPTOWN VOLVO

4900, rue Paré, Montréal 737-6666

www.uptownvolvo.com

© 2005 Les automobiles Volvo du Canada Ltée. « Volvo. Pour la vie » est une marque de commerce enregistrée, utilisée sous la licence par Les automobiles Volvo du Canada Ltée. Rappelez-vous de mettre votre ceinture de sécurité en tout temps.



ALEX BERTHIAUME ET FILS
Une entreprise familiale depuis 1917

motos - scooters
pièces et service
(514) 521-0230
4398, rue de la Roche, Montréal
www.alexberthiaume.com

NON NON HONDA
ÉVÈNEMENT

Non, pas d'acompte. Non, pas de paiement pendant 90 jours.

Oui un financement à

6,4 % sur

72 mois maximum

sur les modèles

2004/2005

OUI

financement à

4,8 % sur

24 mois maximum

sur les modèles

2004/2005

5,8 % sur

36 mois maximum

sur les modèles

2004/2005

Des programmes de financement traditionnels sont offerts par Honda Canada Finance Inc. (RPM Financement de Honda) à l'approbation du crédit. Exemple d'un modèle 2005 de VT750C ayant un prix de détail suggéré de 8 699 \$. Les mensualités régulières traditionnelles de 149,82 \$ sont pour une période de 72 mois. Le total des intérêts est de 61 300,08 \$, calculé avec un T.E.G. de 6,4 %. Aucun intérêt n'est facturé pendant les soixante (60) premiers jours. Tous les paiements sont calculés en fonction d'un versement initial ou d'un échange équivalent au montant des taxes, des frais de transport, d'inspection avant livraison, de permis et d'immatriculation sont en supplément. Certains concessionnaires peuvent vendre à des prix inférieurs. Les modèles peuvent ne pas être exactement comme ceux illustrés. Offre valide du 7 février 2005 au 30 juin 2005. Consultez votre concessionnaire Honda pour plus de détails. Les mensualités, le T.E.G. et les prix peuvent changer sans préavis.

3305632

3305639



PHOTO STUDIO GRAETZ

Un gros V-Twin, des lignes classiques, un pare-brise généreux et une paire de valises, voilà qui devrait être suffisant pour permettre de rouler longtemps, en confort. Dans la réalité, tel n'est pas toujours le cas, mais la nouvelle Vulcan 1600 Nomad réussit le coup de jolie manière.

KAWASAKI VULCAN 1600 NOMAD

Un nom parfaitement choisi

Se ballader sans autre direction que celle du vent, rouler sans autre limite que le retour aux obligations du lundi matin. Voilà autant de privilèges qu'une moto appelée Nomad — le mot décrit une personne en déplacements continuels — semble vouloir promettre. Pour 2005, Kawasaki réitère cette promesse en portant nombre d'améliorations à sa Vulcan Nomad, dont la cylindrée passe pour l'occasion de 1500 à 1600 centimètres cubes.



BERTRAND GAHEL
COLLABORATION SPÉCIALE

C'est Harley-Davidson qui, avec sa Road King, au milieu des années 90, initia la mode des customs accessoirisés pour le tourisme. Tôt ou tard, chaque grand constructeur devait en présenter une variante, la Kawasaki Vulcan Nomad se voulant l'une des premières nippones du genre à arriver sur le marché en 1998. Depuis, grâce à sa ligne soignée, à son rendement franc et à son comportement sain, la Nomad s'est bâtie une solide réputation dans sa classe.

Si Kawasaki a fait évoluer le concept en 2005, question de se maintenir à l'avant-plan de la catégorie, il a aussi opté pour une approche calculée et méthodique plutôt que pour une refonte radicale.

Bien que la Nomad 2005 ressemble à s'y méprendre au modèle 2004, il s'agit essentiellement d'une autre moto puisqu'elle n'est désormais plus basée sur la Vulcan 1500 Classic, introduite en 1996, mais plutôt sur la Vulcan 1600 Classic présentée en 2003.

Plusieurs avantages découlent de l'adoption de cette nouvelle base, à commencer par une position de conduite encore plus dégagée, mais toujours parfaitement adaptée à la nature du modèle. C'est toutefois à deux importants niveaux, celui du confort du passager et celui de l'agrément amené par la mécanique en V, que la nouveauté se distingue le plus de la version précédente.

L'attention poussée portée à l'accueil du passager de la Nomad 2005 est incompréhensiblement rare dans cette catégorie où le but du jeu est pourtant de parcourir de bonnes distances dans un niveau de confort raisonnable. Comme le moto-tourisme est plus que jamais une activité de couple, il semble futile de la part d'un manufacturier de ne réserver ce

fameux niveau de confort qu'au pilote, sans s'attarder à celui du passager, qui demeure plus souvent qu'autrement une passagère. Car sans entrer dans les détails qu'amènent à la dynamique de couple une passagère inconfortablement installée, disons simplement que quand la Madame elle est contente, le Monsieur il est aussi content.

Grâce à une selle de bonne dimension, à des plateformes bien positionnées ainsi que — des nouveautés en 2005 — à son généreux dossier et à ses poignées de maintien, la Nomad ne tarde pas à ravir quiconque prend place derrière le pilote. La sécheresse de la suspension arrière commune à tant de customs, bien qu'elle ne soit pas totalement inexistante, est dans ce cas réduite à un niveau tolérable et occasionnel.

L'ancienne génération et ses 1500 centimètres cubes n'a jamais été reconnue pour ses performances élevées, et ce ne sont pas les quelques 100 cc additionnels de la nouvelle Nomad qui y changeront quelque chose, un fait que la masse très imposante de l'ensemble n'aide d'ailleurs en rien. Le couple généré à bas régime est néanmoins en progrès, ce qui permet des accélérations franches à partir d'un arrêt et des dépassements honnêtes, tandis que l'agrément de pilotage gagne lui aussi cette année en qualité, le V-Twin de 1600 cc s'avérant particulièrement plaisant pour les sens grâce à sa façon de trembler et de gronder.

La masse importante de la Vulcan 1600 Nomad n'est réellement gênante qu'à l'arrêt et à très basse vitesse, des situations requérant toute l'attention du pilote. Mais sitôt les roues en mouvement, le mastodonte semble s'alléger de moitié et se montre somme toute agréablement maniable. La stabilité est imperturbable autour des limites légales.

Si, sur papier, l'ajout d'un gros pare-brise et d'une paire de valises suffit à transformer un custom ordinaire en monture de tourisme léger, ces additions ne sont pas pour autant gages de qualités routières pour le résultat final. La nouvelle Vulcan 1600 Nomad ac-



PHOTO FOURNIE PAR KAWASAKI

L'un des équipements communs aux modèles de la catégorie à laquelle la Vulcan 1600 Nomad appartient est un pare-brise grand format. Bien que la protection au vent soit bonne dans presque tous les cas, l'écoulement de l'air est souvent turbulent. La Nomad se tire d'affaire avec une note supérieure à la moyenne à ce chapitre puisque l'air est relativement calme aux environs des vitesses légales.

complit la transition mieux que jamais en 2005 grâce à un environnement exceptionnellement généreux pour le passager et à une mécanique non pas rapide, mais plutôt plaisante et franche dans ses prestations. Le marché offre même peu de motos de cette catégorie dont les modifications s'intègrent à la monture de base, dans ce cas la Vulcan 1600 Classic, de manière aussi fonctionnelle

et transparente. Il est vrai que ces qualités se reflètent dans le prix, qui est le plus élevé chez les japonaises du genre, mais il aussi vrai que certaines choses n'ont pas de prix, comme rouler et rouler sans la moindre plainte de sa passagère.

Bertrand Gahel est l'auteur du Guide de la Moto

FICHE TECHNIQUE

KAWASAKI VULCAN 1600 NOMAD

- Prix :** 17 299 \$
- Garantie :** 2 ans/kilométrage illimité
- Moteur :** bicylindres en V SACT de 1552 cc refroidi par liquide
- Transmission :** Transmission à 5 rapports, entraînement final par arbre
- Poids :** 350 kg
- Frein avant :** disque double avec étriers à 2 pistons
- Frein arrière :** disque simple avec étrier à 2 pistons
- Pneu avant :** 150/80-16
- Pneu arrière :** 170/70-16



Vague de rabais chez Moto Internationale !

Dernière chance de profiter de nos rabais sur les Suzuki Boulevard C90 et C90T !



Suzuki Boulevard C90 2005

La Boulevard C90 produit un couple monstrueux et une accélération fulgurante dès que vous en avez besoin. Avec son apparence effrontée, sa peinture lustrée et son chrome scintillant, cette moto attirera l'attention. La Boulevard C90 de Suzuki : là où une apparence classique s'allie à des performances surprenantes.



Suzuki Boulevard C90T 2005

La Boulevard C90T est prête à vous livrer sur commande tout le couple dont vous avez besoin. Le pare-brise réglable, la selle cloutée, le compteur à cadran blanc et les pneus classiques à flancs blancs complètent son apparence rétro. La Boulevard C90T de Suzuki : là où l'apparence classique d'une moto d'hier abrite la technologie de pointe d'aujourd'hui.



6695, rue Saint-Jacques Ouest, Montréal
(514) 483.6686 | 1 800 871.6686
Info pièces : 483.3400
www.motointer.com



Dodge Caravan 2005



Consommation
Ville: 12,2 L/100 km^A
Autoroute: 8,2 L/100 km^A

Achetez à

19 998\$*

ou louez à

298\$[†] par mois.
Location de 48 MOIS.
Comptant initial de 298\$
ou échange équivalent.

- Moteur V6 de 3,3 L, 180 ch • Climatiseur • Boucliers assortis
- Régulateur de vitesse • Lève-glaces, rétroviseurs et verrouillage à commande électrique • Habitacle pour 7 passagers
- Radio AM/FM avec lecteur CD
- Sacs gonflables avant à déploiement progressif
- Antidémarrage Sentry Key^{MD} • Porte-bagages de toit



Dodge Grand Caravan 2005

★★★★★ Cote de sécurité 5 ÉTOILES DE LA NHTSA aux essais de collisions latérales^Ω

Louez à

359\$[†]

par mois. Location
de 48 MOIS

0\$

comptant
initial.

Lecteur DVD inclus!



Également disponible avec le système de rangement

STOW'N'GO

La seule mini-fourgonnette à offrir 2 rangées de sièges
complètement rabattables dans le plancher.

Les mêmes caractéristiques que la Dodge Caravan avec en plus :

- Système de divertissement vidéo avec DVD
- Climatisation tri-zone avec chauffage arrière
- Roues d'aluminium de 16 pouces • 4 sièges capitaine
- Télédémarrage • Système de freins antiblocage
- Siège du conducteur à commande électrique
- Empattement plus long de 6 pouces avec espace utilitaire accru (23,3 pieds cubes/660 litres)

Dodge  **Caravan**

La mini-fourgonnette la plus vendue au pays

MADAGASCAR
En salle seulement



Visitez votre concessionnaire Chrysler • Jeep^{MD} • Dodge ou dodge.ca

* Le prix comprend les allocations consenties aux concessionnaires et est établi pour la Dodge Caravan 2005 avec l'ensemble 28C + MWG. † Tarifs mensuels pour 48 mois établis pour la Dodge Caravan 2005 avec l'ensemble 28C + MWG et pour la Dodge Caravan 2005 avec l'ensemble 28C + ALLW + AT1 + CYS. 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. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 81 600 km au taux de 15 ¢ le kilomètre. Sous réserve de l'approbation de Services financiers Chrysler Canada. Services financiers Chrysler Canada est un membre du groupe de Services DaimlerChrysler Canada. † Transport et taxes sur le climatiseur (lorsque applicables), immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre, 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 des modèles Dodge Caravan 2005 et Grand Caravan 2005 neufs en stock sélectionnés. Les offres peuvent changer sans préavis. Le concessionnaire peut devoir échanger ou commander un véhicule. Le concessionnaire peut vendre ou louer à prix moindre. Véhicules à titre indicatif seulement. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. Ω Tests de collisions frontales et latérales effectués par l'organisme américain National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA). Δ Basé sur les cotes du guide de consommation de carburant 2005 publié par Ressources naturelles Canada pour la Dodge Caravan 2005 seulement. Madagascar^{MC} et © 2005 Animation Dreamworks L.L.C. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada inc., une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.

Association publicitaire des concessionnaires Chrysler • Jeep^{MD} • Dodge du Québec

