

# L'AUTO

**BANC D'ESSAI**  
JEEP WRANGLER PAGE 10



## Small is beautiful D'UN OCÉAN À L'AUTRE

Autrefois, la particularité du marché automobile du Québec se résumait à peu près comme suit : le tempérament latin, le fait français, la masse salariale et le coût de l'essence... Tous ces facteurs, répétions-nous, avaient façonné nos habitudes d'achat en matière automobile, d'où notre caractère distinct. Aujourd'hui, certaines de ces explications ne tiennent plus la route. Le reste du Canada consomme (presque) comme nous! Dans le domaine automobile, à tout le moins.

ÉRIC LEFRANÇOIS  
COLLABORATION SPÉCIALE  
eric.lefrancois@lapresse.ca

On a beau potasser les chiffres pendant des semaines, se lancer dans des calculs plus complexes les uns que les autres, rien n'y fait. Dans le domaine automobile, le Québec ne représente plus une société distincte sur l'échiquier canadien. Ou si peu.

Il est toujours vrai de dire que les petites voitures (les sous-compactes surtout) représentent le cœur du marché québécois. Mais attention : plusieurs autres provinces témoignent aussi de l'affection pour cette catégorie. La distinction, la

seule, est aujourd'hui le nombre. Mais pour combien de temps encore? Au Québec, 48 106 sous-compactes neuves ont quitté les salles d'exposition des concessionnaires en 2006. C'est donc dire que près de la moitié des sous-compactes vendues l'année dernière au Canada circulent sur les routes du Québec. C'est beaucoup, dites-vous. Mais c'est tout de même moins que les années précédentes. Ce segment a progressé de 11,9 % au Québec, l'année dernière, comparativement à 44,9 % en Colombie-Britannique, 40,7 % en Alberta et 30,2 % en Nouvelle-Écosse. Même l'Ontario (+23,6 %) a suivi le mouvement. La vague a touché l'ensemble du pays à l'exception de l'Île-du-Prince-Édouard (0 %) et de Terre-Neuve (-6 %).

Pour le reste, c'est presque partout pareil. Vous préférez, et de loin, la Toyota Yaris à toutes les autres sous-compactes? Le reste du Canada aussi. Vous n'aimez plus les utilitaires intermédiaires? Les autres Canadiens non plus. Enfin presque. Et les fourgonnettes? D'un océan à l'autre, c'est pareil : vous les aimez moins. Le Québec ne peut revendiquer, encore cette année, un statut distinct.

Après la Saskatchewan en 2005, c'est au tour de l'Alberta de faire figure de nouvelle société distincte de l'automobile. L'essence coule à flots dans ce coin de pays, si l'on en juge par l'insatiable appétit des Albertains pour les gros utilitaires et autres camions. Distincte, peut-être, cette province; mais politiquement correcte, sûrement pas.

NOTRE DOSSIER À LIRE EN PAGE 19



La Toyota Yaris fait l'unanimité au Canada  
PHOTO FOURNIE PAR TOYOTA

### LES PLUS POPULAIRES DANS CHAQUE PROVINCE

C.-B.	ALBERTA	SASKATCHEWAN	MANITOBA	ONTARIO	QUÉBEC	N.-BRUNSWICK	Î.-P.-ÉDOUARD	N.-ÉCOSSE	TERRE-NEUVE
Ford Série F	Ford Série F	Ford Série F	Chevrolet Silverado	Dodge Caravan	Honda Civic	Toyota Corolla	Toyota Corolla	Honda Civic	Ford F-150
Honda Civic	Dodge Ram	Chevrolet Silverado	Honda Civic	Honda Civic	Mazda 3	Ford Série F	Dodge Caravan	Toyota Corolla	Chevrolet Silverado
Mazda 3	GMC Sierra	GMC Sierra	Dodge Caravan	Ford Série F	Toyota Corolla	Honda Civic	Ford Série F	Dodge Caravan	Chevrolet Cobalt

PHOTOMONTAGE DANIEL RIOPEL, LA PRESSE ©

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

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

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

**1%**

**Altima 2007 de Nissan**  
**297 \$\*** /mois - location de 48 mois

**Versa 2007 Hatchback**  
**167 \$\*** /mois location de 60 mois

**LA BERLINE EST AUSSI DISPONIBLE!**

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

**À vous de choisir!**

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

L'ÉVÉNEMENT  
LE  
GRAND  
VIRAGE  
BLEU



0%

FINANCEMENT À L'ACHAT  
sur modèles sélectionnés.

ÊTES-VOUS PRÊTS POUR LE  
GRAND VIRAGE?

Hyundai vous propulse vers l'avenir!



HYUNDAI  
Va de l'avant™



(MODÈLE SANTA FE GLS MONTRÉ)

\*\* COTE DE SÉCURITÉ  
★★★★★  
LA PLUS ÉLEVÉE

SANTA FE GL 2007

Traction avant, transmission manuelle PDSF : 25 995 \$

0% FINANCEMENT À L'ACHAT  
disponible jusqu'à 36 mois

OU

LOCATION

LOCATION À PARTIR DE

279\$	par mois/48 mois	
	COMPTANT	MENSUALITÉ
	0 \$	357 \$/48 mois
	3 500 \$	279 \$/48 mois

PLUS  
BONI  
DE 500\$

À LA LOCATION  
OU À L'ACHAT\*



(MODÈLE SONATA GL MONTRÉ)

\*\* COTE DE SÉCURITÉ  
★★★★★  
LA PLUS ÉLEVÉE

SONATA GL 2007

4 cylindres, transmission automatique PDSF : 23 595 \$

0% FINANCEMENT À L'ACHAT  
disponible jusqu'à 60 mois

OU

LOCATION

LOCATION À PARTIR DE

248\$	par mois/48 mois	
	COMPTANT	MENSUALITÉ
	0 \$	312 \$/48 mois
	2 995 \$	248 \$/48 mois

**GARANTIE**  
5 ANS

5 ans / 100 000 km  
Garantie globale limitée\*

Garantie complète de Hyundai sans franchise.

La Sonata GL à moteur 4 cylindres, gagnante  
du prix ÉnerGuide 2007 de la grande berline la plus  
éconergétique (6,3 L/100 km autoroute).



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

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

hyundaicanada.com

PDSF des modèles annoncés des SANTA FE GL, transmission manuelle/SONATA GL, transmission automatique 2007 de 25 995 \$/23 595 \$. Frais de livraison et de destination (1 545 \$/1 345 \$). Frais d'immatriculation, d'assurance, d'enregistrement et toutes taxes applicables en sus des PDSF. Les frais de livraison et de destination comprennent les frais de transport et de préparation, d'administration du concessionnaire et un réservoir plein de carburant. Offres de location sur approbation du crédit des Services financiers Hyundai pour les véhicules neufs. SANTA FE GL, transmission manuelle/SONATA GL, transmission automatique 2007, taux d'intérêt annuel de financement à la location de 3,33%/1,79 % pour 48/48 mois sans obligation au terme du contrat de location. Mensualités de 279 \$/357 \$ pour le SANTA FE GL, transmission manuelle 2007 avec comptant de 3 500 \$/0 \$. Obligation totale à la location de 16 992 \$/17 136 \$. Mensualités de 248 \$/312 \$ pour la SONATA GL, transmission automatique 2007 avec comptant de 2 995 \$/0 \$. Obligation totale à la location de 14 899 \$/14 976 \$. Frais de livraison et de destination (1 345 \$/1 345 \$) et frais d'acquisition de location (300 \$/300 \$) en sus des offres de location. Déput de sécurité de 0 \$ pour tous les modèles. Taxes applicables. Frais d'enregistrement au registre des titres (RD/RTM au Québec), d'assurance et d'immatriculation en sus des offres de location. Kilométrage annuel de 20 000 km, 10 c par kilomètre supplémentaire. Les frais de livraison et de destination comprennent les frais de transport et de préparation, d'administration du concessionnaire et un réservoir plein de carburant. Taux annuel de financement à l'achat sur approbation du crédit des Services financiers Hyundai de 0 %/0 % jusqu'à 36/60 mois pour tous les modèles neufs SANTA FE GL, transmission manuelle/SONATA GL, transmission automatique 2007. Exemple de financement : 15 000 \$ à un taux annuel de 0 %, équivalent à des mensualités de 416,67 \$/312,50 \$/290,00 \$/298,33 \$ pour 36/48/60/72 mois. Coût de prêt de 0,00 \$ pour une obligation totale de 15 000 \$. \*Obtenez un bon de 500 \$ à l'achat ou à la location d'une SONATA ou d'un SANTA FE GL neufs en mars, sur approbation du crédit. Offre en vigueur sur les véhicules livrés au plus tard le 31 mars 2007. Le bon de 500 \$ sera déduit du prix d'achat ou de location négocié après taxes. Voir le concessionnaire pour les détails. \*\*Cotes de sécurité : étoiles décernées par l'Agence fédérale américaine de sécurité routière (NHTSA - National Highway Traffic Safety Administration) dans le cadre du Programme d'évaluation des nouveaux véhicules (NCAV - New Car Assessment Program, www.safercar.gov). La cote de sécurité 5 étoiles est décernée à tous les modèles SONATA et SANTA FE 2007. La garantie globale de Hyundai couvre la plupart des pièces du véhicule contre les défauts de fabrication sous des conditions normales d'utilisation et d'entretien. Les noms, logos, noms de produits, noms des caractéristiques, images et slogans Hyundai sont des marques de commerce appartenant à Hyundai Auto Canada Corp., et sont utilisés sous licence. Toutes les offres sont en vigueur jusqu'au 31 mars 2007 et ne peuvent être combinées à aucune autre offre. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Voir le concessionnaire pour les détails.

# Le bâton et la carotte



**ÉRIC LEFRANÇOIS**  
**CHRONIQUE**  
COLLABORATION SPÉCIALE

**C**ombien de grammes d'émissions de CO<sub>2</sub> votre véhicule rejette-t-il sur une distance de 100 km? En voilà une colle, ce matin! Si vous aviez été au salon de Genève la semaine dernière, sans doute auriez-vous aujourd'hui cette réponse. Elle vous aurait été utile. C'est la nouvelle obsession des constructeurs, mais aussi des politiciens qui s'apprentent à taxer les véhicules les plus polluants. Pour le bien-être de la planète bien sûr. Et de leur trésorerie, évidemment.

Il y a quelques jours, l'ancien pilote de Formule 1 Jean-Pierre Beltoise a remis son rapport aux autorités françaises sur la modulation des tarifs de péage d'autoroutes en faveur des véhicules propres. L'ancien pilote propose une ristourne de 20% aux propriétaires de véhicules qui émettent moins de 130 g de CO<sub>2</sub> par kilomètre.

C'est gentil, ça. Mais il n'y a pas que la carotte dans le rapport Beltoise. Il y a un aussi le bâton. Réduire le péage pour les voitures les moins polluantes entraînerait un manque à gagner de plus de 150 millions\$ pour les sociétés d'autoroutes. Pour les compenser, M. Beltoise préconise soit une augmentation parallèle de 3% à 4% des tarifs de péages pour les autres véhicules, soit le dédommagement des sociétés d'autoroutes par l'État. Dans le premier cas, ce sont les automobilistes, y compris les étrangers en transit sur les autoroutes, qui financeraient la baisse des tarifs. Voilà un plan qui sonne doux à l'oreille du ministre des Transports,



PHOTO FABRICE COFFRINI, AFP

Le salon de Genève 2007, qui a ouvert ses portes au grand public jeudi dernier, illustre la tendance actuelle chez les grands constructeurs généralistes à rivaliser de modèles plus économiques et moins polluants grâce à l'évolution des motorisations et des technologies.

Dominique Perben, qui a immédiatement demandé l'élaboration du projet de loi en ce sens.

À Londres aussi, les émissions de CO<sub>2</sub> des véhicules se trouvent au cœur de l'actualité. La modulation du prix du parking résidentiel en fonction de l'émission de gaz à effet de serre des véhicules, adoptée fin janvier par une banlieue très cossue de Richmond, fait des émules au Royaume-Uni avec déjà une dizaine de villes qui suivent l'exemple.

Et la capitale britannique ne s'arrêtera pas en si bon chemin. Après, la taxe d'embouteillage introduite il y a quatre ans au cœur de Londres, les autorités municipales songent maintenant à faire passer cette taxe quotidienne à 25 £ (60 \$) – au lieu de

8 £ (18 \$) – pour les véhicules à haute émission de dioxyde de carbone (CO<sub>2</sub>). Encore le bâton et la carotte.

Où ces élus européens s'arrêteront-ils? Nul ne le sait. Mais

la direction de Smart, qui ne manquait pas une seule occasion de rappeler aux visiteurs de son stand genevois que sa nouvelle ForTwo n'émet que 88g/km.

L'environnement est devenu

**Au Royaume-Uni, une dizaine de villes modulent, depuis janvier, le prix du stationnement résidentiel en fonction de l'émission de gaz à effet de serre des voitures.**

la Commission européenne vient de décider d'imposer à tous les constructeurs automobiles qu'ils commercialisent des modèles émettant moins de 130 g de CO<sub>2</sub> dès 2012. Cela fait bien sourire

un enjeu majeur pour l'industrie automobile, qui sent de plus en plus l'étau législatif se resserrer sur elle. Et c'est tant mieux. Dans le contexte général de l'industrie automobile, les bons chif-

fres actuels montrent une réelle faculté d'adaptation face aux attentes de la clientèle, mais il est certain que les constructeurs vont encore devoir fournir des efforts considérables d'innovation dans les années qui viennent. Il y aura un prix à payer pour cela. Le réservoir d'innovations techniques des constructeurs se vide à une vitesse hallucinante et les solutions, très diversifiées, ont à ce jour pratiquement toutes été appliquées (propulseur hybride, diesel, transmission CVT, aérodynamique, etc.). Le plein de nouvelles idées aura un coût. Qui l'assumera?

Autrefois symbole de liberté, voire de standing, la voiture particulière est en effet devenue pour certains le condensé de tous les maux actuels, notamment de la dégradation de l'environnement. Même si elle n'est pas le plus redoutable, la voiture est l'agent polluant le plus facilement identifiable, donc le plus exposé.

La balance pour l'automobiliste est donc de moins en moins équilibrée. Face au réel sentiment d'autonomie et de confort que procure le fait de rouler en ville dans sa voiture personnelle, le poids des inconvénients ne fait qu'augmenter: embouteillages, taxes, frais de stationnement, contraventions et, maintenant, mauvaise conscience écologique. Si des solutions matériellement pratiques et financièrement abordables de substitution voient le jour dans les prochaines années, la possession d'une automobile à plein temps risque de devenir un luxe aussi onéreux qu'obsolete. Peut-être ferais-je mieux de me procurer un vélo et de me trouver un nouvel emploi! Le jour où de telles dispositions seront adoptées au Québec, soyez assuré que c'est le bâton qu'on nous présentera. Pas la carotte.

**COURRIEL**  
Pour joindre notre chroniqueur: [eric.lefrancois@lapresse.ca](mailto:eric.lefrancois@lapresse.ca)

**RETENEZ BIEN CES CHIFFRES :**  
**0 \$, 0 \$, 0 \$.**

POUR UNE DURÉE LIMITÉE, OBTENEZ UNE ÉLÉGANTE S60 2007 POUR 0 \$ D'ACOMPTÉ, 0 \$ DE DÉPÔT DE GARANTIE ET 0 \$ DE PREMIÈRE MENSUALITÉ. OBTENEZ EN MÊME TEMPS LE STYLE ET LES PERFORMANCES QUI VOUS DISTINGUERONT GRÂCE À UN MOTEUR TURBO 2.5 LITRES DE 5 CYLINDRES ET UN SYSTÈME ANTIPATINAGE (STC). POUR TOUTS LES DÉTAILS, RENDEZ VISITE À UN CONCESSIONNAIRE VOLVO DÈS AUJOURD'HUI. **L'OFFRE SE TERMINE LE 31 MARS 2007.**

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

**499\$\*** PAR MOIS    **1,0%** TAUX DE CÉDIT-BAIL 39 MOIS



**VOLVO POINTE-CLAIRE**  
15, Auto Plaza, Pointe-Clare  
(514) 630-3666  
[www.volvo-pointeclaire.com](http://www.volvo-pointeclaire.com)

**UPTOWN VOLVO**  
4900, rue Paré, Montréal  
(514) 737-6666  
[www.uptown-volvo.com](http://www.uptown-volvo.com)

**VOLVO LAVAL**  
2350, boul. Chomedey  
Laval (450) 682-3336  
[www.volvodelaval.com](http://www.volvodelaval.com)

**VOLVO ST. HYACINTHE**  
855, rue Johnson, Saint-Hyacinthe  
(450) 771-2305  
[www.volvostryacinthe.com](http://www.volvostryacinthe.com)

**FRANKE VOLVO**  
180, rue Principale  
Sainte-Agathe (819) 326-4775  
[www.frankevolvo.com](http://www.frankevolvo.com)

**VOLVO DE BROSSARD**  
9405, boul. Taschereau  
Brossard (450) 659-6688  
[www.volvobrossard.net](http://www.volvobrossard.net)

**JOHN SCOTTI AUTO LTÉE**  
4315, boul. Métropolitain Est  
Saint-Léonard (514) 725-9394  
[www.johnscottivolvo.com](http://www.johnscottivolvo.com)

Volvo. pour la vie



\* Offre d'une durée limitée consentie aux clients admissibles seulement sur approbation du crédit par les concessionnaires Volvo et les Services financiers de la Compagnie des automobiles Volvo du Canada. Les véhicules peuvent différer de ceux illustrés. Cette offre s'applique à une S60 2.5T A 2007. 498,62 \$ par mois; terme de 39 mois. aucun acompte, aucune première mensualité et aucun dépôt de garantie. Des frais de transport et de préparation de 1 295 \$ sont dus à la signature du bail. Taxes, immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs et frais d'administration en sus. Allocation de 60 000 km (0,16 \$ par km excédentaire). Taux d'intérêt annuel de 1,0 %. Total des mensualités : 19 445,19 \$. La mensualité et le dépôt de garantie peuvent varier selon le choix d'équipements additionnels. Valeur de rachat à la fin du bail : 19 269,40 \$ plus taxes. Le concessionnaire peut louer à un prix inférieur. Offert dans la limite des stocks disponibles. Cette offre prend fin le 31 mars 2007. Certaines conditions s'appliquent. Communiquez avec votre concessionnaire Volvo pour plus de détails. ©2007 La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. \* Volvo pour la vie » est une marque déposée utilisée sous licence par La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. Pensez à toujours boucler votre ceinture de sécurité. Visitez le site [volvocanada.com](http://volvocanada.com)



La Spectra de Kia à partir de :

**15 995 \$\***

PDSF

Le modèle peut différer du modèle illustré.†

Comparez la  
**SPECTRA**  
**2007**  
à la Civic et à la Corolla.

**osez**  
comparer

PDSF	KIA SPECTRA LX Commodité	Honda Civic DX-G	Toyota Corolla CE avec groupe 'C'
Garantie complète	✓ 5 ans/100 000 km	3 ans/60 000 km	3 ans/60 000 km
Garantie groupe motopropulseur	✓ 5 ans/100 000 km	5 ans/100 000 km	5 ans/100 000 km
Assistance routière 24 h sur 24	✓ 5 ans/100 000 km	3 ans/illimitée	3 ans/60 000 km

**CARACTÉRISTIQUES DE LA SPECTRA :**

- Moteur de 2,0 L DACT avec réglage de distribution à variation continue
- Direction assistée et colonne de direction inclinable
- Chaîne stéréo AM/FM/CD/MP3 avec 4 haut-parleurs
- Banquette arrière rabattable, partagée 60/40
- Console centrale avec compartiment de rangement

**ACHETEZ-LA POUR**

**204 \$\***  
PAR MOIS

**0 \$**  
DE COMPTANT

**1,9 %** DE FINANCEMENT À L'ACHAT  
POUR 84 MOIS\*

**LOUEZ-LA POUR**

**204 \$\*\*** **0 \$** DE COMPTANT  
**0 \$** DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ  
PAR MOIS POUR 60 MOIS

**0 %**  
TAUX DE LOCATION\*\*

**RIO 2007**



Modèle EX illustré†

PDSF 13 595 \$\*



« La sous-compacte classée première ex æquo pour la qualité initiale lors d'une étude menée aux États-Unis. »\*

- Moteur 1,6 L, DACT, 4 cylindres
- Système antidémarrage antivol
- Siège du conducteur à 8 réglages
- Chaîne stéréo AM/FM/CD/MP3/WMA
- Siège arrière rabattable, séparé 60/40
- Prises d'entrée pour lecteur MP3 portable (USB et AUX)
- Deux coussins gonflables à l'avant pour le passager

**ACHETEZ-LA POUR**

**185 \$\*** **3,9 %**

PAR MOIS POUR 60 MOIS TAUX DE FINANCEMENT\*  
AUCUN COMPTANT. AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ.

**LOUEZ-LA POUR**

**192 \$\*\*** **1,9 %**

PAR MOIS POUR 60 MOIS TAUX DE LOCATION\*\*  
AUCUN COMPTANT. AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ.



**PLUS QU'UNE GARANTIE**

GARANTIE SANS SOUCI COMPLÈTE 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



**KIA MOTORS**  
Surprenez la route

Pour obtenir l'adresse d'un concessionnaire Kia près de chez vous, visitez [kia.ca](http://kia.ca)

\* Selon un PDSF de 15 995 \$/13 595 \$ pour la Spectra LX MT 2007 (ST5417)/la Rio EX MT 2007 (RO5427) avec un taux d'intérêt annuel de financement à l'achat de 1,9%/3,9%. Les versements mensuels sont de 204 \$ par mois pour la Spectra LX MT 2007 (ST5417) et de 185 \$ par mois pour la Rio EX MT 2007, lesquels versements sont amortis sur une durée de 84 mois sans versement initial. \*\* Nos programmes de location-bail sont établis, sur approbation du crédit, par Services Financiers de Kia Canada. Applicable à la Spectra 2007 (ST5417)/Rio 2007 (RO5427), avec taux annuel de financement à la location de 0%/1,9%. Les versements mensuels sont de 204 \$/192 \$, pour des durées de 60 mois, incluant les frais de livraison et destination de 1 350 \$, sans versement initial ou équivalent d'échange. L'obligation totale de location-bail est de 12 212 \$ pour la Spectra et de 11 429 \$ pour la Rio. L'option d'achat à la fin de la location-bail est évaluée à 5 133 \$ pour la Spectra et 4 336 \$ pour la Rio. Dépôt de sécurité de 0 \$ pour tous les modèles. Les kilométrages alloués pour la location-bail est de 20 000 km/an (d'autres forfaits sont offerts) avec un supplément de 0,10 \$ par kilomètre excédentaire. Versement de location du premier mois, frais de livraison et destination, et frais d'acquisition de 350 \$ exigibles à la livraison. Les plaques, immatriculation, assurances, frais de livraison et destination, frais d'administration du concessionnaire et taxes sont en sus, à moins d'indication contraire. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer les véhicules à des prix inférieurs. Les prix peuvent être modifiés sans préavis. † Les modèles décrits sont légèrement différents des modèles illustrés. Les images incluent des accessoires offerts en option. ‡ La Rio/Rio S de Kia a été classée ex æquo pour avoir présenté « le moins de problèmes par tranche de 100 véhicules parmi les voitures de catégorie sous-compacte » lors de l'étude 2006 sur la qualité initiale (Initial Quality Study™) de J.D. Power and Associates. Étude évaluant 251 modèles, sur la base de sondages auprès de 63 607 propriétaires de véhicules neufs aux États-Unis pendant les 90 premiers jours suivant l'achat de leur voiture. Les résultats de l'étude exclusive sont fondés sur l'expérience et la perception des propriétaires (sondage de février à avril 2006). Votre expérience peut varier. Veuillez visiter [jdpower.com](http://jdpower.com). ▼ La Garantie sans souci de Kia couvre la plupart des composants de véhicule contre les défauts, dans des conditions normales d'utilisation et d'entretien. Prix, disponibilité et caractéristiques sous réserve de modifications sans préavis. Les renseignements contenus dans la présente annonce publicitaire sont présumés exacts au moment de l'impression. Toutes les données comparatives proviennent de AutoPlanner™ et sont autorisées par Autodata Solutions. Civic est une marque de commerce de Honda Canada inc. Corolla est une marque de commerce de Toyota Canada inc. KIA est une marque de commerce de Kia Motors Corporation.

# Snitch surveille votre voiture

PAUL JOURNET  
COLLABORATION SPÉCIALE

Un voleur pénètre dans votre véhicule. Il vole votre valise ou s'enfuit carrément avec la voiture. Ou votre ado profite de votre sommeil pour aller faire une petite ballade en ville.

Imaginez maintenant en être avisé à chaque fois par courriel ou messagerie texte (SMS). En fait, être notifié de chaque mouvement non autorisé à l'intérieur du véhicule et de chaque mouvement du véhicule lui-même. Depuis janvier, c'est ce que propose le GPS Snitch, de la compagnie albertaine Blackline GPS.

Pour l'utiliser, deux choses sont nécessaires : l'unité portative Snitch, qui coûte 400 \$, et un téléphone cellulaire ou une connexion Internet.

« Aucune installation n'est nécessaire, explique Patrick Rousseau, président de Blackline GPS. Il suffit d'enregistrer l'appareil et ses coordonnées sur notre site Internet. On choisit alors un nom d'utilisateur et un mot de passe. Puis

on place Snitch dans sa voiture, moto ou autre véhicule. C'est préférable de le cacher. Comme il est aussi petit qu'un cellulaire, on peut par exemple le placer dans la roue de secours. »

Snitch fonctionne à batterie. En mode « attente », elle dure quelques jours. Puis on la recharge comme un téléphone cellulaire.

Comment fonctionne le système de notification? En quittant son véhicule, on active l'appareil. On peut le faire manuellement ou à distance, par messagerie texte ou via le site Internet.

Grâce à la technologie sans fil UltimateSense, Snitch notifie le propriétaire de tout déplacement dans la voiture ou de la voiture elle-même.

« Dès que le véhicule se déplace, on reçoit sa position par message. En format texte, on pourrait lire : 0,05 kilomètre de l'angle Décarie/Sherbrooke, Montréal, vitesse 45 km/h, nord-est. Sur Internet, l'information est plus précise. On peut localiser le véhicule avec Google Maps », poursuit Patrick Rousseau.

Pour mettre à jour l'information, on envoie une demande de positionnement par courriel ou messagerie texte. Sur Internet, elle est automatiquement mise à jour. Selon la compagnie, la précision du signal varierait entre trois et 30 mètres.

« Normalement, Snitch fonctionne partout où les cellulaires fonctionnent. Ça signifie que dans un stationnement au troisième étage souterrain, le signal risque de se perdre », précise Patrick Rousseau.

Les 100 premières demandes de localisation sont gratuites. Différents forfaits sont ensuite offerts, allant de trois à 50 \$, en plus des frais d'activation de 30 \$.

L'entrepreneur propose une autre utilisation pour son produit : traquer ses proches.

« Si votre père souffre d'Alzheimer, vous pouvez lui demander de porter une unité Snitch. Par exemple, cela permet de le localiser si jamais il s'égaré en ville. On peut aussi partager Snitch entre amis pour mieux se localiser. »



PHOTO FOURNIE PAR BLACKLINE

Aussi petit qu'un cellulaire, le Snitch se cache aisément dans la roue de secours.

Une traction intégrale intelligente qui élève le QI sur nos routes.



G35x à traction intégrale d'Infiniti  
Taux de financement à partir de  
**3,9%\***

La toute nouvelle G35x 2007 d'Infiniti. L'ingénierie devient chimie. Que demandez de plus? Avec: • Traction intégrale ATTESA E-TS™ à la fine pointe • Moteur V6, 3,5 litres à DACT de 306 chevaux • Boîte automatique de 5 rapports avec modemanuel et correspondance du régime en

rétrogradation • Clé intelligente avec démarrage par bouton-poussoir • Jantes en alliage d'aluminium de 17 po. • Siège du conducteur chauffant et sellerie de cuir • Contrôle dynamique du véhicule • Système de contrôle de la traction • Phares au xénon • Régulateur de vitesse avec commandes au volant • Livrable avec système de Navigation d'Infiniti et système téléphonique mains libres Bluetooth™. † La toute nouvelle G35x 2007 d'Infiniti. Offrez-vous un essai routier dès aujourd'hui. Infiniti.ca

Infiniti de Brossard  
9005, boul. Taschereau, Brossard, PQ  
Téléphone: 450 445 5799  
www.infinitidebrossard.com



346397A

\*Offres de financement à l'achat d'un (une) La berline G35x à traction intégrale 2007 (G4XG77 AAO) neuve (neuve). Exemples de financement: 43 390 \$ à 3,90 % par an pour 36 mois représente un versement mensuel de 1280 \$. Le coût de l'emprunt s'élève à 2 659 \$. Pour une obligation totale de 46 049 \$. Les frais de transport et de préparation de 77 \$, les frais d'immatriculation, d'assurance, d'enregistrement et les taxes sont en sus. Les concessionnaires peuvent vendre à prix moindre. Il se peut que le concessionnaire soit obligé de faire une commande ou un échange. L'offre, conditionnelle à l'admissibilité du client au crédit, est en vigueur pour une durée limitée par le biais des services financiers d'Infiniti. Elle peut faire l'objet de changements sans préavis et ne peut être jumelée à aucune autre offre. Pour en savoir davantage, renseignez-vous chez un concessionnaire Infiniti de votre voisinage. † Disponible pour certains ensembles en option. Voyez votre concessionnaire Infiniti pour plus d'information.

BMW  
Série 5  
525i

Le plaisir de conduire.™

bmwmontreal.ca

xDrive, offert seulement en version quatre roues.

## Série 5



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

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

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

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

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

BMW 525i 2007 à partir de  
**665\$**  
/mois pendant 36 mois  
**2,9%**  
Taux de location  
AUSSI DISPONIBLE ÉQUIPÉE DE LA TRACTION INTÉGRALE  
INCLUANT LE PROGRAMME D'ENTRETIEN

Les taux de location sont ceux offerts par Services Financiers BMW sur approbation de crédit uniquement quant au modèle BMW 525i 2007 en stock. Le PDSF pour le modèle BMW 525i 2007 de base est de 58 600 \$. \*Pour une location de 36 mois comportant une mensualité de 665 \$, un montant de 6 634 \$ est exigé à la signature du contrat de location (ce montant inclut le comptant initial, un dépôt de sécurité, la première mensualité, les frais de transport et de préparation, les frais d'administration du concessionnaire ainsi que l'enregistrement d'une hypothèque mobilière). Le taux de location applicable est de 2,9%. Le coût de l'enregistrement du véhicule, les frais d'immatriculation, les options, l'assurance et les taxes applicables sur le dépôt et sur les mensualités sont en sus. La valeur résiduelle du véhicule à l'échéance du terme est de 33 402 \$. La mensualité varie selon le montant emprunté et le dépôt / la valeur de la reprise. Le kilométrage annuel alloué est de 20 000 km; 0,25 \$ du kilomètre excédentaire. Des frais peuvent être exigés pour usure excessive. Offre sujette à disponibilité. Le véhicule doit être livré au plus tard le 31 mars 2007. Photo à titre indicatif seulement. Les modèles BMW 2007 achetés au Canada d'un concessionnaire BMW autorisé sont couverts par un programme d'entretien sans frais de 4 ans ou 80 000 kilomètres, selon la première éventualité.

7 jours sur 7  
24 heures par jour!

www.hondablainville.com  
www.hondaileperrot.com

Civic Coupé 2007

A partir de **198\$** /MOIS

Civic Berline 2007

FINANCEMENT  
À PARTIR DE  
**2,9%**  
À L'ACHAT

**RACHAT DE BAIL AVANT TERME**

Peu importe où vous avez loué votre véhicule « DE TOUTES MARQUES » nous pouvons RACHETER VOTRE BAIL avant terme!

**POURQUOI ATTENDRE ?**  
Changez votre véhicule en location aujourd'hui!

Accord Berline 2007

Obtenez une carte cadeau **1500\$** à l'achat!

FINANCEMENT  
À PARTIR DE  
**1,9%**  
À L'ACHAT

MENSUALITÉ	COMPTANT
À partir de <b>298\$</b> /MOIS	<b>1 998\$</b>
À partir de <b>328\$</b> /MOIS	<b>718\$</b>
À partir de <b>348\$</b> /MOIS	<b>0\$ COMPTANT!</b>

ÉCONOMISEZ!  
**HONDA**  
DÉMONSTRATEURS  
BAS KILOMÉTRAGE TOUS LES MODÈLES

Fit DX 2007

A partir de **178\$** /MOIS

FINANCEMENT  
À PARTIR DE  
**2,9%**  
À L'ACHAT

Ouvert du Lundi au Vendredi de 9h à 21h

**HONDA ILE PERROT**  
40, boul. Don Quichotte, Ile Perrot  
www.hondaileperrot.com

**1.866.813.3577**

**HONDA BLAINVILLE**  
700, boul. Curé-Labelle, Blainville  
www.hondablainville.com

**1.866.353.7785**

Le Honda réservé aux concessionnaires ou collèges...  
DIPLOMÉS  
OU A FAIT LE PLEIN  
Tous les véhicules Honda sont livrés avec un réservoir plein.

\* Location-bail 48 mois, comptant ou échange équivalent, valeur résiduelle garantie, Civic Berline 2007 (2 755\$), Civic Coupé 2007 (2 877\$), Accord Berline 2007 (tableau), Fit DX 2007 (3 304\$), Transport et préparation inclus, taxes en sus. † Toutes les taxes applicables sont incluses dans la promotion des cartes-cadeaux. Applicable sur les modèles d'Accord Coupé et Berline et tous les modèles de Pilot. Photos à titre indicatif, détails sur place.

## L'AUTO

TOYOTA 4RUNNER (1997-2002)

## La fiabilité a un prix



Toyota 4Runner 2000  
PHOTO FOURNIE PAR TOYOTA

JEAN-FRANÇOIS GUAY

VÉHICULES  
D'OCCASION

COLLABORATION SPÉCIALE

Si les acheteurs sont attirés par les moteurs V8 et l'image virile associée aux Jeep Grand Cherokee et Ford Explorer, l'ancien 4Runner a aussi de quoi leur plaire puisqu'il était le véhicule le plus fiable de sa catégorie.

Même si les changements paraissent minimes lors du dévoilement de la troisième génération en 1996, le 4Runner était légèrement plus long et plus large que son prédécesseur. Les passagers profitaient de plus d'espace, mais le 4Runner demeurait handicapé par la faible hauteur de son habitacle. En effet, les grands six pieds devaient se méfier pour ne pas se cogner la tête sur le cadre des portières. De même, l'assise des sièges était pratiquement au ras du plancher et il était difficile de s'habituer à la position de conduite, qui s'apparentait à celle d'une voiture sport. La faible hauteur du pare-brise réduisait également la visibilité.

Puisque le 4Runner adoptait la garde au sol la plus élevée de sa catégorie et qu'il était chaussé de gros pneus d'origine P265/70R16 (de série sur le Limited), il donnait l'impression d'être un as en hiver. S'il est vrai qu'il peut facilement se frayer un chemin dans les bancs de neige, la largeur de ses gommages nuit à son comporte-

ment routier sur les surfaces glissantes, et il peut s'embarber à la moindre erreur du conducteur.

Les plus vieux se souviendront que la principale faiblesse de la génération précédente (1990-1995) était le manque de puissance de ses moteurs. Alors, à l'occasion de sa refonte en 1996, son moteur à quatre cylindres est passé de 2,6 litres (116 chevaux) à 2,7 litres (150 chevaux). Dans les faits, le 2,7 litres était suffisamment puissant pour le train-train quotidien. Mais si vous deviez emprunter des sentiers escarpés ou tirer une remorque, le V6 de 3,4 litres (183 chevaux) était indispensable. Capable de tirer une charge de 2268 kg, le 3,4 litres était un cheval de trait par rapport à l'ancien V6 de 3 litres (150 chevaux) dont le poids tractable se limitait à 1588 kg. Faute d'acheteurs à cause de la popularité grandissante des utilitaires sport compacts comme les Toyota RAV4 et Honda CR-V, la carrière du 2,7 litres s'est terminée en 2000. De même, la boîte manuelle a été abandonnée en 2001 et seul le Nissan Pathfinder a offert ce type de transmission jusqu'en 2004.

Si la somme demandée pour un 4Runner d'occasion semble frôler la démesure, les vendeurs sont tout de même en droit d'attendre plus que pour un Grand Cherokee ou un Explorer à cause de sa fiabilité légendaire. Par ailleurs, étant donné la longévité de la mécanique, il n'est pas rare de trouver des modèles de plus de 10 ans sur le marché. Si c'est le cas, il faut porter attention à la rouille qui peut avoir été camouflée.

## VALEUR SUR LE MARCHÉ\*

Année	PDSC*	40 000 km	80 000 km	120 000 km
2002				
Badlands V6	35 575\$	20 600\$	18 000\$	16 300\$
SR5 V6	37 365\$	22 200\$	19 600\$	17 800\$
Limited	49 465\$	24 200\$	21 300\$	18 900\$
2001				
Base V6	35 575\$	17 500\$	15 400\$	13 400\$
SR5 V6	37 365\$	18 400\$	16 400\$	14 300\$
Limited	49 465\$	19 700\$	17 300\$	14 700\$
2000				
SR5 V6	34 895\$	16 400\$	14 700\$	12 800\$
Limited	47 905\$	19 000\$	16 900\$	14 700\$
1999				
SR5 4L	30 800\$	14 500\$	12 500\$	10 500\$
SR5 V6	36 035\$	15 500\$	13 600\$	11 600\$
Limited	47 270\$	17 100\$	15 100\$	13 000\$
1998				
SR5 4L	29 898\$	12 500\$	10 600\$	9 500\$
SR5 V6	33 588\$	14 500\$	12 700\$	11 400\$
Limited	45 248\$	14 600\$	12 900\$	11 600\$
1997				
SR5 4L	28 998\$	11 700\$	9 200\$	7 900\$
SR5 V6	32 998\$	14 100\$	11 600\$	10 400\$
Limited	44 138\$	14 500\$	12 000\$	10 700\$

\*\* Prix de détail suggéré par le constructeur

Source: Guide d'évaluation Hebdo

## COÛT DES PIÈCES DE REMPLACEMENT\*

> Amortisseur arrière:	**155 \$
> Silencieux d'origine:	536 \$
> Alternateur d'origine:	482 \$
> Démarreur d'origine:	337 \$
> Freins avant (plaquettes):	73 \$
> Disque de freins avant:	**95 \$
> Cardan d'origine:	578 \$
> Cardan réusiné:	277 \$

\* Modèle SR-5 2002 \*\* Prix à l'unité

Source: concessionnaire Toyota

## ON AIME

- > Fiabilité exemplaire
- > Vrai rouage 4x4

## ON AIME MOINS

- > Prix élevé
- > Agrément de conduite

## GARANTIE D'ORIGINE

- > Générale: 3 ans ou 60 000 km
- > Groupe motopropulseur: 5 ans ou 100 000 km
- > Perforation: 5 ans ou km illimité

## PRINCIPAUX CHANGEMENTS

## 2003

- > Nouvelle génération

## 2002

- > Version Badlands

## 2001

- > Retouches esthétiques
- > Abandon de la boîte manuelle
- > Système de stabilité latérale

## 2000

- > Abandon moteur 4 cylindres
- > Lecteur DC de série

## 1999

- > Retouches esthétiques

## 1997-1998

- > Aucun changement majeur

## CAMPAGNE DE RAPPEL

- > Usure prématurée des rotules d'articulation inférieures avant (2001-2002).

Source: Transport Canada

VOICI LE LEXUS RX 350 2008.



SI D'AVANT-GARDE QU'IL EST BIEN EN AVANCE

AWD  
TRACTION  
INTÉGRALE

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

RX 350 2008

BIEN ÉQUIPÉ À PARTIR DE  
51 550 \$†

LOCATION DE 48 MOIS  
5,9%\* 598 \$<sup>MOIS</sup>  
ACOMPTÉ DE 6 358 \$\*  
DÉPÔT DE SÉCURITÉ DE 0 \$\*

À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION.

CONCESSIONNAIRES DE LA RÉGION DE MONTRÉAL

GABRIEL LEXUS  
ST-LAURENT (514) 747-7777  
gabriel.lexus.ca

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

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

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

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

\*Modèle Lexus neuf RX 350 2008 S1x R à un PDSF de 51 550 \$. Frais de transport et de préparation (1 775 \$), taxes applicables, immatriculation, enregistrement, taxe sur les pneus neufs et assurances en sus. \*\*Terme de location offert par l'entremise de Lexus Services Financiers sur approbation du crédit. Offre de durée limitée valide à la location d'un modèle neuf RX 350 2008 S1x R. Location basée sur un terme de 48 mois, au taux annuel de 5,9 %. Paiement mensuel de 598 \$ avec acompte de 6 358 \$, frais de transport et de préparation de 1 775 \$, dépôt de sécurité de 0 \$ et premier paiement mensuel exigibles au début du bail. Taxes applicables, immatriculation, enregistrement, taxe sur les pneus neufs et assurances en sus. Kilométrage limité à 96 000. Des frais de 0,15 \$ pour chaque kilomètre supplémentaire s'appliquent. Les concessionnaires Lexus peuvent proposer leurs propres prix. Voyez votre concessionnaire Lexus participant pour tous les détails.

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

Le plus grand centre d'achat pour autos



650 VÉHICULES D'OCCASION  
450-445-AUTO  
occasionbrossard.com

# BROSSARD Honda

..... CONDUISEZ GAGNANT .....

OBTENEZ  
UNE CARTE-CADEAU DE  
**1500\$\***  
À UTILISER À  
VOTRE GUISE!



CONSUMMATION D'ESSENCE	
VILLE	ROUTE
9.1 L/100 km	6.4 L/100 km
31 ml/gal	44 ml/gal



FINANCEMENT  
**1,9%**†

**ACCORD BERLINE 2007**  
GROUPE ÉLECTRIQUE • AIR CLIMATISÉ • LECTEUR CD  
ET BIEN PLUS

**CR-V LX 2007**  
GROUPE ÉLECTRIQUE • AIR CLIMATISÉ  
ET BIEN PLUS

FINANCEMENT  
**3,9%**†

VENEZ EN PROFITER

À PARTIR DE **298\$\*** PAR MOIS  
**0\$** COMPTANT DISPONIBLE  
**0\$** DÉPÔT DE SÉCURITÉ

VENEZ EN PROFITER

\*Location de 48 mois, taxes en sus, transport et préparation inclus, 24000 km par année inclus, valeur résiduelle garantie. Accord berline DX-G 2007 (CM-5517E) manuelle, comptant de 1998\$, la remise de 1500\$ doit être utilisée pour obtenir la mensualité de 298\$. CR-V LX 2WD (RE-3837E) automatique, comptant de 6141\$. † Sur les modèles 2007, détails sur place. Illustrations à titre de référence seulement.

**BROSSARD** 8905, BOUL. TASCHEREAU OUEST  
Honda 450 766.1316

**BROSSARDHONDA.COM**



# BROSSARD

TOYOTA

Installations **ENTIÈREMENT** rénovées  
Salle de montre encore **PLUS VASTE**  
**NOUVELLES** baies d'esthétique  
Service **SUPÉRIEUR**

UNIQUE ÉTIQUETTES ROUGES



**189\$** / MOIS  
COROLLA 2007 | LOCATION 60 MOIS  
2024\$ COMPTANT

**0\$** COMPTANT DISPONIBLE  
**0\$** DÉPÔT DE SÉCURITÉ

**1** MENSUALITÉ GRATUITE†  
À LA LOCATION OU  
REMISE ÉQUIVALENTE††  
À L'ACHAT  
SUR TOUS NOS MODÈLES



À PARTIR DE  
**25 255\$**  
LE NOUVEAU TUNDRA 2007

**0\$** COMPTANT DISPONIBLE  
**0\$** DÉPÔT DE SÉCURITÉ

† Première mensualité de 0\$ sur tous les modèles 2007 neufs en stock, pour un terme de location de 48 mois (terme de location de 60 mois pour les Yaris, Corolla et Matrix). †† Remise à l'achat équivalente à une mensualité de location basée sur un terme de 48 mois (terme de 60 mois pour les Yaris, Corolla et Matrix).  
§ Transport et préparation inclus. Détails en magasin. † Transport et préparation en sus. Photos à titre indicatif seulement.

**BROSSARD** 8855, BOUL. TASCHEREAU OUEST  
 TOYOTA 450 766.2636

**brossard.toyota.ca**



# BROSSARD NISSAN

VOUS AVEZ UN SENS POUR  
LES BONNES AFFAIRES ?

À VOUS DE CHOISIR !



Version 3.5SE illustrée

**NOUVELLE ALTIMA 2007**  
LOCATION  
**297\$**  
PAR MOIS/48 MOIS\*  
2750\$ COMPTANT INITIAL  
0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

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

**CHOISISSEZ VOTRE NISSAN, VOTRE TERME ET VOTRE TAUX À L'ACHAT OU À LA LOCATION**



Version 1.8SL illustrée

**NOUVELLE SENTRA 2007**  
LOCATION  
**197\$**  
PAR MOIS/48 MOIS\*  
3250\$ COMPTANT INITIAL  
0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

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

OUVERT JUSQU'À 21 H LES SOIRS DE SEMAINE. PROFITEZ ÉGALEMENT DE CES OFFRES SUR NOS MODÈLES MURANO, MAXIMA ET VERSA 2007.

\*Offre de location disponible sur les modèles neufs 2007 de l'Altima 2.5S (TARG57 AA00)/Altima 3.5SE telle qu'illustrée (T4SG17 LD00)/Versa à hayon 1.8S (BBLG57 AA00)/Versa 1.8SL à hayon telle qu'illustrée (BSRG17 AE00)/Berline Versa 1.8S (B4LG57 AA00)/Sentra 2.0 (CALG57 AA00). Mensualité de 297\$/427\$/167\$/217\$/197\$ pour un terme de 48/48/60/60/48 mois avec acompte ou échange équivalent de 2750\$/3250\$/2615\$/2995\$/3250\$. Frais de transport et de pré-livraison de 1275\$/1275\$/1150\$/1150\$/1150\$/1200\$ compris. Première mensualité requise à la livraison. Pour un temps limité, 0\$ de dépôt de sécurité sur les modèles 2007 de l'Altima, Sentra Versa. Basé sur une allocation de 24 000 km par année avec 0,10\$/km extra. Taxes, immatriculation, assurances et obligations sur pneus neufs en sus. Frais d'inscription du contrat de 49\$ incluant les frais d'inscription du RDPRM requis à la livraison. †† Taux de financement à l'achat de 1% et taux de financement à la location de 3% pour un terme jusqu'à 60 mois sur les modèles neufs 2007 de l'Altima, Versa et Sentra. Frais de transport et de pré-livraison de 1275\$/1275\$/1150\$/1150\$/1200\$. Taxes, immatriculation, assurances, frais d'inscription du contrat de 49\$ incluant les frais d'inscription RDPRM et obligations sur pneus neufs en sus. †† Voyez votre concessionnaire pour tous les détails. Offres disponibles seulement chez les concessionnaires participants. Les concessionnaires peuvent fixer leurs propres prix. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement. La concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Les offres, disponibles uniquement auprès de Nissan Canada Finance pour un temps limité, sont sujettes à l'approbation de crédit, sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre et peuvent faire l'objet de changement sans préavis. \*\*Le comptant initial est basé sur le prix de vente du véhicule comprenant les options, les accessoires, les frais de transport et pré-livraison et les taxes applicables (climatization, carburant, pneus, etc.) et est soumis à la TPS-TVQ. ††Seuls les modèles Sentra, Altima et X-Trail, Xterra et Frontier 2006 sont admissibles au Programme pour diplômés. Les noms, logos, noms de produits, noms des caractéristiques et slogans de Nissan sont des marques de commerce utilisées sous licence ou appartenant à Nissan Motor Co., Ltd. et/ou à ses filiales nord-américaines.

**BROSSARD** 9005, BOUL. TASCHEREAU OUEST  
 NISSAN 450 445.9811

**brossardnissan.com**

# L'AUTO

## COURRIER

### Un utilitaire urbain

**Q** J'ai présentement un Sen-tria XE 2001 et je fais en moyenne 30 000 km par année. J'ai acheté la voiture en 2002 et elle a présentement 180 000 km. Je pense sérieusement à changer la voiture avant qu'elle ne me cause des ennuis mécaniques. Je dois quand même dire qu'elle a été très fiable jusqu'à maintenant. Étant donné que je fais beaucoup de route, la fiabilité ainsi que la consommation d'essences sont des facteurs importants. J'ai trouvé un RAV4 2005 ayant 15 000 km au compteur. Je dois vérifier auprès de Toyota si le prix est bon et vérifier avec le numéro de série si le kilométrage est conforme (je le trouve très bas pour une 2005). Est-ce que vous me recommandez ce genre d'achat ou si vous avez autre chose qui pourrait me convenir? J'aime bien les petits 4x4 mais votre recommandation pourrait aussi inclure une voiture.

— D. Lafontaine



Toyota RAV4 2005

PHOTO FOURNIE PAR TOYOTA

évidemment pas tester l'idée en roulant à 70 km/h. Il est certain que je causerais un accident et ce

en respectant la loi. J'ai déjà testé à 100 km/h et déjà je me sentais un extraterrestre.

**Q** Beaucoup de comportements dangereux sur la route sont dus à un manque de connaissance de la part des conducteurs. Je ne comprends pas le peu d'efforts déployés par la SAAQ en ce sens, il s'agit de sauver des vies après tout. Une des attitudes dangereuses fréquentes qui font sûrement rager bon nombre de camionneurs est, pour un automobiliste, de rouler à basse vitesse dans la voie du centre sur une autoroute à trois voies, comme la 40 en région métropolitaine. Le camionneur, ne pouvant utiliser la voie de gauche, doit ronger son frein ou tenter le dépassement par la droite. Évidemment, cet automobiliste s'empressera de se plaindre qu'un poids lourd lui collait au pare-choc. Le code de la route est pourtant clair à ce sujet, on roule d'abord à droite sauf pour dépasser.

sés à respecter les exigences du code la route. Donner l'exemple serait sûrement une aberration pour leur ego. Le radar semble être la seule activité intéressante. Il s'agit alors pour le conducteur moyen d'estimer au plus près le degré de marge discrétionnaire applicable ce jour là, afin d'éviter la contravention.

**R** Ne minimisons pas le manque de formation de nos conducteurs mais accordons à l'environnement toute son importance. Plus on roule vite, plus on consomme. Et plus on consomme, plus les émanations polluantes de nos véhicules augmentent.

**MONVOLANT.CA**  
Vous pouvez faire parvenir vos questions et commentaires à Éric Lefrançois à l'adresse suivante : eric.lefrancois@lapresse.ca

**Q** Je comprends encore moins l'attitude des policiers qui semblent être les moins intéres-

**R** Très sage de faire appel à l'expertise auprès d'un concessionnaire autorisé. Le RAV4 est un véhicule fiable et économe en carburant. Mais avez-vous sérieusement besoin d'un utilitaire? Vous ne faites pas mention dans votre lettre de vos habitudes. Si votre kilométrage annuel est majoritairement réalisé en ville, un véhicule hybride m'apparaît un choix à considérer (une Civic Hybrid, par exemple). Vous réaliserez des économies intéressantes et vous contribuerez à rendre plus pur l'air que nous respirons.

### Réactions

#### au match du mois

**Q** J'aimerais que vous me clarifiiez une remarque sur la S80. Vous mentionnez que c'est au chapitre du dégagement accordé aux jambes et aux pieds (surtout) que la S80 paraît mal. Très mal. On parle ici des passagers à l'arrière?

— Richard Bastien, Laval, Québec

**R** En effet, il est question du dégagement à l'arrière. L'espace y est compté par rapport à l'Audi et à la Mercedes et, en plus, impossible de glisser les oreilles sous les baquets avant.

**Q** Pourquoi avoir inscrit une Volvo dans ce match? Elle a beau être motorisée par un moteur V8, elle n'a pas le prestige des deux autres. Les sièges sont peut être très confortables, mais le tableau de bord semble avoir été emprunté à la Five-Hundred de Ford.

— Germain Latreille

**R** Vous avez droit à votre opinion, mais nous ne la partageons pas pour autant. La présence de Volvo était parfaitement justifiée. Cette berline a plusieurs arguments à faire valoir et pas seulement son prix attractif.

### Plaque personnalisée

**Q** À quand cette possibilité pour nous Québécois de se procurer une plaque personnalisée?

— Michel Brosseau

**R** Jusqu'ici, la SAAQ a fait la sourde oreille à cette proposition. Pourtant, nous savons très bien que cette pratique existe officiellement. À ce sujet, nous avons interpellé, preuves à l'appui, un porte-parole à ce sujet il y a quelques mois. Mais ce dernier n'a pas voulu discuter du dossier. « Confidential », nous a-t-il répondu.

### Vitesse

**Q** Les voitures s'améliorent, ont de meilleurs freins et trains de roulement, les pneus radiaux sont maintenant très performants, enfin, est-ce que quelqu'un en autorité peut nous expliquer pourquoi on doit rouler entre 60 et 100 km/h sur l'autoroute 20 un mardi après-midi d'été ensoleillé? Je n'oserais

**MITSUBISHI MOTORS**

Sans limite

# Le tout nouveau Outlander 2007 est arrivé.

NOUVELLE OUTLANDER 2007  
À PARTIR DE **25 498 \$** PDSF\*

**LES VÉHICULES  
LES MIEUX  
PROTÉGÉS  
AU MONDE\*\***

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

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

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

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

**Gabriel Mitsubishi**  
4550, boul. Saint-Jean  
Dollard-des-Ormeaux, QC  
514.695.7777

**Boucherville Mitsubishi**  
1541, rue Ampère  
Boucherville, QC  
450.449.3344

**Laval Mitsubishi**  
650, boul. Saint-Martin est  
Laval, QC  
450.629.6262

**Cité Mitsubishi**  
8665, boul. Décarie  
Montréal, QC  
514.735.3700

**Repentigny Mitsubishi**  
855, rue Notre Dame  
Repentigny, QC  
450.585.3332

Les clients avertis lisent toujours les petits caractères. Les offres de financement sont basées sur un financement de 60 mois. Les options de financement sur les nouveaux modèles Lancer 2006 (4.1-4.4) ne sont disponibles que par l'entremise de la Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque de Montréal. Le paiement mensuel est de 198 \$. Aucun versement initial et aucun dépôt de sécurité ne sont requis. Le taux annuel en pourcentage (TAP) s'élevait à 1,8 %. Le coût d'emprunt est de 630,96 \$. L'offre de location est basée sur un contrat de location de 60 mois pour un nouveau véhicule Endeavor SE 2007 (3.0-4.0) et est disponible que par l'entremise de FinancialLia Corporation. Un versement initial ou un véhicule de reprise de 1 116 \$ est nécessaire. Le contrat de location exclut les frais de transport et de préparation (1 345 \$ pour Endeavor). Aucun dépôt de sécurité n'est requis. Le taux de location annuel est de 4,85 %. Le taux annuel en pourcentage (TAP) qui comprend 500 \$ de frais d'acquisition s'élève à 5,18 %. Obligation locale totale: 30 530 \$ (base en sus). Le client pourrait également être responsable de certains frais applicables à la fin du contrat de location comme une usure excessive et des frais de kilométrage supplémentaire de 0,10 \$ le kilomètre excédant 20 000 kilomètres par année. Les offres de location spéciales ne peuvent pas être combinées à aucune autre offre à l'exception du programme de remboursement à l'intention des diplômés. L'option d'achat à la fin du contrat de location est de 9 359,58 \$ (base en sus). Le versement initial, les frais de préparation, les frais de transport et les paiements proportionnels sont exigibles à la date de formation du contrat de location. — L'offre de financement à l'achat selon un TAP de 0,18 % à 0,19 % à 3 ans (2006-2007) n'est disponible que par l'entremise de la Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque de Montréal jusqu'à concurrence de 72 712,96 mois. Exemple de financement: si le prix du véhicule s'élève à 20 000 \$, financé à 0,18 % à 0,19 % sur 72 712,96 mois les paiements mensuels totalisent 277,76 \$ (277,76 \$ x 72 712,96 = 20 199,11 \$). Le coût d'emprunt sera de 0 \$ (0 \$ x 72 712,96 = 0 \$). Le TAP s'élève à 0,18 % à 0,19 %. Aucun versement initial n'est requis. Les offres ne peuvent pas être combinées à aucune autre offre spéciale à l'exception du rabais à l'intention des diplômés. Des escomptes négociés peuvent être disponibles sur les offres d'achat au comptant. En choisissant l'offre de financement à l'achat, les clients peuvent renoncer à tous autres escomptes négociés, ce qui peut donner lieu à un taux d'intérêt plus élevé. \*V.A.T. / — Les concessionnaires peuvent louer ou vendre des véhicules à un prix moindre. Pour tous les programmes, le client doit signer le contrat et prendre possession de la marchandise du concessionnaire au plus tard le 31 mars 2007. Le client est responsable des frais suivants, lesquels sont généralement exigibles à l'achat ou à la livraison: les frais de transport et de livraison (1 345 \$ pour Lancer/1 345 \$ pour Outlander et Endeavor) l'immatriculation, l'assurance, les taxes, l'inspection, le carburant, les frais d'administration ainsi que les frais de livraison ou de préparation supplémentaires. Les modalités du concessionnaire ainsi que la disponibilité peuvent varier de jour en jour, les offres peuvent être annulées ou modifiées à tout moment. Les quantités sont limitées. Les modèles Outlander XLS 2007 / Lancer Rabbit 2006 / Outlander Limited 4WD 2006 / Endeavor Limited 4WD 2007 sont mentionnés. Les offres ne sont disponibles que par l'entremise des concessionnaires participantes et ne s'adressent qu'aux clients au détail admissibles au Canada. Pour de plus amples renseignements, consultez votre concessionnaire participant. \*Selon la première éventualité. Entretien régulier non compris. La garantie limitée sur les véhicules neufs couvre la plupart des pièces du véhicule utilisées et entretenues normalement. \*\*L'information quant aux véhicules les mieux protégés est basée sur les renseignements fournis par les fabricants d'équipement pour les véhicules des années modèles 2006 et 2007. Consultez votre concessionnaire ou visitez le site Web Mitsubishi-Motors.ca pour les modalités de la garantie et de l'assistance routière ainsi que pour d'autres détails. D'importantes restrictions relatives au programme s'appliquent, et seuls certains clients seront admissibles. Consultez votre concessionnaire participant pour les modalités du programme à l'intention des diplômés. LES VÉHICULES LES MIEUX PROTÉGÉS AU MONDE et le PROGRAMME À L'INTENTION DES DIPLOMÉS sont des marques de commerce de Mitsubishi Motors North America, inc. et sont utilisées aux termes d'une licence.

### L'offre se termine le 31 mars.

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

**LANCER 2006 À PARTIR DE 15 998 \$ PDSF\***

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

Achetez à **198 \$** par mois<sup>Δ</sup>

Aucun versement initial n'est requis.<sup>Δ</sup>

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

**OUTLANDER 2006 À PARTIR DE 23 998 \$ PDSF\***

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

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

**ENDEAVOR 2007 À PARTIR DE 35 998 \$ PDSF\***

**1,8%** de financement à l'achat pour **36** mois.∞

Louez à **438 \$** par mois<sup>†</sup>

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

**MITSUBISHI MOTORS**

[mitsubishi-motors.ca](http://mitsubishi-motors.ca)

**Première mensualité GRATUITE!\***

ou

**remise équivalente à l'achat\***

à la location (0\$ dépôt de sécurité)

**RAV4 2007**

**Yaris HB 2007**

**ACCÈS TOYOTA**

\*Détails chez Toyota Gabriel et Toyota Président. Pour une location de 48 mois à l'exception de Yaris, Yaris Berlina, Corolla et Matrix (location de 60 mois)

**Toyota Gabriel est ouvert pendant les rennovations de Lundi au Vendredi de 9h à 21h**

3333, Côte-de-Liesse, St-Laurent (entre boul. Décarie et boul. Acadie)  
[www.toyotagabriel.com](http://www.toyotagabriel.com)  
**(514) 748-7777**

**Toyota Président**

1920, Sainte-Catherine Ouest (Centre-Ville coin St-Marc) Montréal  
[www.toyotapresident.com](http://www.toyotapresident.com)  
**(514) 937-7777**



vroum-vroum

# LE BEAU TEMPS S'ANNONCE.



Mazda3 GT illustrée

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

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

## mazda 3 GX 2007

LOUEZ À PARTIR DE

**179\$**

- OU -

LOUEZ À PARTIR DE

**235\$**

PAR MOIS, POUR 48 MOIS\*  
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS  
COMPTANT INITIAL DE 2395\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS\*  
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS  
**0\$ COMPTANT INITIAL**

**0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ**



Mazda3 Sport GT illustrée



## mazda 3 SPORT GS 2007

LOUEZ À PARTIR DE

**229\$**

PAR MOIS, POUR 48 MOIS\*  
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS  
COMPTANT INITIAL DE 2395\$

- OU - LOUEZ À PARTIR DE

**279\$**

PAR MOIS, POUR 48 MOIS\*  
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS  
**0\$ COMPTANT INITIAL**

**0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ**

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

## mazda 6 GS 4 CYL. 2007

LOUEZ À PARTIR DE

**269\$**

PAR MOIS, POUR 48 MOIS\*  
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS  
COMPTANT INITIAL DE 2995\$

**0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ**

GAGNANTE  
de plus de 100 prix internationaux

INDICE DE SÉCURITÉ LE PLUS ÉLEVÉ  
LORS D'ESSAIS DE COLLISION ET DE CAPOTAGE\*



## mazda 5 GS 2007

LOUEZ À PARTIR DE

**229\$**

PAR MOIS, POUR 48 MOIS\*  
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS  
COMPTANT INITIAL DE 2395\$

- OU - LOUEZ À PARTIR DE

**285\$**

PAR MOIS, POUR 48 MOIS\*  
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS  
**0\$ COMPTANT INITIAL**

**0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ**



**mazda**

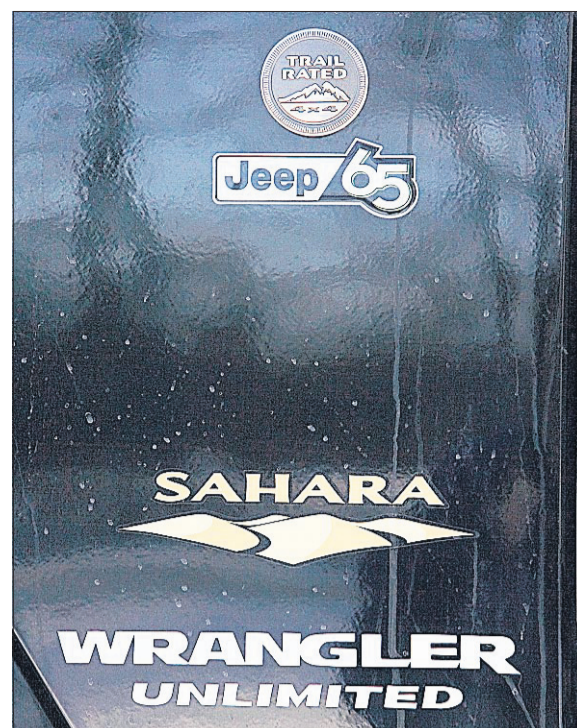
Vous trouverez beaucoup **plus** chez vos concessionnaires Mazda du Québec.

Pour un concessionnaire près de chez vous, visitez le [www.mazda.ca](http://www.mazda.ca) ou téléphonez au 1-800-263-4680.

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

\* Offres portant uniquement sur la location ou détail des Mazda3 GX (04A557A00), des Mazda3 Sport GS (05S057A00), des Mazda6 GS 4 cyl. (04S057A00) et des Mazda5 GS (06S057A00). Les stocks peuvent varier selon les concessionnaires. Un échange peut être nécessaire entre concessionnaires. Les concessionnaires peuvent louer à prix inférieur. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Offres d'une durée limitée à compter du 8 mars 2007. \* Accordé à la Mazda3 2007 par le National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) du gouvernement des États-Unis ([www.safercar.gov](http://www.safercar.gov)), suite à des tests mesurant les effets de collisions frontales et de capotage. Les modèles illustrés le sont à titre indicatif seulement et ce qu'ils peuvent comporter des équipements optionnels non inclus dans les prix mentionnés.

## L'AUTO



PHOTOS MARTIN TREMBLAY, LA PRESSE ©

## ON AIME

- › Son allure militaire
- › Sa polyvalence nouvelle
- › Ses aptitudes hors route

## ON AIME MOINS

- › Son embrayage difficile (manuelle)
- › Sa banquette arrière inconfortable
- › Ses limites rapidement atteintes sur une chaussée asphaltée

## CE QU'IL FAUT RETENIR

- › Fourchette de prix : 24 495 \$ à 29 895 \$
- › Frais de transport et de préparation : 1200 \$
- › Garantie de base : 36 mois / 60 000 km
- › Consommation moyenne obtenue au cours de l'essai : 12,6 L/100 km
- › Moteur : V6 ACC 3,8 litres
- › Puissance : 202 ch à 5200 tr/mn
- › Couple : 237 lb-pi à 4000 tr/mn
- › Poids : 1936 kg
- › Rapport poids/puissance : 9,5 kg/ch
- › Accélération 0-100 km/h : 7,84 secondes
- › Mode : quatre roues motrices
- › Transmission de série : manuelle six rapports
- › Transmission optionnelle : automatique quatre rapports
- › Direction/diamètre de braquage (mètres) : billes/12,56 mètres
- › Freins avant/arrière : disque/disque
- › Pneus : 255/75SR17
- › Capacité du réservoir de carburant/carburant recommandé : 82 litres / ordinaire

## JEEP WRANGLER

# Le charme du rustique

Cela fait 65 ans que cela dure et les Américains n'y veulent rien changer. S'il est un véhicule qui n'a pas l'âge de ses artères mais bien celui de ses envies, c'est le Jeep Wrangler. À sa façon toute personnelle, ce descendant du Willis a inventé un style de 4x4 qui force le respect compte tenu de ses exploits depuis plus de six décennies, sous toutes les latitudes et dans les conditions les plus rudes.

ÉRIC LEFRANÇOIS

## BANC D'ESSAI

COLLABORATION SPÉCIALE

La soixantaine bien sonnée, le Wrangler poursuit une carrière qui ne semble devoir stopper, pas même l'essor des utilitaires doux qui sillonnent aujourd'hui les rues de nos cités. Jeep introduit cette année une nouvelle génération qui, contrairement aux apparences, évolue plus qu'il n'y paraît. À commencer par l'ajout d'une très « militaire » version cinq portes, une première pour ce modèle.

Il faut le lire pour le croire : la carrosserie de ce nouveau Wrangler est complètement redessinée. Les stylistes de Jeep n'ont pas voulu prendre le risque de choquer une clientèle plutôt conservatrice. Et cette volonté de rester fidèle à des principes éprouvés se retrouve jusque dans les organes mécaniques du Wrangler, qui est aujourd'hui l'un des rares 4x4 du marché reposant sur deux essieux rigides. C'est du rustique au même titre que le robuste châssis en échelle, le gros six cylindres 3,8 litres et la sacro-sainte boîte de transfert qui ont été conservés. Rustique mais parfaitement adapté à l'utilisation pour laquelle le Wrangler a été conçu.

Si vous projetez de traverser l'Afrique ou, dans un autre registre, si vous avez besoin

d'un véhicule capable de vous mener presque partout, vous avez là le 4x4 adéquat. Ce spécialiste des dunes et de la gadoue est équipé d'une transmission à quatre roues motrices temporaire, d'une gamme de rapports courts. Offrez-lui, en sus, des pneus adaptés, et rien ne pourra plus l'arrêter, à moins qu'il ne se révèle trop large... Par ailleurs, la version cinq portes se révèle également moins urbaine que la version trois portes, toujours offerte.

L'une comme l'autre sont construites sur un châssis à échelle avec caisse rapportée.

**Le Wrangler reste un authentique 4X4, un poids lourd dont les limites de confort et de performance sont vite atteintes sur la route, malgré les bienfaits de la dernière refonte. Reste d'extraordinaires capacités de franchissement. Sans oublier un enivrant parfum d'aventure.**

La rigidité de la caisse a été fortement améliorée, ce qui est tout bénéfique pour la longévité et la tenue de route. À ce titre, la géométrie des trains roulants a été révisée, à l'avant comme à l'arrière, et s'appuie sur un contrôle de stabilité électronique chatouilleux. Ce terrible baroudeur, capable de franchir les obstacles les plus invraisemblables, se place en technicien spécialiste de l'impossible.

Cette orientation en a fait un engin aussi rude à l'effort

qu'éprouvant à conduire lorsqu'on ne partage pas ses dispositions d'esprit. Pour la pratique du 4x4, il n'y a rien vraiment à lui reprocher. Les gentils 4x4 polyvalents destinés à vous rapprocher de votre résidence secondaire, à rouler sur le sable de la plage ou à éviter les chaînes l'hiver déclareront forfait là où le Jeep n'aura qu'une légère hésitation – par votre faute sans doute. Mais sur la route cependant, il peine à rouler à allure normale, et on reste surpris par l'inertie et le flou ressentis dans la direction à billes à l'inscription en courbe. Et que

dire des « coups de raquette » des suspensions au passage des nids-de-poule! Reconnaissons tout de même à la nouvelle mouture une capacité améliorée de maîtriser le roulis. Il en reste encore un peu trop à notre goût, et cela explique peut-être la relative paresse du train avant à répondre instantanément au coup de volant. C'est sans doute là le meilleur compromis possible, cependant.

Le seul moteur offert est un 3,8 litres. Avec ses six cylin-

dres en V, ce moteur monté en position longitudinale pour accroître les zones de déformation en cas d'impact délivre 205 chevaux. C'est toujours bon à prendre, car le Wrangler a gagné une centaine de kilos. La démonstration est faite que le poids, c'est l'ennemi, car la puissance de cette mécanique suffit à peine à égaler les accélérations d'une berline animée par un quatre-cylindres de 2 litres. La transmission manuelle à six rapports est agréable à utiliser, mais sans plus.

Ce qui est franchement détestable, cependant, c'est le man-

nement. Position de conduite haute, sentiment d'invulnérabilité, possibilité d'enclencher les quatre roues motrices en cas de pluie ou de neige pour accéder aux stations d'hiver, les avantages sont nombreux et réels.

Les clients qui aspirent à un minimum de confort n'ont en outre pas été oubliés puisque sous cette robe classique se cachent des équipements modernes. Bref, on est loin, très loin du rudimentaire Willis MB aperçu sur les plages de Normandie. Le style et l'ergonomie du Jeep ont évolué dans le bon sens. Reposant sur un empattement plus long, la version cinq portes (toutes se déboulonnent) se révèle beaucoup plus spacieuse mais pas plus confortable pour autant. Et si vous êtes le moins patient, il est possible de retirer les portières et le toit et de rabattre le pare-brise pour transformer ce Wrangler en version plein air, histoire d'épater les copains – surtout les copines.

Le Wrangler reste un authentique 4x4, un poids lourd dont les limites de confort et de performance sont vite atteintes sur la route, malgré les bienfaits de la dernière refonte. Reste d'extraordinaires capacités de franchissement. Sans oublier un enivrant parfum d'aventure.

## COURRIEL

Pour joindre notre chroniqueur : [eric.lefrancois@lapresse.ca](mailto:eric.lefrancois@lapresse.ca)

## TRACTION INTÉGRALE



## Du jamais vu chez Subaru de Laval avec la Grande Vente Printanière



OUTBACK 2.5i 2007

PRIX DE LOCATION  
**419\$**\*\*\*  
TAXES EN SUS  
0 \$ comptant  
0 \$ dépôt de sécurité  
Transport et préparation inclus



TAUX DE LOCATION  
**1,9%**  
**48 mois**

\*\*\* Pour le modèle Outback 2.5i 2007 5 vitesses (7D1UL) : paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois, 0 \$ de dépôt de sécurité. Comptant 0 \$. Le montant total exigé avant le début de la période de location est de 556,07 \$ (taxes incluses). Immatriculation (prix varie selon le client) et assurances en sus. Taxes sur les pneus neufs et autres taxes incluses. Frais d'inscription du Registre des droits personnels et réels mobiliers inclus. 20 000 km par année, 15 c du km excédentaire. Transport et préparation inclus. Sujet à l'approbation de crédit par GMAC + le taux de location de 1,9 % est applicable sur les modèles mentionnés ci-dessus. Photos à titre indicatif seulement. Pour plus d'information, voyez Subaru de Laval. Offres valables jusqu'au 31 mars 2007.

1640, autoroute 440 Est, (coin, René Laennec) Laval (450) 668-6041 [www.subarudelaval.ca](http://www.subarudelaval.ca)

L'AUTO

BOÎTE VERTE

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

« Il y a trois véhicules électriques sur la Lune, et un dans mon garage. Des quatre, c'est certainement ce dernier qui est à la bonne place. »

— L'acteur TOM HANKS, en prenant possession de sa nouvelle voiture électrique.

VICTORIA ET DAVID BECKHAM:  
LE COUPLE LE MOINS ÉCOLO AU MONDE

Il n'y a pas que le décalage horaire qui affectera l'humeur du joueur de football anglais David Beckham et de son épouse, Victoria, quand ils s'installeront pour de bon à Los Angeles. Il y a aussi le climat de la mégapole. Climat, comme dans « réchauffement climatique », puisque les magazines à potins de la capitale du divertissement et de sa célèbre banlieue, Hollywood, ont élu le couple Beckham comme étant le moins écologique au monde. La future star de la Major League Soccer (MLS) et l'ancienne chanteuse pop possèdent en effet rien de moins que 15 automobiles et quatre immenses maisons, qu'il n'hésitent pas à visiter à tour de rôle en parcourant annuellement des milliers de kilomètres en avion, un des transports les plus polluants sur la planète. Toujours selon les publications à haut rendement journalistique, le gratin hollywoodien, à qui l'étiquette écolo colle si bien, a bien hâte de faire découvrir les joies de la motorisation hybride et des Bourses du carbone au duo.

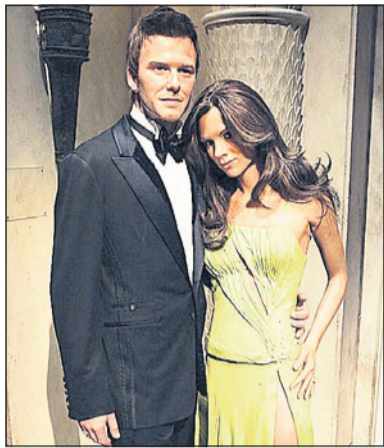


PHOTO AFP

LA CONSOMMATION  
DES VÉHICULES NEUFS SOUS-ESTIMÉE

La cote de consommation moyenne de carburant établie par l'Agence environnementale américaine (EPA), sur laquelle se base également le gouvernement canadien, n'est pas conforme à la réalité, selon l'agence. En moyenne, les nouveaux calculs démontrent une consommation plus élevée de 12 %, et la différence peut aller jusqu'à 25 % dans le pire des cas. Dans le lot, les véhicules à propulsion hybride sont ceux qui s'en tirent le mieux, les nouveaux calculs continuant de démontrer l'efficacité de cette technologie. Ainsi, dans le cas de la Toyota Camry, la consommation ajustée de la version de base varie de 13 %, passant de 8,9 à 9,9 litres aux 100 kilomètres. La Camry hybride, pour sa part, voit sa consommation moyenne passer de 6,1 à 7 l/100 km. Les cotes de consommation de l'EPA, l'ancienne et la nouvelle, sont disponibles en ligne sur le site de l'agence, à l'adresse suivante: [www.fueleconomy.gov/feg/calculatorSelectYear.jsp](http://www.fueleconomy.gov/feg/calculatorSelectYear.jsp).

PHOENIX SUT: UNE CAMIONNETTE  
100 % ÉLECTRIQUE



PHOTO FOURNIE PAR PHOENIX MOTORCARS

Ceux qui ne jurent que par la capacité de remorquage de leur camionnette pour justifier sa consommation élevée de carburant devront refaire leurs devoirs. Le constructeur américain Phoenix vient de mettre en marché une camionnette entièrement électrique capable de se comporter comme toute autre camionnette, exception faite de l'arrêt à la pompe, remplacé par un séjour près d'une prise de courant. Le Phoenix SUT (pour « Sport Utility Truck », évidemment) a d'ailleurs impressionné la direction de la California Pacific Gas & Electric, qui en a immédiatement acheté quatre. Ce véhicule est animé par un moteur électrique dont l'autonomie est de 200 kilomètres. Selon Phoenix Motorcars, sa pile, d'une charge maximale de 35 kilowatts, peut être rechargée en 10 minutes seulement, pour une autonomie de 160 kilomètres, avec un chargement complet et cinq passagers. Les premiers exemplaires du Phoenix SUT seront livrés en juin. Le constructeur entend aussi dévoiler un prototype de VUS tout électrique d'ici là.

BMW ET MERCEDES  
VEULENT CRÉER DES HYBRIDES

Les constructeurs allemands BMW et DaimlerChrysler (lire Mercedes-Benz) prolongent leur association visant à développer une technologie de motorisation hybride applicable dans le cas de véhicules à roues motrices arrière. Les deux groupes aimeraient bien mettre en marché des véhicules haut de gamme à propulsion hybride, un créneau présentement occupé exclusivement par la marque japonaise Lexus. Tant BMW que Mercedes-Benz visent la commercialisation d'un premier modèle d'hybride de luxe d'ici 2010, sans compter la Classe S hybride, que Mercedes-Benz compte lancer l'an prochain. La technologie utilisée dans le cas de la grosse berline allemande est perçue comme trop modeste pour être réellement qualifiée d'hybride. À en juger par les récents prototypes dévoilés par la société de Stuttgart, Mercedes-Benz espère mettre au point une technologie électrique compatible avec les moteurs à essence et diesel. C'est l'une des raisons qui expliquent le long délai avant une première mise en marché concrète, dit-on. Un partenariat de plusieurs constructeurs — dont GM — permet de réduire les coûts de mise au point et de fabrication, puisque le coût est basé sur un plus grand volume de production.

Une  
voiture  
à eau

MATHIEU PERREAULT  
LA RECHERCHE

Faire le plein de carburant avec de l'eau. Telle est l'ambition d'ingénieurs de l'Université du Minnesota. L'idée est d'extraire l'hydrogène de l'eau pour alimenter une pile à combustible. Cela éliminerait la nécessité de créer une vaste infrastructure de distribution de l'hydrogène, et aussi les risques d'explosion associés à l'hydrogène liquide ou comprimé.

« Le problème de l'infrastructure est fondamental dans la civilisation de l'hydrogène, explique Tareq Abu-Hamed, de l'Université du Minnesota, en entrevue téléphonique. Il faut une solution qui ne fasse pas appel à la conversion de toutes les stations d'essence ou, pire, à la construction d'un réseau de stations d'hydrogène parallèle. C'est pourquoi il faut absolument utiliser l'eau comme source d'hydrogène. »

La technologie sur laquelle travaille M. Abu-Hamed utilise le boron, un élément chimique qu'on retrouve dans le borax, utilisé en chimie et en soudure. À l'état solide, le boron réagit avec l'eau et libère de l'hydrogène. La réaction ne comporte aucun danger d'explosion. Elle nécessite de l'eau chaude, ce qui serait obtenu grâce à l'énergie de la pile à combustible. L'eau chaude nécessaire au démarrage serait obtenue grâce à une pile électrique ou au stockage d'une petite quantité d'hydrogène.

Selon M. Abu-Hamed, une fois optimisée, cette réaction exige le remplacement d'un réservoir de 40 litres d'essence par un réservoir de 45 litres d'eau et un autre de 18 kilogrammes de boron. On pourrait acheter le boron dans les magasins et même le stocker à la maison ou dans la voiture, un peu comme on transporte un contenant d'huile à moteur au cas où il en manque durant un trajet.

Pour le moment, la réaction n'est pas au point. Le taux de conversion de l'eau en hydrogène n'est que de 65 %, alors qu'il faudrait atteindre près de 100 %. Par contre, les progrès ont été rapides : au début des expériences de M. Abu-Hamed, en 2005, le taux de conversion n'était que de 30 %. L'ingénieur américain ne fait ces recherches qu'à temps partiel, et estime n'y avoir consacré que 100 000 \$US. Il pense que le coût des recherches encore nécessaires avant de construire un prototype ne dépasse pas quelques centaines de milliers de dollars.

L'institut de recherches Weizmann, en Israël, participe également aux travaux. M. Abu-Hamed, qui est né à Jérusalem-Est, y travaillait avant de passer à l'Université du Minnesota. L'institut Weizmann est responsable de la mise au point d'une méthode de production de masse du boron, qui est rarement utilisé actuellement. « Le coût de production serait prohibitif pour le moment, dit M. Abu-Hamed. Mais nous avons confiance qu'avec la production de masse, le coût d'un plein sera à peine plus cher qu'un plein d'essence. »

La réaction entre le boron et l'eau produira de l'oxyde de boron, un autre solide. M. Abu-Hamed a imaginé une manière de recycler l'oxyde de boron en usine pour fabriquer à nouveau du boron. Une telle usine pourrait faire appel à l'énergie solaire, ce qui rendrait la technologie vraiment propre.

Les Lundis



LE LUXE À PRIX ABORDABLE  
CHEZ SPINELLI INFINITI

498\$/m\*  
INFINITI G35X  
Berline 2007  
Nommé parmi les "10 Best" par le magazine Car & Driver  
Meilleur moteur V6 12 année consécutives par "Ward's Auto World"

458\$/m\*  
INFINITI G35 Coupé 2007

698\$/m\*  
INFINITI M35X 2007

598\$/m\*  
INFINITI FX35 2007

498\$/m\*  
INFINITI G35 Sedan Sport 2007

8000\$ de Rabais  
Seulement 5 en inventaire  
INFINITI QX56 2007

**NOUVEAU: Dépôt de sécurité multiple**  
Permet de réduire le taux d'intérêt courant d'un maximum de 1,8%\*\*

\*Location de 36 mois sur G35X Berline. Acompte ou équivalent à 6400\$/G35X Berline. Location de 39 mois sur G35 coupé, M35X ET FX35. Acompte ou équivalent à 6300\$/G35 Coupé, 7200\$/M35X, 6200\$/FX35. Location de 48 mois sur G35 Sedan Sport. Acompte ou équivalent à 7800\$/G35 Sedan Sport. Limite de 24 000 Km/an, 0,15\$ Km extra. Transport et préparation en sus. Toutes taxes, frais d'enregistrement et d'assurance non inclus. Modèle à titre de référence visuelle uniquement. \*\*Taux de location seulement.



**SPINELLI INFINITI**  
345, boul. Brunswick (face au Centre Fairview) Pte-Claire  
514 697-5222 | [SPINELLIinfiniti.com](http://SPINELLIinfiniti.com)



L'AUTO  
PRINTEMPS  
2007



UN CAHIER À  
NE PAS MANQUER  
MERCREDI DANS  
**LA PRESSE**  
cyberpresse.ca

## L'AUTO

## SALON DE GENÈVE



PHOTO AP

Toyota a mis de l'avant son engagement en matière de motorisation hybride avec notamment ce prototype hybride X.



PHOTO REUTERS

Renault compte sur sa nouvelle Twingo, appelée à remplacer sa petite citadine cet été, pour relancer des ventes en chute marquée en Europe.

**mazda** **2-20** **vroum-vroum**

Où vous trouverez beaucoup *plus*

PROGRAMME MAZDA POUR LES DIPLOMÉS

## L'ÉVÉNEMENT 0 \$ COMPTANT

**mazda 3 2007** berline

**239\$**/mois\*  
**0 \$ COMPTANT**

Transport et préparation inclus.

**mazda 3 2007** sport

**279\$**/mois\*  
**0 \$ COMPTANT**

Transport et préparation inclus.

**mazda 5 2007**

**285\$**/mois\*  
**0 \$ COMPTANT**

Transport et préparation inclus.

Photos à titre indicatif. \* Location 48 mois, 20 000 km par année. Taxes en sus.

**NOUS HONORONS TOUTES LES GARANTIES DE MAZDA CANADA**  
**2 ADRESSES POUR MIEUX VOUS SERVIR** **POUR L'ACHAT ET L'ENTRETIEN**

**DOLLARD-DES-ORMEAUX** 3800, BOUL. DES SOURCES  
Mtl 514-335-6331 • 514-685-5555

**ÎLE PERROT** 1, BOUL. DON-QUICHOTTE  
Mtl 514-875-1925 • 514-453-3333

**www.mazda220.com**

3456605

## Diversification et nouvelles motorisations à l'honneur

AGENCE FRANCE-PRESSE

GENÈVE — Les constructeurs automobiles, présents en nombre au Salon de Genève, misent sur un renouvellement rapide et une diversification de leurs gammes pour se relancer sur des marchés européens stagnants et soumis à une concurrence accrue, notamment asiatique.

Mais les préoccupations environnementales sont également l'un des enjeux majeurs pour les constructeurs qui rivalisent de modèles plus économiques et moins polluants grâce à l'évolution des motorisations et des technologies.

Le Salon de Genève 2007, qui a ouvert ses portes au grand public jeudi, illustre la tendance actuelle chez les grands constructeurs généralistes à multiplier les lancements en occupant l'ensemble de la gamme, de la petite citadine aux berlines sans oublier les incontournables tout-terrains.

Ainsi, du côté des constructeurs français, le groupe PSA a présenté ses nouveaux 4X4 de loisirs, baptisés Peugeot 4007 et Citroën C-Crosser, un créneau dans lequel il était absent jusque-là. Les deux véhicules, construits en coopération avec le constructeur japonais Mitsubishi, seront lancés cet été.

En même temps, Citroën a présenté l'ensemble de sa gamme de fourgonnettes, qui compte désormais cinq modèles, tandis que Peugeot montrait des déclinaisons de sa 207 (un coupé-cabriolet, une version sportive, et une familiale encore à l'état de prototype).

Citroën présente « la gamme la plus large et la plus moderne de son histoire » avec « une grande variété de silhouettes », a notamment affirmé le nouveau directeur de la marque, Gilles Michel.

Renault n'était pas en reste, en présentant sa nouvelle Twingo, appelée à rempla-

cer sa petite citadine cet été, et sur laquelle elle compte, avec la future Laguna prévue en automne, pour relancer des ventes en chute marquée en Europe. Le constructeur a aussi dévoilé un prototype de familiale pour sa Clio.

Les constructeurs japonais, déjà bien présents sur les marchés européens, ont pour leur part mis l'accent sur la dimension environnementale, l'autre grande tendance du moment.

Toyota a mis en avant son engagement en matière de motorisation hybride avec son modèle-vedette Prius, et deux prototypes sportifs tandis que Honda présente sa Civic Hybrid et également une voiture concept sportive.

Mais de fait, les nouvelles motorisations sont à l'ordre du jour chez tous les constructeurs : Renault a présenté des voitures fonctionnant au bioéthanol et au biodiésel, Ford a annoncé l'extension de sa gamme flexifuel, tandis que Smart met en avant les émissions limitées à 88 g de CO<sub>2</sub>/km pour sa nouvelle Fortwo.

Les projets de la Commission européenne de renforcer les normes d'émissions de CO<sub>2</sub> sont au centre des débats, et tous les responsables se disent prêts à s'engager dans ce sens. C'est une « mission importante pour les constructeurs », reconnaît Dieter Zetsche, le président de DaimlerChrysler, tandis que son homologue de General Motors, Rick Wagoner, voit l'industrie automobile « au seuil d'un bouleversement ».

Dans ce contexte, les grandes manœuvres dans le secteur ont été reléguées au second plan. M. Zetsche a indiqué que la décision d'une éventuelle cession de Chrysler n'était « pas prise » et que l'analyse se poursuivait. Du côté de General Motors, présenté comme un acquéreur potentiel, M. Wagoner n'a pas souhaité commenter la question.

mercedes-benz.ca/classeb

CLASSE B	
MENSUALITÉ	ACOMPTÉ
319 \$*	3 140 \$*
360 \$*	1 540 \$*
400 \$*	0 \$*
à 4,5% BASÉ SUR UN BAIL DE 39 MOIS	



### C280 Édition AVANTGARDE

PDSF À PARTIR DE 43 500 \$<sup>†</sup> | 415 \$<sup>†</sup> PAR MOIS AVEC ACOMPTÉ DE 4 350 \$  
à 4,25%<sup>†</sup> BASÉ SUR UN BAIL DE 39 MOIS

- Toit ouvrant coulissant, en verre
- Système audio ambiophonique harman/kardon® LOGIC7®
- Jantes de 17 po en alliage d'aluminium à 7 bras à rainure
- Traction intégrale 4MATIC<sup>™</sup> en permanence disponible<sup>†</sup>



### R350

PDSF À PARTIR DE 62 900 \$<sup>†</sup> | 669 \$<sup>†</sup> PAR MOIS AVEC ACOMPTÉ DE 6 440 \$  
à 3,9%<sup>†</sup> BASÉ SUR UN BAIL DE 36 MOIS

- Ample espace pour six
- Traction intégrale 4MATIC<sup>™</sup> en permanence
- Transmission automatique à 7 rapports 7G-TRONIC
- Système de divertissement pour les passagers arrière, en option

## L'ÉVÉNEMENT « LE PRINTEMPS SOUS UNE BONNE ÉTOILE » PAS DE PREMIÈRE NI DE DEUXIÈME MENSUALITÉ POUR LA NOUVELLE CLASSE B

L'Événement « Le printemps sous une bonne étoile » a commencé, vous donnant la chance de profiter de superbes offres valables pour une variété de nouveaux véhicules. Pendant une durée limitée, ne payez ni de première ni de deuxième mensualité pour la nouvelle Classe B et la E280 4MATIC<sup>™</sup> de prochaine génération. Bénéficiez de presque 6 000 \$ d'équipement supplémentaire sans frais en optant pour une C280 Édition AVANTGARDE. Ou procurez-vous une Classe R six places à partir de seulement 669 \$ par mois. Passez faire un essai routier dès aujourd'hui chez un concessionnaire Mercedes-Benz.

Montréal  
Automobiles Silver Star Inc.  
7800, Boul. Décarie, Montréal  
(514) 735-3581

West Island  
Mercedes-Benz West Island  
4525, Boul. St-Jean, Dollard-des-Ormeaux  
(866) 405-4444

Laval  
Mercedes-Benz Laval  
3131, Autoroute 440 Ouest, Laval  
(866) 368-3585

Rive-Sud  
Mercedes-Benz Rive-Sud  
4844, Boul. Taschereau, Greenfield Park  
(866) 734-1111



Mercedes-Benz

© Mercedes-Benz Canada Inc., 2007. \* Offre de location-bail basée sur une B200 neuve, disponible uniquement par l'intermédiaire de Services financiers Mercedes-Benz sur approbation du crédit, pendant une durée limitée. 319 \$/360 \$/400 \$ par mois pendant 39 mois. Acompte ou reprise équivalente de 3 140 \$/1 540 \$/0 \$ plus dépôt de garantie de 350 \$/400 \$/500 \$ et taxes applicables dus à la date d'entrée en vigueur du bail. Première et deuxième mensualités non exigées (jusqu'à concurrence de 800 \$). PDSF à partir de 31 400 \$. Taux de location annuel de 4,5%. Obligation totale : 14 943 \$/14 860 \$/14 800 \$. Kilométrage limité à 18 000 km/an (0,20 \$/km supplémentaire). Frais de transport et de préparation (jusqu'à 1 795 \$); le concessionnaire peut facturer moins, d'immatriculation, d'enregistrement et d'assurance, ainsi que taxes et frais RRPMPR en sus. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. † Offre de location-bail basée sur une C280 AVANTGARDE/R350 neuve, disponible uniquement par l'intermédiaire de Services financiers Mercedes-Benz sur approbation du crédit, pendant une durée limitée. 415 \$/669 \$ par mois pendant 39/36 mois. Acompte ou reprise équivalente de 4 350 \$/6 440 \$ plus première mensualité, dépôt de garantie de 500 \$/800 \$ et taxes applicables dus à la date d'entrée en vigueur du bail. PDSF à partir de 43 500 \$/62 900 \$. Taux de location annuel de 4,25%/3,9%. Obligation totale : 20 535 \$/30 524 \$. Kilométrage limité à 18 000 km/an (0,20 \$/0,25 \$ par km supplémentaire). Frais de transport et de préparation (jusqu'à 1 795 \$); le concessionnaire peut facturer moins, d'immatriculation et d'assurance, ainsi que taxes et frais RRPMPR en sus. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. B200 TURBO avec Ensemble Sport optionnel, C280 et R350 montrées. Offre pouvant changer sans préavis et ne pouvant être combinée à aucune autre offre.

# SALON DE GENÈVE

# L'AUTO

# La Smart joue les sportives

RAYMOND GERVAIS

GENÈVE — DaimlerChrysler a dévoilé la semaine dernière, au Salon de l'auto de Genève, en Suisse, deux nouvelles versions de la Smart Fortwo. Il s'agit de la Brabus et de la Brabus Xclusive, toutes deux offertes en versions coupé et cabriolet.

Les deux nouvelles voitures se retrouvent par le fait même dans une catégorie à part, tant par leur allure sportive que par leurs performances nettement améliorées par rapport à la version originale de la Smart. Le moteur traditionnel a été remplacé par un nouveau moteur de trois cylindres qui produit 72 kW (98 cv) et permet des accélérations de 0 à 100 km/h en 9,9 secondes. La vitesse maximale est de 155 km/h.

La Smart Fortwo Brabus adopte des lignes sportives. En plus d'être muni d'un nouveau moteur, le véhicule bénéficie d'une transmission dont les première et cinquième vitesses ont des ratios différents, pour une conduite sportive.

L'extérieur de la Fortwo Brabus est caractérisé par des jantes de roues en alliage « Monobloc VI » de dimensions différentes à l'avant et à l'arrière. À l'avant, la Brabus possède des jantes de 5,5 pouces et des pneus de 16 pouces, alors qu'à l'arrière, les jantes sont de 7,5 pouces et les pneus de 17 pouces. Le pare-chocs arrière est de la même couleur que la voiture, et le système d'échappement est de type



PHOTO FOURNIE PAR SMART

La version Brabus Xclusive de la Smart est plus luxueuse. Elle combine l'allure sportive et le luxe.

sportif. Le véhicule propose de série des phares antibrouillard.

Des logos spéciaux Brabus et des bandes décoratives complètent la décoration extérieure. Des options comme un toit panoramique en polycarbonate, des vitres à commande électrique et la climatisation sont offertes.

Qui parle voiture sport parle suspension. Des amortisseurs et une suspension abaissée de 15 mm contribuent à une

conduite plus agile, plus sportive et plus directe du véhicule.

L'intérieur de la Brabus se distingue aussi du modèle régulier par un pommeau de vitesse chromé, un levier de frein à main en métal poli et des pédales sportives. La couleur du tableau de bord et l'instrumentation portent aussi la signature particulière Brabus.

La version Brabus Xclusive est plus luxueuse que la première. Elle combine l'allure

sportive au luxe. Après tout, Smart fait partie du groupe Mercedes depuis l'an dernier. La Xclusive se démarque donc des autres marques de véhicules de cette catégorie par sa finition et ses options.

La Xclusive offre une liste d'options très complète. En plus de présenter des roues en alliage « Monobloc VI », des roues arrière plus larges et plus grandes, un système d'échappement de style sportif, elle se distin-

gue par un pare-chocs avant surbaissé, des panneaux de côté portant l'inscription Brabus et des phares foncés.

L'intérieur de la Smart Fortwo Brabus Xclusive offre une assise de siège en cuir chauffant, un volant sport gainé de cuir et une garniture de tapis en velours. Ces équipements font tous partie des équipements standards. Le logo Brabus – le double « B » – est imprimé dans les appuie-tête. L'instrumentation du tableau de bord, le contour des portes et les vide-poches donnent l'impression d'être recouverts de cuir. Le capuchon de la colonne de direction et de contour de l'odomètre est chromé. Les coussins gonflables pour la tête et le thorax, en option pour les autres modèles, sont standards sur celui-ci.

Ces deux nouvelles variantes de la Smart seront disponibles sur le marché européen dès l'automne. Au Canada, des modifications « cosmétiques » seulement seront apportées à la Smart l'an prochain, sans le nouveau moteur.

L'importation de la Brabus et de la Brabus Xclusive vers le Canada n'est malheureusement pas prévue pour le moment. L'importation de véhicules vers le Canada est étroitement liée au marché américain et, de ce côté, « aucune négociation n'a encore été entreprise en ce sens », a expliqué la porte-parole de Mercedes au Canada, JoAnne Caza.

Les frais de ce reportage ont été payés par Mercedes-Benz.



## VOUS AVEZ UN SENS POUR LES BONNES AFFAIRES ?

## À VOUS DE CHOISIR!



Version 3.5SE illustrée

### NOUVELLE ALTIMA 2007

LOCATION  
**297\$**  
PAR MOIS/48 MOIS\*  
2750\$ COMPTANT INITIAL  
0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

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

### CHOISISSEZ VOTRE NISSAN, VOTRE TERME ET VOTRE TAUX À L'ACHAT OU À LA LOCATION

ACHAT	TERME	COMPTANT INITIAL MINIMUM**				
		0%	10%	20%	30%	40%
12	12					<b>1%</b>
	24	2%				
	36	3%	3%			
	48	4%	4%	3%		
	60	5%	5%	4%	3%	

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

### OU

LOCATION	TERME	COMPTANT INITIAL MINIMUM**				
		0%	5%	10%	15%	20%
12	12					<b>3%</b>
	24					
	36					
	48					
	60*	5%	4%			

\*Offert sur : Versa, Sentra, Altima (excluant l'Hybrid), Maxima, Murano 2007 et 350Z 2006.  
\*\*Location d'une durée de 60 mois, non applicable sur les modèles Maxima et Murano 2007 et 350Z 2006.



Version 1.8SL illustrée

### NOUVELLES VERSA BERLINE ET À HAYON 2007

BERLINE | LOCATION  
**167\$**  
PAR MOIS/60 MOIS\*  
2995\$ COMPTANT INITIAL  
0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

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

À HAYON | LOCATION  
**167\$**  
PAR MOIS/60 MOIS\*  
2615\$ COMPTANT INITIAL  
0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

### NOUVELLE SENTRA 2007

LOCATION  
**197\$**  
PAR MOIS/48 MOIS\*  
3250\$ COMPTANT INITIAL  
0\$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

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

PROFITEZ ÉGALEMENT DE CES OFFRES SUR NOS MODÈLES MURANO ET MAXIMA 2007

OUVERT JUSQU'À 21 H LES SOIRS DE SEMAINE\*

PROGRAMME POUR LES DIPLOMÉS NISSAN

choisisseznissan.ca 1 800 387-0122

\*Offre de location disponible sur les modèles neufs 2007 de l'Altima 2.5S (T4RG57 AA00)/Altima 3.5SE telle qu'illustrée (T4SG17 LD00)/Versa à hayon 1.8S (B5LG57 AA00)/Versa 1.8SL à hayon telle qu'illustrée (B5RG17 AE00)/Berline Versa 1.8S (B4LG57 AA00)/Sentra 2.0 (C4LG57 AA00). Mensualité de 297 \$/427 \$/167 \$/217 \$/167 \$/197 \$ pour un terme de 48/48/60/60/60/48 mois avec acompte ou échange équivalent de 2750 \$/3250 \$/2615 \$/2995 \$/2995 \$/3250 \$. Frais de transport et de pré-livraison de 1275 \$/1275 \$/1150 \$/1150 \$/1200 \$ compris. Première mensualité requise à la livraison. Pour un temps limité. 0 \$ de dépôt de sécurité sur les modèles 2007 de l'Altima, Sentra Versa. Basé sur une allocation de 24 000 km par année avec 0,10\$/km extra. Taxes, immatriculation, assurances et obligations sur pneus neufs en sus. Frais d'inscription du contrat de 49\$ incluant les frais d'inscription RDPRM et obligations sur pneus neufs en sus. ††Voyez votre concessionnaire pour tous les détails. Offres disponibles seulement chez les concessionnaires participants. Les concessionnaires peuvent faire leurs propres prix. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Les offres, disponibles uniquement auprès de Nissan Canada Finance pour un temps limité, sont sujettes à l'approbation de crédit, sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre et peuvent faire l'objet de changement sans préavis. \*\*Le comptant initial est basé sur le prix de vente du véhicule comprenant les options, les accessoires, les frais de transport et pré-livraison et les taxes applicables (climatisation, carburant, pneus, etc.) et est soumis à la TPS-TVQ. ††Seuls les modèles Sentra, Altima et X-Trail, Xterra et Frontier 2006 sont admissibles au Programme pour diplômés. Les noms, logos, noms de produits, noms des caractéristiques et slogans de Nissan sont des marques de commerce utilisées sous licence ou appartenant à Nissan Motor Co. Ltd. et/ou à ses filiales nord-américaines.

## L'AUTO

# Citroën tient à garder sa « silhouette »

AGENCE FRANCE-PRESSE

GENÈVE — Le constructeur automobile français Citroën considère qu'une nette différence dans la morphologie de ses modèles constitue « la voie de l'avenir » pour séduire les consommateurs et entend « poursuivre dans cette voie », a expliqué son directeur produit Vincent Besson.

« La vraie voie de l'avenir est dans la spécificité par les morphologies, ce qu'on ressent de la voiture quand on la voit à quinze ou 20 mètres », a dit M. Besson dans un entretien avec l'AFP.

Il a rappelé que la tendance générale actuelle chez les constructeurs est à l'augmentation du nombre de silhouettes, une tendance liée au développement des familiales, des monospaces, des tout-terrains, des coupés cabriolets, à côté des classiques berlines. Citroën a ainsi « en 10 ans doublé le nombre de ses silhouettes », a-t-il observé.

Dans ce contexte, certains constructeurs ont choisi de multiplier les versions pour une silhouette donnée. Pour Vincent Besson, « ce n'est pas la bonne tendance ni du point de vue commercial, ni du point de vue industriel ».

« Il y a une profusion d'offres, mais elles se ressemblent toutes. Ce n'est pas en tyant avec un peu de cosmétique ou un moteur



PHOTO FABRICE COFFRINI, AFP

Citroën considère qu'une nette différence dans la morphologie de ses modèles constitue « la voie de l'avenir » pour séduire les consommateurs. Sur la photo, la C4 Picasso.

particulier que vous allez donner le sentiment qu'une voiture est différente », a-t-il estimé, en ajoutant que « cela devient épouvantable à gérer en terme d'approche commerciale » et que « d'un point de vue industriel, c'est une catastrophe ».

« D'autres marques ont accru le nombre de leurs silhouettes, mais en ayant pour une silhouette donnée, une variété d'offre extrêmement limitée et ça, c'est la voie de l'avenir », a-t-il poursuivi.

Citroën est « la marque la plus volontaire dans la différenciation entre les trois et cinq portes », a insisté M. Besson, en citant comme exemple les petites Citroën C2 et C3 ou les C4 Berline et Coupé.

« Notre volonté est de poursuivre dans cette voie », a-t-il insisté « On considère que cela correspond à une vraie attente du marché et qu'à l'avenir, il faut plutôt intensifier cette démarche », a-t-il ajouté.

## La toute nouvelle G. Votre lettre de référence.



La toute nouvelle G35 2007  
À partir de 39 990 \$



# 3,9%

Taux de financement à l'achat  
sur toute la gamme 2007 d'Infiniti

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

FX35 2007 d'Infiniti  
À partir de 54 900 \$



M35x 2007 d'Infiniti  
À partir de 59 900 \$

FX35	598\$ par mois sur 39 mois	3,9% financement à la location avec comptant de 6 200 \$ Frais de transport et de pré-livraison en sus.
------	----------------------------------	---

M35x	698\$ par mois sur 39 mois	3,9% financement à la location avec comptant de 7 200 \$ Frais de transport et de pré-livraison en sus.
------	----------------------------------	---

Berline G G35x Coupé G M35 M35x M45 FX35 FX45 QX56 [infiniti.ca](http://infiniti.ca)



INFINITI

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

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

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

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

Offre de location pour les nouveaux FX35 2007 (F6SG77 AA00) / M35x 2007 (A4XG77 AA00). Taux de financement à la location de 3,9%/3,9% pour un terme de 39 mois. Mensualités de 598 \$/698 \$, comptant de 6200 \$/7200 \$, frais d'enregistrement RDPRM de 77 \$, première mensualité, frais de transport et de pré-livraison de 1630 \$/1695 \$ requis à la livraison. Aucun dépôt de garantie. Location basée sur une allocation annuelle de 24 000 km avec kilométrage additionnel à 0,15 \$ le km (0,10 \$ le km si une entente est conclue au début de la location). Des offres ne requérant aucune mise de fonds initiale sont aussi disponibles. Total des frais de location : 29 522 \$/34 422 \$. Taxes, assurance, immatriculation et frais d'enregistrement RDPRM en sus. Offres de financement sur tous les modèles neufs 2007 d'Infiniti. Exemple représentatif de financement pour la berline G35 (G4TG77 AA00) : 39 990 \$ à 3,9 % par an sur 36 mois équivalent à 1179 \$ par mois. Frais de financement de 2449 \$ pour une obligation totale de financement de 42 440 \$. L'offre est disponible uniquement auprès des Services financiers Infiniti pour un temps limité, sujet à l'approbation de crédit, ne peut être jumelée à aucune autre offre et peut faire l'objet de changement sans préavis. PDSF des modèles illustrés : 39 990 \$ sur la berline G 2007 (G4XG77 AA00) / 54 900 \$ sur le FX35 2007 (F6SG77 AA00) / 59 900 \$ sur la nouvelle M35x 2007 (A4XG77 AA00). Frais de transport et de pré-livraison de 1630 \$/ 1630 \$/ 1695 \$, taxes, immatriculation, assurance, obligation sur pneus neufs et frais d'enregistrement RDPRM en sus. Les roues peuvent différer de celles illustrées. Les concessionnaires peuvent fixer leurs propres prix. Voyez votre concessionnaire Infiniti le plus près pour connaître tous les détails.

## EN ROULANT

ÉRIC DESCARRIES  
COLLABORATION SPÉCIALE

### Une Wrangler SRT6

Si l'on se fie à un court article de la publication spécialisée *JP Magazine*, DaimlerChrysler envisagerait la production d'une version SRT6 de performance de sa très populaire Wrangler Unlimited. On y installerait une version suralimentée du V6,0 litres de la Dodge Nitro R/T qui ferait 415 chevaux et 415 livres-pied de couple grâce à une pression de 7,5 psi. La suspension du véhicule serait abaissée pour lui donner un look plus agressif.

### Un Tribeca révisé

Subaru doit dévoiler une nouvelle Impreza au Salon de New York, en avril. En même temps, le petit constructeur japonais lèvera le voile sur la version révisée de l'utilitaire Tribeca. Selon la publication spécialisée *Motor Trend*, Subaru abandonnera la calandre ressemblant à celle des Alfa Romeo. Par ailleurs, les versions WRX et STI de l'Impreza feront leurs débuts aux Salons de Francfort et de Tokyo, plus tard cette année.

### Nouvelle Mazda6

Selon *Motor Trend*, Mazda lancera une nouvelle génération de son modèle intermédiaire Mazda6 l'automne prochain. L'auto afficherait un look spectaculaire. Son toit plus profilé pourrait cependant réduire l'espace pour la tête des passagers à l'arrière. Toujours disponible en berline, voiture à hayon à cinq portes et familiale, la nouvelle Mazda 6 aura un moteur de base à quatre cylindres plus puissant de 2,5 litres.

### C'est au tour de la Classe E

Maintenant que la nouvelle Mercedes-Benz de Classe C est dévoilée, la berline de Classe E connaîtra à son tour une cure de rajeunissement. Prévue pour 2009, cette auto affichera une ligne qui ressemblera à celle de la Classe S. On soupçonne l'arrivée d'un moteur hybride et d'un moteur diesel plus puissant que le V6 de 3,0 litres actuellement disponible.

### Une Mini familiale

Mordus de la Mini, ne désespérez pas : la version familiale tant attendue de cette auto rétro arrivera sous peu. Des photos en ont été publiées dans le dernier *Motor Trend*, et l'on soupçonne qu'elle portera le nom légendaire de Clubman.

### L'Audi R8 change les règles du jeu

Selon les rumeurs dont *Motor Trend* fait état, l'entente tacite comme quoi Mercedes-Benz et BMW ne construiraient pas de voitures rivales à la Porsche 911 serait rompue depuis que Audi a commencé à commercialiser son bolide R8. D'ailleurs, BMW serait le premier constructeur à réagir et préparerait déjà une voiture pour répondre à Audi.



# L'AUTO

# Sous le masque de Batman

**ALAIN RAYMOND**  
**RÉTROVISEUR**  
COLLABORATION SPÉCIALE

C'était avant les jeux vidéo et la télé-réalité. C'était à l'époque où les enfants que nous étions rêvaient d'aventures fantastiques dans la jungle de Tarzan, dans le costume de Superman ou celui de Batman, l'homme-chauve-souris au masque impressionnant.

Eh bien! Imaginez-vous que je l'ai vu, Batman, en chair et en os, le visage couvert de son masque de cuir, la cape au vent et, tenez-vous bien, au volant de sa Batmobile!

Non, je ne radote pas, du moins, pas encore. Je l'ai vu. En Floride, il y a à peine quelques semaines. Il était venu pour promouvoir la vente de sa Batmobile (nous avons tous besoin de fric...) lors de l'encan organisé par la très canadienne maison RM Auctions. Évidemment, elle s'est vendue, la Batmobile: un collectionneur du Texas l'a acquise pour la coquette somme de 216 000 \$. De quoi permettre à notre héros de se refaire une garde-robe.

Le vrai Batman (ce soir-là), celui qui portait le magnifique costume et qui - chanceux - a roulé sur scène au volant de la célèbre voiture, s'appelle Terrance Lobzun et il est relationniste chez RM Auctions. « C'était comme un rêve devenu réalité, raconte-t-il. J'ai porté le costume et j'ai conduit la Batmobile sur scène pour la vente. Ensuite, nous sommes partis vers la plage... Fallait voir la tête des gens dans la rue! J'ai encore dans mes vieilles boîtes ma Matchbox Batmobile et la cape de Batman avec lesquels je jouais quand j'étais enfant. Grâce à ce métier, j'ai eu la grande chance de rencontrer George Barris et de bien faire sa connaissance. »



PHOTO FOURNIE PAR RM AUCTIONS

Non, ce n'est pas une vision: ce sont bien Batman et sa fantastique Batmobile!

mière « Barris Brothers Custom Car ». Peinte orange avec des bandes bleues, la Buick transformée a cédé rapidement la place à une Ford Model A 1929.

Avec l'adolescence, les frères Barris ont découvert le monde merveilleux de la tôlerie et se sont mis à créer des *customs*, ces voitures à carrosserie spéciale, souvent extravagante, réalisées à la main. C'est à cette époque que George a créé son *Kustoms Car Club*, inaugurant ainsi l'usage de la lettre K qui perdure jusqu'à nos jours.

De fil en aiguille, Sam et George ont perfectionné leur art. Sam s'est spécialisé dans le façonnage de la tôle afin de créer

Au Motorama de 1952, les Barris ont exposé leur fameuse « Hirohata Merc », une Mercury deux portes artistiquement modifiée par abaissement du toit. La voiture a fait sensation, ce qui a incité George à fonder « Kustoms of America ». C'est à Hollywood que George s'est fait remarquer. Un cinéaste puis un autre lui a demandé des voitures spéciales et les vedettes ont suivi, souhaitant rouler au volant de voitures « pas comme les autres ». C'est ainsi que George Barris est devenu un des noms célèbres d'Hollywood.

### Futuriste Futura

Quant à sa Batmobile, ses origines remontent à 1955, à la division Lincoln de la Ford Motor Company. Cette année-là, Ford présente son concept futuriste, la Lincoln Futura. Conçue par les studios de design de Ford, la Futura est entièrement construite à la main chez Ghia, en Italie, pour la coquette somme de 250 000 \$. Comme la plupart des concepts de l'époque, la Futura n'aura pas de... futur. Et selon la légende, c'est un certain George Barris qui se porte acquéreur de la voiture dans les années 60, pour la somme symbolique de 1 \$.

Onze ans plus tard, les producteurs de la série télévisée *Batman* ont demandé à George de leur construire une Batmobile qu'il se devait de leur livrer en trois semaines! Vous devinez le reste: George a pensé immédiatement à sa Futura et à ses allures de... chauve-souris. Bingo, la Batmobile était née, fai-

## DANS L'ÉCRAN RADAR DE LA BATMOBILE 1966

**Styliste de la Mercury Futura:**  
William M. Schmidt  
**Carrossier:** Carrozzeria Ghia, Turin, Italie  
**Batmobile 1966**  
**Empattement / Longueur / Largeur / Hauteur / Longueur des ailes, cm (po):**  
320 (126)/571 (225)/213 (84)/122 (48)/84 (213)  
**Moteur:** V8 Lincoln, 6,4 L (390 po<sup>3</sup>), suralimenté par compresseur, 500 ch  
**Transmission:**  
propulsion, boîte automatique Turbo Drive  
**Roues:** 15x7 en alliage  
**Poids:** 2495 kg (5500 lbs)  
**Vitesse:** illimitée...  
**Propriétaire actuel de Bat 1:**  
George Barris, North Hollywood, CA

### LA MÊME ANNÉE (1966):

- › L'Inde subit la pire famine des 20 dernières années et Indira Gandhi, fille de Jawaharlal Nehru, est désignée première ministre.
- › La Chine entre dans la Révolution culturelle.
- › Au Québec, présentation du rapport de la commission d'enquête sur l'éducation (**rapport Parent**) qui recommande la création d'un ministère de l'Éducation et une structure qui permette de « faire le pont entre le secondaire et l'université » (les cégeps).
- › La Food and Drug Administration déclare que la « **pillule** » ne présente pas de danger pour la santé.
- › *Un homme et une femme*, de Claude Lelouch, est primé au Festival de Cannes.

## L'ancêtre de la Batmobile, la Futura, se vendait pour la coquette somme de 250 000 \$ en 1955... Mais la légende veut que Georges Barris n'ait payé qu'un dollar pour l'acquérir cinq ans plus tard.

### Le phénomène Barris

Un personnage assez intéressant, ce George Barris. Il est né à Chicago dans les années 20, de parents immigrés grecs. Lui et son frère Sam ont déménagé en 1928 en Californie, après la mort de leurs parents. Les deux frères étaient doués pour les arts et George se passionnait pour les maquettes d'avions, un passe-temps qui l'a amené aux maquettes de voitures.

En 1952, la famille a offert aux deux frères une vieille Buick 1925 en piteux état qu'ils se sont chargés de restaurer. Ce fut la pre-

mière « sculptures » imaginées sur papier par George, qui se chargeait aussi de gérer le « Barris Brother's Custom Shop » et de promouvoir leurs créations.

Vers la fin des années 40, Robert « Pete » Petersen, fondateur du célèbre *Hot Rod Magazine*, a invité les frères Barris à exposer l'une de leurs voitures à sa première exposition réservée à ce genre automobile si typiquement américain. La réaction favorable du public a suscité l'intérêt de plusieurs publications et procuré aux frères Barris une précieuse publicité.

sant la joie de 20th Century Fox et de millions de téléspectateurs, petits et grands.

La Batmobile récemment vendue est une réplique exacte de l'originale (une « continuation », dans le langage des collectionneurs). Montée sur le châssis d'une Lincoln Continental 1979 animée par un V8 de 6,5 litres, la voiture est confortable et fiable, et compte la multitude de gadgets que notre héros se devait d'utiliser pour combattre le crime à Gotham City: gyrophares, « yeux » au laser, parachutes de freinage, tuyère de réacteur, pare-brise profilé en plexiglas à l'épreuve des balles, dômes transparents en

plastique protégeant Batman et Robin, multitude d'interrupteurs dans le cockpit, commandes des accessoires fantasmagoriques, instrumentation type avion, Batphone et Batscanner. Quant à la carrosserie en fibre de verre, elle a été confectionnée à partir de moules issus de la Bat 1.

Voyons si les jeux vidéo d'aujourd'hui auront aussi longue vie...

**COURRIEL**  
Pour rejoindre notre chroniqueur: [alain.raymond@lapresse.ca](mailto:alain.raymond@lapresse.ca)

**Prochaine chronique:**  
Un camion « topless »

## VÉHICULES AUTOMOBILES

### 501 AUTOMOBILES

**ALERO 2002**, tout équipé, pas rouillé, démar. impéc.! bal. gar. 04-08.9500 \$, 450-625-5365.

**BMW**, 2001, 330 et 325 cabrio, et 325 XI + Z3, Z4, M-23 www.premier-bmw.com 450-405-7001

**BMW 325i** 02, fam., man., 143 000 km, bleu/beige, 20 500 \$ nég., 514-946-5504.

**BMW 530i** la 2004, bleu marine / tan, 48 800 km, bal. garantie, 47 000 \$, 514-696-2017, ou 514-927-6391.

**BMW 745i** 2002, aut., nouveau modèle, 85 000 km, tout équipé GPS, 4 pneus d'hiver neufs, 49 500 \$, 819-384-2995.

**FRANKE**  
Véhicules d'occasion  
**VOLVO smart Mercedes-Benz**  
(819) 326-4775  
[www.franke.ca](http://www.franke.ca)  
04 Volvo S60R 43.397km

### 501 AUTOMOBILES

**HONDA Civic Coupé LX** 03, aut., 89 000 km, a/c, démar., 1 proprio, 11 500 \$, 450-434-4669

**HYUNDAI Accent** 05, A-1, 5 vit., 55 000 km, 5 ptes, grise, gar. 7 ans, 8900 \$, 514-246-3030.

**JETTA TDI** 2006, noire, aut., cuir, toit, mags, femme proprio, 36 mois à 505 \$, 514-777-1236

**MAZDA Miata GX** 2002, bleu foncé, 30 000 km, man., 5 vit., alarme, pas d'hiver, 1 proprio, 20 000 \$ nég., 450-963-2810.

**MAZDA Protégé** 5'02, man., 5 vit., 4 mags, 4 pneus d'hiver, accessoires, 98 000 km, parfait état, 10 000 \$, 514-923-3999.

**MERCEDES C240** 2001, aut., marine/gris, impéc., gar. prolongée '08, 20 500 \$, 514-768-7222

**MERCEDES S500** 02, noire/noir; 90 000 km. Gar. 03/08; 49 500 \$, 514-949-8666.

**NISSAN 350Z** 04, décap., 6 vit., 14 000 km, gar. prol. 2010, 37 800 \$ nég., 514-923-3999.

**PORSCHE Carrera** 2001 décapotable, man, 50 000 km, noir intérieur cognac, 450-359-7453

### 502 VÉHICULES 5000 \$ ET MOINS

**SUNFIRE** 95, 4 ptes, aut. rouge, 136 000 km, dame proprio, 2250 \$ 514-386-3241.

**TRACKER** 1994, aut., 2 toits, 82 000 km, original, A-1, 2450 \$, 514-409-5473

**VOLKS Jetta '94** man., 135 000 mi., équipée, A-1, 4 pneus hiver + 2 d'été, 2500\$, 514-298-1914

**VOLVO 850** fam. 94, 176 000 km. Etat A-1. Dame conductrice. 4900 \$, 514-977-7126.

**VOLVO 940** Station Wagon Turbo US 92, automag plus 3900 \$, Chrislan 450-665-5110

**504 CAMIONS, JEEPS FOURGONNETTES**  
BMW X3, 2004, 2.5 L, 57 000 km, 8 pneus, plusieurs options, 33 800 \$, 450-923-2021.  
CHEVROLET Colorado LS 05, couleur ext. rouge victoire, int. gris foncé, bien équipé (lecteur CD, mp3, vitres élect., cabine allongée, etc.) + très bonne charge de remorque. 45 000 km. 25 000 \$. 819-843-2852.  
HONDA CR-V 02, 81 000 km, noir/gris, man., exc. cond., gar. 2010 ou 135 000 km, 15 000 \$ nég., 514-942-2765.  
HUMMER H2 2003, 6000 km, état neuf, noir, 72 000 \$, 514-942-1881  
HUMMER H2 2003, A-1, vert armé, 101 000 km, troosi, 8-000 lb, 33 900 \$, 450-834-1396.  
JEEP CHEROKEE LTD 2000, 90 000 km, très bonne condition, 16 900 \$, 514-942-1881  
LAND ROVER Discovery SE7 01, très bonne condition, 70 000 km, 21 500 \$ 514 942-1881

## Le guide des concessionnaires du Grand-Montréal

<b>ACURA</b> ACURA MÉTROPOLITAIN 5625, Métropolitain E, St-Léonard 514-362-2872 <a href="http://acurametropolitain.com">acurametropolitain.com</a>	<b>JAGUAR</b> JAGUAR LAVAL <a href="http://www.jaguarlaval.com">www.jaguarlaval.com</a> 3475, boul. Le Carrefour LAVAL 450-688-1880 514-388-1880	<b>MERCEDES-BENZ</b> Mercedes-Benz West Island 4525 boul. St-Jean Dollard-des-Ormeaux 514-620-5900 westisland.mercedes-benz.ca	<b>MINI</b> (450) 682-1212 (450) 682-1212 MINI LAVAL 2450, boul. Chomedey Laval (450) 682-1212 <a href="http://www.laval.mini.ca">www.laval.mini.ca</a>	<b>SUZUKI</b> CARREFOUR SUZUKI 250, boul. Labelle, Laval (450) 625-1114	<b>AUTRES</b> Premier LE PLUS IMPORTANT COURTIER AU CANADA \$ ÉCONOMIE \$ Service conseil Service clé en main Achat/Location Tous les programmes de financements et location de nos concessionnaires. 1-877-688-2531 #223 <a href="http://www.1er.ca">www.1er.ca</a>
<b>AUDI</b> AUDI POPULAR AUDI.com 5442, rue St-Hubert, Mtl 514-270-3566	<b>LAND ROVER</b> LAND-ROVER LAVAL <a href="http://www.landroverlaval.com">www.landroverlaval.com</a> 3475, boul. Le Carrefour LAVAL 450-688-1880 514-388-1880	<b>MERCEDES-BENZ</b> Mercedes-Benz Rive-Sud 4844 boul. Taschereau Greenfield Park 450-672-2720 rivesud.mercedes-benz.ca	<b>MINI</b> CITÉ MITSUBISHI 8665, boul. Décarie (Près Côte-Metropolitain) 1-888-617-4532 <a href="http://www.citemitsubishi.com">www.citemitsubishi.com</a>	<b>TOYOTA</b> CHASSÉ TOYOTA 819 Rachel Est, Mtl 514-527-3411	<b>MERCEDES</b> Spécialiste Indépendant AUTO-METZ (450) 622-4666 FAX (450) 622-0662 <a href="http://www.autometz.com">www.autometz.com</a>
<b>BMW</b> BMW LAVAL 2450, boul. Chomedey, Laval 1-888-218-1999 <a href="http://www.bmwlaval.com">www.bmwlaval.com</a>	<b>NISSAN</b> NISSAN 305, ST-MARTIN EST LAVAL 450-668-1650 <a href="http://www.autogouverneur.com">www.autogouverneur.com</a>	<b>MERCEDES-BENZ</b> Certifiée Étoile Exclusivement par Mercedes-Benz	<b>NISSAN</b> CITÉ NISSAN 3500, boul. Jean-Talon (Près Côte-des-Neiges) 1-888-617-4532 <a href="http://www.citenissan.com">www.citenissan.com</a>	<b>TOYOTA</b> léveillé Avec vous depuis 1989 TOYOTA 1369, Montée Masson (450) 471-4117 1-888-804-4117	<b>MERCEDES</b> Spécialiste Indépendant AUTO-METZ (450) 622-4666 FAX (450) 622-0662 <a href="http://www.autometz.com">www.autometz.com</a>
<b>HYUNDAI</b> HYUNDAI COITEUX HYUNDAI 5235, av. Papineau, Mtl 514-521-3201 <a href="http://www.coiteuxhyundai.ca">www.coiteuxhyundai.ca</a>	<b>NISSAN</b> NISSAN 305, ST-MARTIN EST LAVAL 450-668-1650 <a href="http://www.autogouverneur.com">www.autogouverneur.com</a>	<b>MINI</b> MINI 4090, Jean-Talon O. (à côté de BMW Conbec) (514) 289-MINI (6464) <a href="http://www.minimontrouai.ca">www.minimontrouai.ca</a>	<b>NISSAN</b> NISSAN 305, ST-MARTIN EST LAVAL 450-668-1650 <a href="http://www.autogouverneur.com">www.autogouverneur.com</a>	<b>VOLKSWAGEN</b> Automobiles E. Lauzon 1384, boul. Labelle Blainville 450-430-1460 <a href="http://www.lauzon.qc.ca">www.lauzon.qc.ca</a>	<b>MERCEDES</b> Spécialiste Indépendant AUTO-METZ (450) 622-4666 FAX (450) 622-0662 <a href="http://www.autometz.com">www.autometz.com</a>
<b>INFINITI</b> INFINITI 305, ST-MARTIN EST LAVAL 514-382-8550	<b>NISSAN</b> NISSAN 305, ST-MARTIN EST LAVAL 450-668-1650 <a href="http://www.autogouverneur.com">www.autogouverneur.com</a>	<b>NISSAN</b> NISSAN 305, ST-MARTIN EST LAVAL 450-668-1650 <a href="http://www.autogouverneur.com">www.autogouverneur.com</a>	<b>NISSAN</b> NISSAN 305, ST-MARTIN EST LAVAL 450-668-1650 <a href="http://www.autogouverneur.com">www.autogouverneur.com</a>	<b>VOLKSWAGEN</b> RIMAR VOLKSWAGEN INC. 5500 METROPOLITAIN EST ST-LEONARD 514-253-4888 <a href="http://www.rimarvw.com">www.rimarvw.com</a>	<b>MERCEDES</b> Spécialiste Indépendant AUTO-METZ (450) 622-4666 FAX (450) 622-0662 <a href="http://www.autometz.com">www.autometz.com</a>
<b>600 LOISIRS ET VÉHICULES RÉCRÉATIFS</b>	<b>NISSAN</b> NISSAN 305, ST-MARTIN EST LAVAL 450-668-1650 <a href="http://www.autogouverneur.com">www.autogouverneur.com</a>	<b>NISSAN</b> NISSAN 305, ST-MARTIN EST LAVAL 450-668-1650 <a href="http://www.autogouverneur.com">www.autogouverneur.com</a>	<b>NISSAN</b> NISSAN 305, ST-MARTIN EST LAVAL 450-668-1650 <a href="http://www.autogouverneur.com">www.autogouverneur.com</a>	<b>VOLKSWAGEN</b> RIMAR VOLKSWAGEN INC. 5500 METROPOLITAIN EST ST-LEONARD 514-253-4888 <a href="http://www.rimarvw.com">www.rimarvw.com</a>	<b>MERCEDES</b> Spécialiste Indépendant AUTO-METZ (450) 622-4666 FAX (450) 622-0662 <a href="http://www.autometz.com">www.autometz.com</a>
<b>667 VÉHICULES RÉCRÉATIFS</b> RIALTA, Vaste salle de montre intérieure, 450-926-0920. Bell Auto 514-642-7929	<b>NISSAN</b> NISSAN 305, ST-MARTIN EST LAVAL 450-668-1650 <a href="http://www.autogouverneur.com">www.autogouverneur.com</a>	<b>NISSAN</b> NISSAN 305, ST-MARTIN EST LAVAL 450-668-1650 <a href="http://www.autogouverneur.com">www.autogouverneur.com</a>	<b>NISSAN</b> NISSAN 305, ST-MARTIN EST LAVAL 450-668-1650 <a href="http://www.autogouverneur.com">www.autogouverneur.com</a>	<b>VOLKSWAGEN</b> RIMAR VOLKSWAGEN INC. 5500 METROPOLITAIN EST ST-LEONARD 514-253-4888 <a href="http://www.rimarvw.com">www.rimarvw.com</a>	<b>MERCEDES</b> Spécialiste Indépendant AUTO-METZ (450) 622-4666 FAX (450) 622-0662 <a href="http://www.autometz.com">www.autometz.com</a>

### AVIS AUTOS À VENDRE

Pour les fins de cette rubrique, *La Presse* désire aviser ses annonceurs de la teneur des normes qu'elle applique quant au contenu des annonces publiées dans cette rubrique. Tout vendeur représentant un concessionnaire, ou un marchand d'automobiles qui publie en son nom personnel une annonce visant la vente d'automobiles est requis de s'identifier comme agent vendeur ou membre d'une association. De même, tout concessionnaire ou marchand d'automobiles qui publie une annonce visant la vente d'automobiles doit mentionner sa raison sociale ou sa dénomination sociale. L'annonceur qui agit pour le compte d'un concessionnaire ou d'un marchand d'automobiles ne peut employer dans le cadre d'une annonce les mentions « seul propriétaire », « propriétaire original » ou « premier propriétaire » de façon à laisser croire à toute personne que le propriétaire n'est pas un commerçant quand il en est un de fait.

HONDA ELEMENT SC

# Plus de style

CHERYL JENSEN  
NEW YORK TIMES

Quand l'utilitaire Element est apparu chez les concessionnaires à la fin de 2002, Honda décrivait ainsi son véhicule carré : un dorito roulant pour des types dans la vingtaine qui ont besoin de place pour des tas de choses. Et si vos amis faisaient un peu trop la fête, vous n'aviez qu'à passer le boyau sur le plancher de caoutchouc.

En réalité, le Honda Element a fini par attirer des aînés autant que des surfeurs. La boîte roulante s'avérait exceptionnellement pratique.

À mi-chemin de son cycle de production, l'Element a été améliorée en 2007. De plus, une nouvelle version, le SC (pour *Street Custom*), vise une clientèle différente – des gens qui, sans être de

fervents amateurs, veulent un peu plus de style.

Honda dit du SC qu'il a « des lignes fluides », une expression originale pour un véhicule qui a tant d'angles droits. De façon plus importante, le SC et le mi-gamme EX n'ont plus la gaine de plastique noire qui donnait à l'Element une apparence que seuls les *nerds* pouvaient aimer.

La tenue de route du SC surpasse celle des autres Element. Elle profite d'une suspension plus ferme et de roues plus grandes (18 pouces). Elle est également plus basse d'un pouce (2,5 cm) et la conduite a été modifiée pour réagir plus rapidement aux actions du conducteur.

Toutes les modifications à l'Element plairont aux propriétaires des modèles originaux : les ceintures de sécurité à l'avant sont désor-



PHOTO FOURNIE PAR HONDA

L'Element a été améliorée en 2007. De plus, une nouvelle version, le SC (pour *Street Custom*), vise une clientèle différente – des gens qui, sans être de fervents amateurs, veulent un peu plus de style.

mais ancrées aux sièges, et non aux portes arrière. Avec l'ancienne Element, le conducteur et le passager à l'avant devaient détacher

leur ceinture pour que les passagers à l'arrière puissent sortir. Le SC a aussi du tapis au plancher devant les deux premières rangées

de banquettes (il n'y en a plus de troisième), mais le plancher noir à base d'uréthane a été conservé dans l'espace à bagages.

EN BREF

## D'autres voitures de performance chez Audi

Selon *Motor Trend*, la division Quattro d'Audi, à qui l'on doit les nouvelles RS et R8, préparerait d'autres voitures de performance. Parmi celles-ci, une version RS de la TT avec un quatre-cylindres turbo à haute pression, une RS6 à moteur V10 encore plus puissant (plus de 500 chevaux) et une version RS de l'Audi A5, qui vient d'être dévoilée à Genève.

## La Camaro sera différente du prototype

Il fallait s'y attendre, Chevrolet devra modifier son prototype Camaro pour le mettre en production. Ainsi, selon le magazine spécialisé *Motor Trend*, la plateforme Holden sur laquelle la voiture sera basée devra être allongée de 50 mm vers l'avant afin que la direction puisse fonctionner sans heurt avec des roues de 20 pouces. Le toit du coupé sera aussi relevé de 15 mm, alors que les flancs seront refermés de 5 à 10 mm. Le moteur de base sera un V6 de 3,9 litres.

## La Sonata, une berline rapide

Un article du dernier numéro du magazine américain *Car and Driver* rapporte que le conducteur d'une Hyundai Sonata V6 2006 louée aurait eu une contraction après avoir été photographié une première fois par un cinémomètre photographique (photo-radar) à 206 km/h, puis une deuxième fois à 236 km/h à Scottsdale, en Arizona. L'incident soulève une question : la Sonata, une berline on ne peut plus conventionnelle, peut-elle filer à 236 km/h? Selon *Car and Driver*, un premier essai de Sonata V6 2006 a démontré que la voiture pouvait filer jusqu'à... 220 km/h. Les journalistes du magazine ont essayé en vain de mettre la main sur la Sonata de location coupable de ces excès de vitesse. L'un d'eux a toutefois utilisé une voiture prêtée à *Car and Driver* et l'a poussée à son maximum sur une piste de course. Il a atteint 231 km/h.

## Lexus explore d'autres créneaux

Selon un récent reportage d'*Automotive News*, Lexus, la marque de luxe de Toyota, souhaiterait s'aventurer dans d'autres créneaux. Le constructeur mènerait une étude de marché visant à créer un utilitaire multiségments à sept passagers plus gros que le RX 330, un multiségments compact plus petit que le RX 330 et un véhicule Lexus hybride avec une carrosserie unique. Le plus probable à court terme serait le grand utilitaire à sept passagers. L'utilitaire compact devrait faire concurrence aux BMW X3 et Acura RDX. Le véhicule hybride, quant à lui, ne serait pas une version Lexus de la Toyota Prius, mais une voiture ayant son propre style.

Éric Descarries, collaboration spéciale

## UNE OFFRE À LA FOIS ROBUSTE ET POLYVALENTE



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

LA TRACTION INTÉGRALE VOLVO. LA CONFIANCE EST CONTAGIEUSE.

**POLYVALENTE XC70 AWD** **2,60%** **599\$\***  
Taux de location-bail 39 mois par mois acompte de 2 950 \$

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



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



Volvo. Pour la vie

\*Offre d'une durée limitée consentie aux clients admissibles seulement sur approbation du crédit par les concessionnaires Volvo et les Services financiers de la Compagnie des automobiles Volvo du Canada. Les véhicules peuvent différer de ceux illustrés. Cette offre s'applique à un XC90 A SR / une XC70 A SR 2007 le prix inclut les frais de transport et de préparation de 12650\$, 696,90\$ (645\$ / 775\$) / 596,05\$ (645\$ / 677\$) par mois, terme de 39 / 36 mois. Un acompte de 2950\$ (4905\$ / 156\$) / 2950\$ (4950\$ / 156\$) la première mensualité incluant les taxes. L'inscription au RDPM de 42,88\$ et le dépôt de garantie de 906\$ / 700\$ sont dus à la signature du bail. Taxes, immatriculation, assurance, droits sur les preus neufs et frais d'administration en sus. Allocation de 6000 km (0,16\$ par km excédentaire). Taux d'intérêt annuel de 3,25% / 2,80%. Total des mensualités: 27 257,11\$ (25 155\$ / 30 381\$) / 23 325,51\$ (21 255\$ / 26 403\$). La mensualité et le dépôt de garantie peuvent varier selon le choix d'équipements additionnels. Valeur de rachat à la fin du bail: 51 543,90\$ / 26 470\$ plus taxes. Le concessionnaire peut louer à un prix inférieur. Cette offre prend fin le 28 février 2007. Certaines conditions s'appliquent. Cette offre ne peut être combinée à aucune autre. Communiquez avec un concessionnaire Volvo pour plus de détails. ©2007 La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. Volvo pour la vie est une marque déposée utilisée sous licence par La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. Pensez à toujours boucler votre ceinture de sécurité. Visitez le site volvocanada.com

# Profitez vite de nos superbes offres.

## UNE AUBAINE INCROYABLE SUR NOS TOUTES NOUVELLES CLASSES B, C280 AVANTGARDE ET SMART FORTWO 2006.

### B200 - MERCEDES-BENZ PAIE VOS 2 PREMIERS VERSEMENTS



**319\$\*** PAR MOIS  
AVEC UN ACOMPTÉ DE 3 140\$  
À  
**4,5%\***  
BASÉ SUR UN BAIL DE 39 MOIS  
PDSF À PARTIR DE  
**31 400\$\***

### C280 AVANTGARDE



**415\$\*** PAR MOIS  
AVEC UN ACOMPTÉ DE 4 350\$  
À  
**4,25%\***  
BASÉ SUR UN BAIL DE 39 MOIS  
PDSF À PARTIR DE  
**43 500\$\***

### E280 4MATIC<sup>MC</sup> - MERCEDES-BENZ PAIE VOS 2 PREMIERS VERSEMENTS



**698\$\*** PAR MOIS  
AVEC UN ACOMPTÉ DE 6 550\$  
À  
**4,9%\***  
BASÉ SUR UN BAIL DE 36 MOIS  
PDSF À PARTIR DE  
**65 500\$\***

## FINANCEMENT À PARTIR DE 2,9 % POUR NOS VÉHICULES Certifiés Étoiles<sup>MC</sup> NOS PLUS BRILLANTES ÉTOILES D'OCCASION.

<p>Seuls les véhicules d'occasion Certifiés Étoiles incluent:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Certification suite à une inspection en 150 points</li> <li>• Garantie de jusqu'à 6 ans / 120 000 km</li> <li>• Assistance routière 24 h / 24</li> <li>• Pièces de rechange Mercedes-Benz d'origine uniquement</li> <li>• Historique complet de l'entretien</li> <li>• Recherche en ligne à certifiestoiles.ca</li> <li>• Plus de 100 véhicules disponibles</li> </ul> <p><b>VÉHICULES D'OCCASION CERTIFIÉS ÉTOILES</b> <b>2,9%*</b> FINANCEMENT À PARTIR DE</p> <p>Véhicules d'occasion <b>Certifiés Étoiles<sup>MC</sup></b> Mercedes-Benz</p>	<p><b>379 \$/mois** loc. 24 mois</b> ou 33 900 \$ + taxes Seulement 30 000 km</p> <p>C240 4MATIC<sup>MC</sup> 2004</p>	<p><b>399 \$/mois** loc. 24 mois</b> ou 36,900 \$ + taxes Seulement 4 000 km</p> <p>C230 2006</p>	<p><b>\$377/mois** loc. 24 mois</b> ou 37,900 \$ + taxes Seulement 66 000 km</p> <p>E320 2003</p>	<p><b>\$699/mois** loc. 24 mois</b> ou 54,900 \$ + taxes Seulement 55 000 km</p> <p>E500 4MATIC<sup>MC</sup> 2004</p>	<p><b>\$399/mois** loc. 24 mois</b> ou 34,900 \$ + taxes Seulement 49 000 km</p> <p>ML320 2003</p>	<p><b>\$645/mois** loc. 24 mois</b> ou 46,000 \$ + taxes Seulement 47 000 km</p> <p>ML320 2006</p>	<p><b>\$999/mois** loc. 24 mois</b> ou 82,900 \$ + taxes Seulement 30 000 km</p> <p>S500 4MATIC<sup>MC</sup> 2005</p>	<p><b>\$1,699/mois** loc. 24 mois</b> ou 129,900 \$ + taxes Seulement 5 000 km</p> <p>S550 2007</p>
---	--	---	---	---	--	--	---	---

### smart fortwo



smart fortwo pure coupé à partir de 16 700 \$  
C'est un petit prix à payer pour votre sécurité et votre protection.

- > programme de stabilité électronique (esp®)
- > freinage d'urgence assisté (bas) hydraulique
- > quatre coussins gonflables de série
- > la cellule de sécurité tridion
- > système de freinage antiblocage (abs)
- > Assistance smartmove (assistance routière 24 hrs)

**199 \$\*/mois**  
avec acompte de 1769 \$  
à **5,5%**  
pendant 39 mois

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

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



Mercedes-Benz



## L'AUTO

## Il y a 75 ans, Ford créait une légende

ÉRIC DESCARRIES  
COLLABORATION SPÉCIALE

Demandez à n'importe quel amateur de *hot rod* quelle est la voiture qui représente le mieux ce phénomène automobile nord-américain, et il vous dira certainement que c'est le coupé Ford 1932, le Little Deuce Coupe.

Il y a 75 ans, Henry Ford, qui se remettait à peine de la disparition de la vénérable Model T, a donné au public automobile américain un véhicule si extraordinaire qu'il en est encore question aujourd'hui.

Après la Grande Dépression, en 1932, les concepteurs de Ford ont redessiné avec succès leur voiture la plus populaire. Grâce à son dessin des plus modernes, la Model B était promise à un certain succès. Seule ombre au tableau, la Ford Model B n'était mue que par un modeste quatre cylindres d'une quarantaine de chevaux. La concurrence avait des six cylindres. Après avoir jonglé avec un X8, Henry Ford a opté pour un V8 de 221 pouces cubes et 65 chevaux. C'était le premier moteur V8 de masse dans une auto abordable. Et il permettait à la Ford d'atteindre 78 m/h (125 km/h). Une Smart moderne peine à atteindre cette vitesse.

En d'autres mots, Ford venait de créer le premier *muscle car* de



PHOTO ÉRIC DESCARRIES. COLLABORATION SPÉCIALE

Avec ses 75 ans, le coupé Ford 1932 demeure l'icône du « hot rodding ».

l'industrie. Construit à plus de 200 000 exemplaires (dont environ 53 771 coupés), le véhicule s'est retrouvé dans tous les coins du continent, voire à l'étranger.

Après la Deuxième Guerre

mondiale, plusieurs jeunes se sont souvenus des performances et surtout de la beauté des Ford V8 de 1932. Certains ont récupéré les exemplaires toujours fonctionnels et ont commencé à les modi-

fier, soit pour la course, soit pour créer un nouveau mouvement automobile qui allait s'appeler *hot rodding*. On se perd en conjectures quant à l'origine du terme *hot rod*. Certains croient que l'appellation

*hot roadster* s'est transformée en *hot rod* lorsqu'on a créé des bielles (*rods*) pouvant soutenir des régimes de moteur plus élevés.

Au milieu des années 60, le coupé Ford 1932 est devenu une icône de l'industrie du *hot rodding* (une industrie qui a un chiffre d'affaires de plus de 31 milliards de dollars américains de nos jours) en étant consacré par les Beach Boys et leur chanson *Little Deuce Coupe* (entre autres choses). Deuce veut dire « deux », en jargon américain, et par analogie, 1932). Le microsillon paru en 1963 avait un coupé Ford 1932 modifié sur la pochette, la voiture de Clarence « Chili » Catalo qui existe encore aujourd'hui. Vous vous souvenez peut-être du coupé Ford jaune de John Milner dans le film de Georges Lucas, *American Graffiti* (1973)? Cette auto qui, elle aussi, existe toujours, est maintenant considérée comme la plus représentative de la légende Deuce Coupe et du *hot rodding*.

Malgré ses 75 ans, la Ford 1932 est loin de disparaître. Hot Rods & Horsepower en a créé une réplique, le Dearborn Deuce tout en métal, alors qu'en Beauce, l'équipe québécoise de Oze Rod Shop en fabrique des répliques en fibre de verre. Même après toutes ces années, le Little Deuce Coupe est toujours vivant.

## Berline Accord DX-G 2007

À L'ACHAT D'UN ACCORD 2007 RECEVEZ UNE  
**1 500\$ CARTE CADEAU**

Prix de location à partir de  
**298\$\***  
par mois/48 mois

Incluant  
96 000 km  
Transport et préparation en sus

BERLINE ACCORD DX-G ILLUSTRÉS

1124, RUE DE BLEURY, MTL.  
(514) 879-1550

266, BOUL. CURÉ LABELLE  
(450) 625-1953

STE ROSE HONDA LAVAL

Visitez nos sites internet pour voir nos promotions : [www.hondadesigi.com](http://www.hondadesigi.com) et [www.hondasterose.com](http://www.hondasterose.com)

\*Les offres de location-bail sont faites par Honda Canada Finance Inc., sur acceptation du crédit. Cette offre porte sur les véhicules neufs 2007 mentionnés ci-après. Période de location de 48 mois. Pour les véhicules, sont identifiés : a) le paiement mensuel, b) le montant initial requis ou échange équivalent, c) le montant au terme de la location. Berline Accord DX-G 5 vitesses : a) 298 \$, b) 1 998 \$, c) 16 302 \$. Franchise de kilométrage de 96 000 km; frais de 0,12 \$ le kilomètre excédentaire. Frais de publication, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. Offre d'une durée limitée. Photos à titre indicatif. L'offre n'est pas transférable et ne peut être jumelée. Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Valable seulement chez vos concessionnaires participants. Offre d'une durée limitée sujette à changement sans préavis par le manufacturier.

## Adieu, TVR!

Les amateurs de voitures anglaises qui ont un petit penchant pour la marque TVR seront déçus d'apprendre que son constructeur a fermé ses portes. Le Russe Nikolai Smolenski, qui avait racheté TVR en 2004, a fermé l'usine et mis fin à la production. Cependant, Smolenski a conservé le nom et la propriété intellectuelle des automobiles.

Éric Descaries, collaboration spéciale

BRANLE-BAS DE COMBAT !



LES SPORTS

Tous les jours dans LA PRESSE

## Quoi de neuf?

## Sur le terrain

## Le Salon de l'auto 2007 remet une Suzuki SX4 à la gagnante de son concours

Le 26 février dernier, le président du 39<sup>e</sup> Salon international de l'auto de Montréal (SIAM), **Jean-François Brault**, remettait les clés d'une Suzuki SX4 i-AWD 2007 à l'heureuse gagnante du concours, **Nathalie Cossette**. « Le moins que je puisse dire c'est que c'est vraiment une belle surprise ! Je ne m'attendais vraiment pas à ça », de s'exclamer la jeune femme. Offerte par Suzuki Canada, la voiture d'une valeur de 23 690 \$ était le grand prix du désormais traditionnel concours annuel du SIAM.



Nathalie Cossette, chanceuse gagnante, est félicitée par André Beaucage, directeur régional du Québec-Atlantique à Suzuki Canada, Jean-François Brault, président du Salon de l'auto 2007, et Denis Dessureault, directeur exécutif du SIAM.

## Vente de feu chez Arbour Volkswagen de Laval



Toute l'équipe d'Arbour Volkswagen continue d'accueillir sa clientèle avec le sourire.

Un incendie majeur s'est produit chez Arbour Volkswagen le vendredi, 2 mars dernier. Mais malgré les dommages considérables causés à l'infrastructure, l'établissement est de nouveau complètement opérationnel depuis aujourd'hui. « Grâce à un travail d'équipe exceptionnel, notre département des pièces est maintenant relocalisé temporairement dans l'atelier de service. Nous sommes désolés des inconvénients que cette situation a pu causer à notre clientèle », affirme Stéphanie Arbour, directrice générale des Ventes. « Pour cette raison, nous lançons une grande vente de véhicules neufs et d'occasion Certifié Pur afin d'écouler notre inventaire pendant les rénovations. Le directeur des pièces et du service après-vente offrent jusqu'à la fin avril 15 % de rabais l'achat d'accessoires et sur la main-d'oeuvre afin de dédommager notre clientèle. »

## Kuno Wittmer : 2007 s'annonce bien

L'équipe RealTime Acura et le pilote québécois **Kuno Wittmer** sont à la poursuite d'un 11<sup>e</sup> Championnat mondial. **Patrick Wittmer**, propriétaire de **Honda de Sigi**, est très fier de son fils et de l'équipe Acura qui cumule les succès dans la série mondiale des constructeurs course aux États-Unis. Selon son équipe, Kuno est tout un pilote et il aidera Acura à remporter un autre titre avant longtemps. « Depuis l'âge de 15 ans que je regarde la Série à la télé sans en manquer une. Aujourd'hui, d'y participer est pour moi la réalisation d'un rêve », dit-il.

Après une année 2006 difficile en Mercedes (propulsion), Kuno Wittmer se sent à sa place et à l'aise à bord de l'Acura TSX (traction) qu'il dit piloter de façon très naturelle.



## Les ventes de VW sont en hausse, et John White entend maintenir la croissance, même sans le diesel

Les Volkswagen 2007 n'offrent pas de motorisations mues au diesel. Pourtant, ce n'est pas la panique dans le bureau de John White, vice-président principal de Volkswagen Canada. On est plutôt résolu à travailler dans le calme pour contourner cet obstacle et l'utiliser comme un tremplin pour attendre le succès. « De toute façon, nous avons produit beaucoup plus de 2006 pour parer à cette éventualité », de dire M. White, bilingue et natif de Montréal. « La perte de l'un de vos produits vedettes ne constitue certes pas une condition facilitante pour débiter dans un nouveau travail. Le diesel a longtemps été un produit de base de la marque Volkswagen, comptant pour 41 % des ventes du fabricant à l'échelle du pays en 2005. Mais de nouvelles règles plus rigoureuses sur les émissions nocives s'appliqueront en 2007; cela signifie que nous ne pouvons plus utiliser le diesel cette année. La nouvelle technologie sera conforme aux nouvelles règles en 2008 », ajoute-t-il. Les ventes totales de la marque, elles, sont en hausse. Récemment, Volkswagen a demandé à J. D. Power de mener une étude interne sur ses nouveaux produits; cette étude confirme une hausse significative dans la qualité d'assemblage. « Nous ne verrons pas à court terme un bond prodigieux dans la perception qu'ont les consommateurs de nos produits, mais ça viendra », conclut-il.



« Le nouveau diesel sera dans la Jetta au cours du premier trimestre de 2008 », rassure M. White.

## Les concessionnaires fermés durant le week-end



« Comme toute corporation ou association, la CCAM n'empêche pas ses membres d'ouvrir les fins de semaine, elle s'assure plutôt de faire respecter le résultat du vote démocratique exprimé par la majorité de ses membres », précise Diane Bélair, VP exécutive de la CCAM.

La Corporation des concessionnaires d'automobiles de Montréal (CCAM) tient à faire le point sur les origines du règlement et les raisons pour lesquelles les commerces durant le week-end. Les heures d'ouverture chez les concessionnaires membres de la CCAM sont déterminées par un règlement. Ce dernier est voté par les concessionnaires membres et la CCAM ne voit qu'à l'application dudit règlement. Ainsi, les heures d'ouverture sur semaine sont laissées à l'entière discrétion de chacun des membres. Cependant, il est convenu et entendu que les départements de pièces, de service à la clientèle et de vente de véhicules automobiles neufs et usagés et de location long terme de tous les membres demeurent fermés les samedi et dimanche.

## Lindsay Duffield, premier Canadien à la présidence du Groupe BMW du Canada

Lindsay Duffield, premier Canadien à la présidence du Groupe BMW du Canada a un but : offrir la meilleure expérience d'achat jamais vécue à l'acheteur de BMW. Actuellement, il faut dire que BMW va très bien. En effet, 2006 marque la 16<sup>e</sup> année consecutive de croissance au chapitre de ventes. Ces sept dernières années, on a vu le chiffre de ventes presque doubler au pays. Une croissance bien au-delà de la moyenne du marché. En fait, c'est la marque de luxe qui a connu le plus de succès. Sous sa gouverne, bien d'autres choses ont complètement changé ces dernières années. On peut notamment penser à l'évolution du travail d'équipe entre le fabricant et les concessionnaires. On a aussi mis l'accent sur le système de points boni en rapport à l'indice de satisfaction à la clientèle, la satisfaction des employés et les installations. Les concessionnaires représentent la clé du succès du fabricant. « Nos concessionnaires canadiens se comparent avantageusement à ceux du monde entier, selon M. Duffield. Les 39 concessionnaires s'étendent d'un océan à l'autre, principalement dans les régions métropolitaines. De ce nombre, 17 sont certifiés QMA pour la qualité exceptionnelle de leur gestion. 22 sont aussi franchisés Mini. Plusieurs nouveaux produits sont attendus. La Série 7 aura la redoutable version Alpine, le nouveau X5 et un coupé luxueux... De plus, il est à prévoir que nous aurons la Série 1 avant longtemps. Les modèles au diesel devraient aussi arriver dans les prochaines années, ainsi que les modèles hybrides que l'on développe actuellement en partenariat avec GM et DaimlerChrysler. Et les systèmes qui coupent le moteur lorsque la voiture stationne, communément vus sur les modèles à motorisation hybrides, devraient éventuellement s'étendre à d'autres modèles.



Tout doit converger vers le message et la promesse de BMW d'offrir la meilleure expérience d'achat, selon M. Duffield.

# DOSSIER

# L'AUTO

## LE CANADA SUR ROUES

Ventes d'automobiles neuves dans les provinces canadiennes en 2006

	C.-Britannique	Par rapport à 2005	La plus vendue	Alberta	Par rapport à 2005	La plus vendue	Saskatchewan	Par rapport à 2005	La plus vendue	Manitoba	Par rapport à 2005	La plus vendue	Ontario	Par rapport à 2005	La plus vendue
Sous-compactes	12 301	<b>44,90%</b>	Toyota Yaris	6580	<b>40,70%</b>	Toyota Yaris	1226	<b>11,90%</b>	Toyota Yaris	1798	<b>22,50%</b>	Toyota Yaris	24 694	<b>23,60%</b>	Toyota Yaris
Compactes	45 390	<b>0,80%</b>	Honda Civic	37 664	<b>2,90%</b>	Honda Civic	6348	<b>-5,40%</b>	Honda Civic	9478	<b>-6,60%</b>	Honda Civic	138 495	<b>-0,50%</b>	Honda Civic
Intermédiaires	21 764	<b>1,80%</b>	Toyota Camry	25 650	<b>2,60%</b>	Chrysler Sebring	4670	<b>3,90%</b>	Chevrolet Impala	6454	<b>-1%</b>	Chevrolet Malibu	104 105	<b>7,60%</b>	Toyota Camry
Sport	4899	<b>9,80%</b>	Ford Mustang	5262	<b>18,40%</b>	Ford Mustang	577	<b>-7,80%</b>	Ford Mustang	566	<b>4%</b>	Ford Mustang	11 147	<b>0,40%</b>	Ford Mustang
Luxe	7887	<b>2,90%</b>	BMW Série 3	7655	<b>12,70%</b>	Chrysler 300	828	<b>-13,70%</b>	Chrysler 300	1048	<b>-9,30%</b>	Chrysler 300	29 902	<b>-2,50%</b>	Chrysler 300
Prestige	3829	<b>-8,90%</b>	Mercedes Classe C	2290	<b>-1,10%</b>	Acura TL	247	<b>21,70%</b>	Acura TL	293	<b>-13,10%</b>	Acura TL	11 433	<b>-8,60%</b>	Mercedes Classe C
Exotique	978	<b>-13,70%</b>	Jaguar XK	1003	<b>-8,60%</b>	Chevrolet Corvette	64	<b>-24,70%</b>	Chevrolet Corvette	97	<b>-13,40%</b>	Chevrolet Corvette	2804	<b>-11,60%</b>	Chevrolet Corvette
<b>Automobiles vendues</b>	<b>97 048</b>			<b>86 104</b>			<b>13 960</b>			<b>19 734</b>			<b>322 580</b>		
Utilitaires compacts	20 179	<b>21,60%</b>	Ford Escape	25 000	<b>34%</b>	Ford Escape	4163	<b>28,10%</b>	Ford Escape	5508	<b>40,80%</b>	Ford Escape	73 702	<b>24,50%</b>	Ford Escape
Utilitaires intermédiaires	8724	<b>-32,50%</b>	Ford Explorer	13 550	<b>-8,50%</b>	Jeep Grand Cherokee	1948	<b>-14%</b>	Ford Explorer	2052	<b>-36,70%</b>	Ford Explorer	29 140	<b>-25,30%</b>	Ford Explorer
Utilitaires grand format	1999	<b>0,90%</b>	Ford Expedition	5114	<b>30,20%</b>	Dodge Durango	699	<b>1,70%</b>	Ford Expedition	476	<b>3,70%</b>	GMC Yukon	6591	<b>12,10%</b>	Jeep Commander
Utilitaires de luxe	6312	<b>5,60%</b>	Lexus RX	7932	<b>30,10%</b>	Dodge Magnum	682	<b>10,20%</b>	Lexus RX	696	<b>2,40%</b>	Hummer H3	20 796	<b>-1,20%</b>	Lexus RX
Camionnettes compactes	8616	<b>37,70%</b>	Ford Ranger	8331	<b>55,60%</b>	Toyota Tacoma	1439	<b>36%</b>	Ford Ranger	1865	<b>40,30%</b>	Ford Ranger	13 195	<b>25,10%</b>	Ford Ranger
Camionnettes grand format	27 348	<b>7,50%</b>	Ford Série F	69 090	<b>11,50%</b>	Ford Série F	11 260	<b>2,30%</b>	Ford Série F	7867	<b>-3,90%</b>	Ford Série F	52 358	<b>-8,40%</b>	Ford Série F
Fourgonnettes	14 356	<b>-11,20%</b>	Dodge Caravan	20 146	<b>-2%</b>	Dodge Caravan	3391	<b>-11,40%</b>	Dodge Caravan	4909	<b>-12,50%</b>	Dodge Caravan	70 285	<b>-11,90%</b>	Dodge Caravan
<b>Camions vendus</b>	<b>87 534</b>			<b>149 163</b>			<b>23 582</b>			<b>23 373</b>			<b>266 067</b>		

(SUITE)

	Québec	Par rapport à 2005	La plus vendue	N.-B.	Par rapport à 2005	La plus vendue	Î.-P.-É.	Par rapport à 2005	La plus vendue	N.-É.	Par rapport à 2005	La plus vendue	T.-N.	Par rapport à 2005	La plus vendue
Sous-compactes	48 106	<b>11,90%</b>	Toyota Yaris	2401	<b>12,80%</b>	Toyota Yaris	422	<b>0</b>	Toyota Yaris	3481	<b>30,20%</b>	Toyota Yaris	1649	<b>-6%</b>	Toyota Yaris
Compactes	132 018	<b>-5,30%</b>	Honda Civic	10 230	<b>1,90%</b>	Toyota Corolla	1741	<b>-2,20%</b>	Toyota Corolla	14 010	<b>5,20%</b>	Honda Civic	7459	<b>-2,50%</b>	Chevrolet Cobalt
Intermédiaires	51 448	<b>-1,80%</b>	Toyota Camry	5549	<b>11,70%</b>	Toyota Camry	763	<b>15,40%</b>	Toyota Camry	8872	<b>8,80%</b>	Chevrolet Impala	3306	<b>-7,40%</b>	Chevrolet Impala
Sport	8180	<b>9,80%</b>	Subaru Impreza	459	<b>19,20%</b>	Ford Mustang	45	<b>-29,70%</b>	Ford Mustang	650	<b>2,70%</b>	Ford Mustang	273	<b>8,80%</b>	Mitsubishi Eclipse
Luxe	14 202	<b>1,30%</b>	Chrysler 300	523	<b>-18,40%</b>	Chrysler 300	54	<b>-8,50%</b>	Chrysler 300	964	<b>0,30%</b>	Chrysler 300	175	<b>-22,90%</b>	Chrysler 300
Prestige	4819	<b>-9,30%</b>	Mercedes Classe C	141	<b>-1,40%</b>	Acura TL	5	<b>-61,50%</b>	Lincoln Town Car Cadillac STS Honda S2000 Mazda RX-8	298	<b>-12,40%</b>	Acura TL	68	<b>25,90%</b>	Acura TL
Exotique	1264	<b>-20,70%</b>	Mazda RX-8	37	<b>-28,80%</b>	Mazda RX-8	4	<b>-50%</b>	Ford GT- et al	99	<b>10,00%</b>	Mazda RX-8	19	<b>-24%</b>	Chevrolet Corvette Mazda RX-8
<b>Automobiles vendues</b>	<b>260 037</b>			<b>19340</b>			<b>3034</b>			<b>28374</b>			<b>12949</b>		
Utilitaires compacts	41 426	<b>18,50%</b>	Hyundai Santa FE	3558	<b>31,50%</b>	Ford Escape	461	<b>14,10%</b>	Ford Escape	4463	<b>20,90%</b>	Honda CR-V	2773	<b>18,70%</b>	Ford Escape
Utilitaires intermédiaires	12 302	<b>-20,90%</b>	Saturn Vue	1326	<b>-11,40%</b>	Saturn Vue	169	<b>-12,90%</b>	Saturn VUE	1641	<b>-37,30%</b>	Ford Explorer	768	<b>-29,70%</b>	Saturn VUE
Utilitaires grand format	2264	<b>43,60%</b>	Jeep Commander	227	<b>16,40%</b>	Jeep Commander	15	<b>-25%</b>	Ford Expedition	272	<b>-16,30%</b>	GMC Yukon	125	<b>9,60%</b>	Jeep Commander Chevrolet Suburban
Utilitaires de luxe	8530	<b>6,50%</b>	Dodge Magnum	234	<b>-4,50%</b>	Dodge Magnum	43	<b>95,50%</b>	Acura RDX	590	<b>-8,50%</b>	Lexus RX	170	<b>13,30%</b>	Hummer H3
Camionnettes compactes	9281	<b>28,60%</b>	Ford Ranger	1879	<b>24,40%</b>	Ford Ranger	275	<b>13,20%</b>	Ford Ranger	2479	<b>33,30%</b>	Ford Ranger	1414	<b>35,80%</b>	Ford Ranger
Camionnettes grand format	24 433	<b>-6,50%</b>	Ford Série F	4436	<b>-11,10%</b>	Ford Série F	504	<b>11,30%</b>	Ford Série F	4696	<b>-10,10%</b>	Ford Série F	3654	<b>-7,50%</b>	Ford Série F
Fourgonnettes	30 413	<b>-14,80%</b>	Dodge Caravan	2703	<b>-21,10%</b>	Dodge Caravan	369	<b>-27,60%</b>	Dodge Caravan	3512	<b>-13,40%</b>	Dodge Caravan	1921	<b>-14,80%</b>	Dodge Caravan
<b>Camions vendus</b>	<b>128 649</b>			<b>14 363</b>			<b>1836</b>			<b>17 653</b>			<b>10 825</b>		

# Quand le Canada imite le Québec

ÉRIC LEFRANÇOIS  
COLLABORATION SPÉCIALE

Paradis de la sous-compacte. Voilà essentiellement ce qui distingue aujourd'hui le Québec des autres provinces canadiennes.

Même la compacte, reine sur nos routes, a étendu son domaine jusqu'à Queens Park dans la dernière année. Autre distinction qui s'envole : la Mazda 3 ne règne plus sur le Québec. Comme toutes les autres provinces plus à l'ouest, le Québec a porté la Civic de Honda au pouvoir.

Que reste-t-il de distinct? Pas grand-chose si ce n'est que les trois véhicules les plus vendus chez nous appartiennent tous à cette catégorie qui représente toujours – ne l'oublions pas – le choix d'un consommateur sur deux.

Mais Terre-Neuve aurait raison de revendiquer un statut particulier pour avoir été la seule province en 2005 à faire d'une américaine (Chevrolet Cobalt) la compacte la plus prisée sur son territoire. La Nouvelle-Écosse peut de son côté se targuer d'avoir été la province où cette catégorie a réalisé ses gains les plus importants (+5,2 %).

Le Québec ne se distingue pas plus dans le segment des intermédiaires. La Camry demeure certes le modèle le plus populaire du groupe, mais cette Toyota est

également la préférée dans quatre autres provinces canadiennes.

Le caractère distinct du Québec se manifeste toutefois – et d'une drôle de manière – dans le segment « Sport ». En effet, c'est la Subaru Impreza (une voiture sport???) qui pointe en tête de cette catégorie. Si la nipponne avait été inscrite là où elle devait se trouver par l'Association of International Automobile Manufacturers of Canada (AIAMC), c'est-à-dire parmi les compactes,

**Que reste-t-il de distinct? Pas grand-chose si ce n'est que les trois véhicules les plus vendus chez nous appartiennent tous à la catégorie des sous-compactes.**

on trouverait la Mustang en tête de ce classement. Comme partout ailleurs au pays sauf à Terre-Neuve où la Mitsubishi Eclipse prend, là aussi, l'ascendant sur le coupé américain.

La nomenclature de l'AIAMC donne également lieu à deux autres bizarreries qui pourraient à tort faire croire que le

Québec est une société distincte sur roues. Dans la catégorie des utilitaires intermédiaires, par exemple, on trouve le Saturn Vue en première place au Québec et dans certaines provinces de l'Atlantique. En fait, la seule distinction du Québec par rapport au reste du Canada est de préférer un utilitaire compact sud-coréen (Hyundai Santa FE) à l'Escape de Ford. Sommes-nous distincts pour autant, considérant que la Nouvelle-Écosse préfère de son côté le CR-V de Honda? Mmm.... Pas de chance.

Autre singularité des catégories de l'AIAMC : les utilitaires de luxe. Au Québec (et dans certaines autres provinces), on retrouve la Dodge Magnum en première position. Pas le droit de rire.

En fait, pour la deuxième année consécutive, le Québec ne peut prétendre à un statut particulier. Cette fois ce n'est pas la Saskatchewan, mais bien au tour de l'Alberta de le mériter. Les Albertains, qui voient aussi grand que les Texans, sont manifestement moins préoccupés d'environnement que tous les autres Canadiens. Et cela s'explique d'autant plus que le prix de l'essence y est très bas.

Le troisième marché automobile en importance au Canada

est celui où s'écoule le plus grand nombre de camionnettes et d'utilitaires grand format au pays. C'est la province qui, à l'exception des fourgonnettes et des utilitaires intermédiaires, enregistre la plus forte progression des ventes de camions au pays. D'un point de vue environnemental, c'est inquiétant. C'est distinct.

### À noter

> L'Alberta est la seule province à faire du Toyota Tacoma la camionnette compacte la plus vendue sur son territoire. Tou-

tes les autres provinces préféreraient le Ranger de Ford.

> Le Hummer H3 est l'utilitaire de luxe le plus vendu au Manitoba.

> Où s'est-il écoulé le plus de Prius l'année dernière? En Ontario (665).

> Combien de Honda Insight ont trouvé preneurs au Canada? Vingt-et-une. De ce nombre, sept se trouvent au Québec. C'est au Québec également qu'il s'est écoulé le plus de Volkswagen Phaeton l'année dernière (quatre).

### POUR MIEUX COMPRENDRE

- > Une sous-compacte, c'est : une Toyota Yaris, une Chevrolet Aveo
- > Une compacte, c'est : une Mazda 3, une Honda Civic
- > Une intermédiaire, c'est : une Buick Allure, une Chrysler Sebring
- > Une sportive, c'est : une Ford Mustang, une Subaru Impreza (??)
- > Une automobile de luxe c'est : une Chrysler 300, une BMW Série 3
- > Un utilitaire compact c'est : un Ford Escape, une Kia Sportage
- > Un utilitaire intermédiaire c'est : un Dodge Durango, un GMC Envoy
- > Un utilitaire de luxe c'est : un Dodge Magnum, une Lexus RX
- > Une camionnette compacte c'est : un Ford Ranger, un Nissan Frontier
- > Une camionnette grand format c'est : un GMC Sierra, un Toyota Tundra

# VENTE DE FEU!

**SUITE À UN INCENDIE MAJEUR,** Arbour Volkswagen doit faire un grand ménage de son inventaire. C'est pour cette raison que nous vous offrons des prix à vous faire brûler d'envie d'être au volant d'une toute nouvelle Volkswagen. De plus, nos départements de pièces et de service, vous offrent 15 % de rabais jusqu'au 30 avril 2007.

**Venez éteindre le feu avec nous!**



**Arbour**  
AUTOMOBILES LTÉE

2475, boul. Chomedey, Laval **450-681-8110**

