



# L'AUTO

La Presse



L'histoire d'un constructeur plus que centenaire  
Pages 7 et 8



Bertrand Godin  
Mon grain de sel Page 3

Banc d'essai  
Mazda RX-8 Pages 18 et 19

LA PRESSE | MONTRÉAL | LUNDI 10 FÉVRIER 2003

PETITES ANNONCES

# LA PLANÈTE AUTO

## SOUS INFLUENCE FRANCOPHONE

> L'Abitibienne Anne Belec est directrice chez Ford



> Natif de Sainte-Thérèse, Simon Lamarre est designer en chef de Volvo



> Pierre Gagnon, des mines de Timmins, à la direction de Mitsubishi



NADINE FILION  
collaboration spéciale

Lorsque Ford du Canada a cherché un nouveau président en avril 2001 (le 14<sup>e</sup> depuis sa fondation en 1904), le nom d'Alain Batty n'a pas tardé à se retrouver en tête de liste. Et pour cause : en plus d'être parfaitement trilingue, le Français né en Algérie avait l'avantage de bien connaître les airs canadiens puisqu'il a étudié à l'Université de Montréal.

Au début des années 1970, le goût de l'aventure pousse le futur président de Ford du Canada, alors âgé de 20 ans, en sol nord-américain. C'est à Montréal qu'il se pose. Alain Batty garde les meilleurs souvenirs des trois années passées à l'École des hautes études commerciales, comme des 18 mois consacrés à parcourir le Québec à bord d'une vieille Volvo pour vendre des manuels médicaux. « Cette période a changé ma vie pour toujours : j'ai rencontré ma future épouse (Ginette Audet, avec qui il a deux enfants) et noué mes plus grandes amitiés. »

Au milieu des années soixante-dix, Alain Batty retourne en France pour compléter un DEA (l'équivalent de notre doctorat) à l'Université d'Aix-en-Provence. Sa thèse : « Est-il possible de comprendre les stratégies de planification des concurrents sans employer des moyens illégaux tel l'espionnage? » Alain Batty a soutenu que oui.

Comme par hasard, Renault venait de créer un département de planification stratégique. Le constructeur automobile français y embauche M. Batty. « On m'a demandé d'appliquer ma thèse en analysant la stratégie de Ford en Europe. Ce que j'ai vu de l'entreprise américaine m'a énormément plu. J'ai compris qu'on y déménageait régulièrement les gens pour leur permettre d'apprendre toutes les facettes du métier. Et j'ai été attiré par les possibilités de carrière internationale. »

En 1977, Alain Batty fait le grand saut chez Ford. Depuis, les mandats se suivent, mais ne se ressemblent guère : poste de direction en France et en Belgique, présidence au Luxembourg et en Espagne — où en deux ans, Ford est devenue la marque automobile la plus populaire du pays.

En 1995, le Français est appelé à Detroit, où il est chargé du marketing et des ventes pour l'Asie et le Pacifique. « La région est gigantesque et si on m'a choisi, c'est sans doute pour mon profil de coureur de marathon... »

En 1998, nouveau défi : présider les destinées de Ford en Russie. « J'ai accepté parce que je voulais élargir mes compétences du côté manufacturier. » Alain Batty a été servi : après l'avoir négociée, il a veillé à la construction, près de Saint-Petersbourg, d'une usine de montage de 150 millions \$ US, la première de Ford depuis les années 1930 en territoire russe. « Partir d'une feuille blanche et trois ans plus tard, voir les premières Focus sortir de la chaîne de production (l'été dernier) a été extraordinaire. »

C'est toutefois à distance qu'il a éprouvé un sentiment mérité du devoir accompli. En effet, en avril 2001, il est ramené au Canada, quatrième marché en importance pour Ford.

Au cours de ses premiers mois à titre de président et chef de la direction de Ford du Canada, Alain Batty a parcouru le pays de long en large, à l'écoute des 16 000 employés et des 515 concessionnaires. « Lorsque je suis arrivé en poste, il y avait un malaise évident. Les concessionnaires nous reprochaient une faible rentabilité. Mon premier objectif a été de remettre la famille Ford au travail. J'ai misé sur le dialogue, mais j'avais aussi la chance d'être nouveau, en période de grâce. »

Vingt mois plus tard, M. Batty considère l'activité réussie. « Le réseau s'est remis en place et au Québec, notamment, la rentabilité a plus que doublé. » L'an dernier, les activités canadiennes de Ford ont rapporté 21,6 milliards de dollars CAN.

Lors d'une conférence à Montréal devant les membres du Cercle canadien, au printemps dernier, M. Batty confiait : « Notre industrie est fascinante, mais aussi brutale et sans merci ; les cycles de développement de produits y sont notamment très longs. »

Mais, citant son grand patron Bill Ford avec lequel il a travaillé en Europe, il a rappelé l'apport de l'automobile : « Avant sa venue, les gens ne s'éloignaient que de 30 kilomètres de leur lieu de naissance, en moyenne, durant leur vie. »

Côté déplacements, la feuille de route d'Alain Batty témoigne d'une envie incessante de bouger. « Tous les défis sont faits pour être relevés », explique celui qui a vécu, travaillé et étudié en Afrique, en Europe, au Canada, aux États-Unis, en Asie et en Russie. Et qui parle couramment l'anglais, le français et l'espagnol, se débrouille en flamand et en allemand, en plus de « baragouiner » suffisamment le russe pour commander au resto...

Autes textes en pages 12 et 13



> Alain Batty, diplômé des HEC, est aujourd'hui président de Ford du Canada.

## Faites corps Accord!

La toute nouvelle  
**ACCORD**  
2003

A partir de  
**298\$ /m**

Accord Berline



**SPINELLI**

Passionné de l'automobile depuis 1922



**HONDA**

Spinelli Honda, 1050, Lapierre (angle boul. de la Vérendrye) La Salle 514 366-6565 1 888 275-6565 [SPINELLIhonda.com](http://SPINELLIhonda.com)

\*Location 48 mois, acompte ou échange équivalent de 3 535\$. Limite de 96 000 km, 0,10\$/km extra. Accord Coupé 315\$/mois. Transport et préparation inclus. Toutes taxes, frais d'enregistrement et assurance en sus. Photo à titre de référence seulement.



# L'offre du siècle,

pour les 100 ans de Ford.



ESCAPE XLS 4 X 2 2003

**24 895\$\***

- Moteur V6, 24 soupapes, 200 ch.
- Transmission automatique
- Suspension indépendante aux 4 roues
- Jantes en aluminium
- Batterie, protection antidécharge
- Climatiseur
- Rétroviseurs à réglage électrique
- Glaces électriques
- Verrouillage des portes électrique avec entrée sans clé à télécommande
- Radio AM/FM stéréo avec lecteur laser
- Antidémarrage SecuriLock<sup>MC</sup>



EXPLORER XLT 4 X 4 2003

**39 995\$\***

- Moteur V6
- Suspension indépendante aux 4 roues
- Rétroviseurs chauffants à réglage électrique
- Glaces électriques
- Verrouillage des portes électrique avec entrée sans clé à télécommande
- Jantes en aluminium
- Phares antibrouillards
- Climatiseur
- Radio AM/FM stéréo avec lecteur laser
- Antidémarrage SecuriLock<sup>MC</sup>
- Programmeur de vitesse

TOIT OUVRANT SANS FRAIS

Moteur V8 pour seulement **995\$** de plus

Aménagement 7 places offert en option

**0%** de financement à l'achat jusqu'à 36 mois<sup>†</sup>  
 — de plus — NE PAYEZ RIEN POUR LES 100 premiers jours<sup>††</sup>

À L'ACHAT DE LA PLUPART DES MODÈLES 2003 NEUFS EN STOCK

ou

**Ne payez rien avant 2004<sup>†</sup>**

À L'ACHAT DE LA PLUPART DES MODÈLES 2003 NEUFS EN STOCK

— Nous célébrons 100 ans d'innovation et une autre année à titre de la marque n°1 au pays.\*\* —

ford.ca

Votre conseiller Ford



Photos à titre indicatif seulement. † Cette offre s'adresse à des particuliers, sur approbation de crédit de Crédit Ford. Le montant total du contrat d'achat est payable après la période de paiement différé d'un an (365 jours). L'offre s'applique uniquement aux véhicules livrés le ou avant le 31 mars 2003. Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre. L'offre s'applique à l'achat de la plupart des véhicules Ford 2003 neufs en stock, à l'exception des Lincoln, Econoline, Excursion, Expedition, Mustang Mach 1, Série F dont le PTAC excède 3856 kg et des véhicules spéciaux (SVT). Financement non applicable à une autre offre. Frais de transport, immatriculation, assurances et taxes en sus. † L'offre de 0% de financement s'adresse aux particuliers et s'applique à l'achat de la plupart des véhicules Ford neufs en stock, à l'exception des Lincoln, Econoline, Excursion, Expedition, Mustang Mach 1, Série F dont le PTAC excède 3856 kg et des véhicules spéciaux (SVT) pour une période de 100 jours sur approbation de Crédit Ford. †† Après la période de paiement différé de 100 jours, l'offre de 0% de financement à l'achat est offerte pour les véhicules 2003 neufs en stock suivants: Focus, Taurus, Grand Marquis, Ranger, Explorer, Escape, Windstar et Série F dont le PTAC n'excède pas 3856 kg pour le terme restant de 36 mois. Financement non applicable à une autre offre. Frais de transport, immatriculation, assurances et taxes en sus. \* Transport (Escape 870\$, Explorer 895\$) et taxes applicables en sus. \*\* D'après les ventes de véhicules portant le logo Ford, par comparaison à tous autres modèles de véhicules portant un même logo, de janvier 1992 à décembre 2002. Ces offres ne peuvent être jumelées à aucune autre, à l'exception de la remise aux diplômés pour laquelle certaines conditions s'appliquent. Ces offres de durée limitée peuvent être annulées en tout temps sans préavis. Voyez votre conseiller Ford pour obtenir tous les détails.

# Glisser ou ne pas glisser...



**BERTRAND GODIN**  
collaboration spéciale

bertrand.godin@lapresse.ca

Cette semaine, je l'admets, la technologie ne sera peut-être pas aussi présente qu'à l'accoutumée, probablement au grand désespoir du coordinateur de ce cahier. Mais il y a de ces considérations qui nous font croire que les vieilles méthodes sont encore les meilleures...

À titre d'exemple, pouvez-vous m'indiquer quelle méthode est la plus efficace pour empêcher les voitures de déraiper sur la chaussée glacée? L'épandage de substance déglacante, c'est évident. Mais, conscience environnementale aidant, je n'ai pu m'empêcher en regardant mes tapis de voiture blanchis par le sel, de me demander si toutes ces substances ne sont pas un peu trop dommageables pour l'environnement ou encore, si on pouvait tout simplement les remplacer par un autre produit tout aussi efficace, mais moins polluant.

Bref, tout d'un coup, je me suis trouvé brillant... jusqu'à ce que je me rende compte que le gouvernement canadien et bon nombre d'intervenants du milieu m'avaient devancé de plusieurs longueurs. En fait, après un rapport accablant déposé en 2001, ils ont déterminé qu'une nouvelle politique devait être adoptée avant le 1<sup>er</sup> décembre 2003 sur les normes régissant l'utilisation du sel de déglacage.

Le gouvernement a donc créé un groupe de travail sur les sels de voirie (car, rappelons-le, les sels sont utilisés l'hiver comme élément de déglacage, mais sont aussi abondamment utilisés en saison estivale comme abat-poussière sur les routes non asphaltées ou en construction).

Les petits chimistes amateurs (ou professionnels) que vous êtes savez sûrement que les sels de voirie habituellement utilisés sont des sels inorganiques de chlorure incluant le chlorure de sodium, le chlorure de calcium, le chlorure de potassium et le chlorure de magnésium. Il faut aussi y ajouter les ferrocyanures, des additifs antiagglomérants ajoutés à certains sels de voirie. Tous ces joyeux produits ont fait l'objet d'une analyse environnementale précise afin d'en connaître l'effet réel sur l'environnement global. Résultat: il semble bien que le sel traditionnellement utilisé soit encore et toujours la seule méthode efficace d'assurer la sécurité des automobilistes. Mais peut-être y a-t-il des options?

Revoyons ensemble la portée réelle du sel dans notre environnement. Et je suis heureux de constater que le Groupe de travail sur le sel de voirie (où mon collaborateur s'est enregistré comme membre correspondant) a d'abord évalué les répercussions de l'usage de ce produit non seulement de manière subjective, mais aussi de façon très précise sur une base financière. Il est tout de même rare que l'analyse environnementale accorde autant d'importance au coût du problème.

L'analyse est relativement simple. Les coûts associés à l'utilisation du sel de voirie regroupent les coûts du sel lui-même, ainsi que les coûts d'équipements et de main-d'oeuvre. De façon indirecte, mentionnons les coûts d'infrastructures, les coûts reliés aux effets du sel sur les voitures et les coûts environnementaux.

Voyons ces chiffres maintenant. Il en coûte environ 530 \$ par kilomètre pour l'entretien hivernal des routes canadiennes. Ce coût comprend notamment le sel, qui se vend environ 50 \$ la tonne, la machinerie (30 \$ l'heure) et les travailleurs (en moyenne 38 \$). Voilà pour les coûts directs.

Les coûts indirects sont évidemment beaucoup plus complexes à évaluer. Par exemple, on sait que l'utilisation du sel de voirie amènera une usure prématurée de certaines infrastructures routières. À de simples fins de calcul, évaluons par exemple qu'un pont sera touché sur 1,5 % de sa surface, c'est-à-dire que 1,5 % des ponts devront être réparés chaque année à cause de l'utilisation du sel. Le coût est évalué à 763 \$ le mètre carré, une somme à laquelle il faut cependant ajouter 76 \$ par mètre carré pour l'application d'un produit de protection contre la contamination saline.

Ajoutons à cela des réparations rendues nécessaires aux garages de stationnement commercial ou souterrain affectés par le sel (on estime à 150 000 \$ par année ces coûts de réparation, applicables à 600 annuellement au pays) en plus d'une somme approximative de 1595 \$ par tonne de sel utilisé pour les infrastructures souterraines (ce qui inclut aqueducs, égouts, etc.)

Évidemment, nous n'avons pas encore parlé des coûts directement rattachés à votre véhicule. Les experts disent que chaque voiture se déprécie de 143 \$ par année uniquement en raison de la corrosion saline. Une somme à laquelle il faut ajouter le coût de l'anti-rouille que vous devez appliquer sur votre auto chaque année.

Sans compter les frais de nettoyage des tapis, de la carrosserie et même de vos pantalons si vous n'avez pas pris la précaution de vous équiper de tapis de caoutchouc de protection.



Photothèque La Presse

**Au Canada, près de cinq millions de tonnes de sel sont répandues durant la saison froide pour rendre la chaussée et les trottoirs plus sûrs à la circulation.**

À toutes ces dépenses, il faut cependant ajouter les véritables coûts liés directement à l'environnement: le remplacement des arbres (environ 886 \$ par arbre mature), la décontamination des sols (environ 473 \$ par hectare par année), la contamination des puits souterrains (environ 20 % des puits pour une somme qui varie entre 5000 \$ et 16 000 \$ par puits), les arbustes, la faune, etc.

Bref, j'entends déjà les passionnés de l'environnement hurler à mort contre l'utilisation de ce véritable poison qu'est le sel de voirie. Surtout que dans sa définition exacte, et en raison des réactions chimiques qu'il développe, il correspond précisément à la définition légale de produits toxiques...

Ceci étant dit, si on continue de l'utiliser, c'est d'abord parce que le besoin et les résultats qu'il procure dépassent les inconvénients.

Si on reprend le même type d'analyse, on peut affirmer que le fait de circuler sur des chaussées déglacées entraîne une diminution de 33 % de l'utilisation de carburant (ce qui a, en plus de retombées économiques intéressantes, des retombées environnementales certaines). On diminue aussi le temps moyen de circulation, ce qui, appliqué selon le principe « le temps c'est de l'argent », génère des économies pouvant aller jusqu'à 11 \$ l'heure par voiture, et 9,73 \$ par passager dans un autobus.

Le plus important demeure ce-

pendant l'aspect sécuritaire. D'un simple point de vue statistique, on établit que l'usage du sel sur nos routes diminue de 88,3 % le nombre d'accidents. Pour chaque accident mortel évité, en surplus du facteur humain évidemment, on évalue épargner 1 594 412 \$ par décès, 28 618 \$ par blessure et 5724 \$ en dommages.

À ces aspects s'ajoutent le maintien des activités économiques rendues possibles par la libre circulation, et la participation des individus aux activités sociales, deux volets qui, évidemment, ne se calculent pas.

Bref, le bilan est, selon les experts, plus positif que négatif.

Tout le monde s'entend sur les besoins pour la sécurité. Comment peut-on alors éviter les problèmes environnementaux? Pour le moment, les solutions alternatives sont soit inexistantes, soit beaucoup trop chères pour leur efficacité. Les produits de remplacement par exemple, sont quasi impossibles à trouver et il est donc impensable de les utiliser sur nos routes.

La solution réside plutôt dans une combinaison de solutions qui permettraient de diminuer l'utilisation des sels de voirie pour ménager l'environnement, mais maximiseraient le potentiel des matériaux utilisés pour préserver l'effet déglacant.

Actuellement, on estime qu'environ 4,75 millions de tonnes de fondants au chlorure de sodium ont été épandues pendant l'hiver 1997-1998 et que 110 000 tonnes de chlorure de calcium sont utilisées sur les routes chaque année. La voirie n'utilise que de très petites quantités des autres sels. D'après ces estimations, environ 4,9 millions de tonnes de sels de voirie peuvent être rejetées dans l'environnement au Canada chaque année, soit environ 3 millions de tonnes de chlorure.

Si par de nouvelles méthodes d'utilisation comme le prémouillage (un procédé qui permet de mélanger le matériau avec de l'eau avant l'épandage pour en faciliter la dispersion avec une concentration moins forte), la diminution de quantités, de meilleurs outils d'épandage, bref une combinaison de solutions pourrait bien être la voie la plus sécuritaire pour un usage intelligent du sel au Canada.

Car l'objectif fait l'unanimité: préserver l'environnement, mais pas au détriment de la sécurité. Faites-nous part de vos commentaires ou suggestions. On ne sait jamais, mon collaborateur pourrait les transmettre au comité de gestion des sels de voirie et peut-être trouver le miracle pour nous éviter de glisser et de faire déraiper l'environnement.

En collaboration avec Marc Bouchard

## Les ventes de VTT grimpent... et les accidents aussi!

Presse Canadienne

TORONTO — Les ventes de véhicules tout-terrain (VTT) ont grimpé en flèche au Canada. Tout comme le nombre d'accidents causant des blessures graves, notamment chez les enfants, indique l'Institut canadien d'information sur la santé.

Le nombre de blessures subies par les utilisateurs de véhicules tout-terrain qui ont entraîné une hospitalisation a augmenté de 50 % au Canada entre 1996-1997 et 2000-2001, révèle un rapport de l'Institut.

Bien que les ventes de VTT aient triplé au cours de la période de quatre ans, les experts affirment que cela n'explique pas entièrement l'augmentation des cas de blessures graves. « Nous vendons plus de voitures que jamais, mais les voitures sont plus sécuritaires que jamais. Alors les ventes ne sont pas une excuse », soulignait le Dr John Tallon, un spécialiste de la médecine d'urgence, responsable des unités de traumatologie pour la Nouvelle-Écosse. Selon l'Institut, l'alcool est souvent en cause alors qu'une analyse de 92 dossiers de blessures graves révèle que dans 26 % des cas, de l'alcool avait été consommé.

Les blessures associées aux VTT représentent maintenant la troisième cause en importance de blessures graves dans les activités de loisir, après le cyclisme et la moto-neige.

Certaines régions du pays semblent avoir plus de problèmes que d'autres avec les VTT. Le rapport mentionne notamment que le Québec a enregistré une augmentation de 50 % en cinq ans des accidents associés aux VTT, alors que, au Nouveau-Brunswick, cette augmentation a été de 90 %.



**VOLVO**  
pour la vie

### LE PREMIER VUS ASSEZ SÉCURITAIRE POUR ÊTRE UNE VOLVO.

N'importe qui peut construire un VUS. Mais pas un VUS Volvo. La Volvo XC90 incarne l'équilibre presque parfait entre le design, la capacité et, bien sûr, la sécurité. Il s'agit d'un véritable VUS de nouvelle génération. Pour faire l'expérience de la nouvelle Volvo XC90, venez en faire l'essai dès aujourd'hui ou visitez le site [www.volvocanada.com](http://www.volvocanada.com)

Nous prenons les commandes pour des livraisons au printemps.



**54,995 \$\*** PDSF

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

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

Sainte-Agathe  
**FRANKE VOLVO**  
180, rue Principale  
(819) 326-4775

Laval  
**VOLVO LAVAL**  
1430, boul. St-Martin Ouest  
(450) 667-4960

Brossard  
**VOLVO DE BROSSARD**  
9405, boul. Taschereau  
(450) 659-6688

Montréal  
**UPTOWN VOLVO**  
4900, rue Paré  
(514) 737-6666

Pointe-Claire  
**VOLVO POINTE-CLAIRE**  
15, Auto Plaza  
(514) 630-3666

\*Le PDSF pour une Volvo XC90 2.5T 2003 est de 54 995 \$. Le modèle illustré est une Volvo XC90 T6, PDSF de 59 995 \$, équipement en option non inclus. Frais de transport et de livraison de 1 050 \$, taxes, immatriculation et assurance en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2003 Automobiles Volvo du Canada Ltée. «Volvo pour la vie» est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez [www.volvocanada.com](http://www.volvocanada.com).

# Des bâtons dans les roues

## Les constructeurs d'automobiles freinent l'implantation d'une boîte noire sur les voitures

MATTHEW L. WALD  
New York Times

WASHINGTON — La sécurité sur les autoroutes pourrait être grandement améliorée si la boîte noire qui enregistre des informations lors d'un accident routier devenait une caractéristique de série, selon les experts. Toutefois, ils prétendent que les objections véhémentes de l'industrie automobile nuisent à leurs efforts pour établir une norme.

Environ 25 millions des récents modèles de voitures et de camions — la plupart construits par General Motors et Ford — contiennent une boîte qui enregistre différentes données lors d'une collision, dont la vitesse à laquelle le véhicule circulait au moment de l'impact, le fait que les ceintures de sécurité étaient bouclées ou non et la force de l'impact subi par les occupants. D'autres constructeurs ont affirmé leur intention d'installer ce genre de boîte, un petit appareil d'enregistrement peu coûteux relié au système qui fait déployer les coussins gonflables. Les compagnies utilisent ces données afin de déterminer l'efficacité du système de sécurité du véhicule.

Cependant, des experts dans le domaine de la santé et de la sécurité soutiennent que les avantages seraient beaucoup plus grands si les données étaient plus faciles à recueillir. Un des bienfaits à court terme, disent-ils, serait la réduction du nombre de décès sur les routes. Une plus grande accessibilité aux données permettrait en effet aux ambulanciers de déterminer rapidement si un accident de voiture est susceptible d'avoir causé de sérieuses blessures internes et les aiderait à prendre des décisions plus précises lorsque des vies sont en jeu, comme de dépêcher sur place un hélicoptère-ambulance.

Mais pour que ce soit possible, l'industrie doit établir une norme afin que les ambulanciers n'aient pas à transporter des câbles et des ordinateurs différents pour chaque marque de véhicule. Sans ce genre de norme, certaines données pourraient être indéchiffrables, sauf pour le constructeur automobile.



Le système d'alerte automatique en cas de collision (Automatic Crash Notification System) mis au point par la compagnie américaine Veridian, peut envoyer un message de détresse instantanément au centre d'appel 911 le plus près.

Les tenants de cette norme affirment que les constructeurs se traitent les pieds. Les compagnies soutiennent défendre la vie privée des automobilistes. « Les questions entourant la vie privée devront être réglées, indique Vann H. Wilber, directeur de la sécurité et de l'harmonisation pour l'Alliance des constructeurs automobiles, un groupe d'intérêt. C'est un problème qui, selon nous, doit être débattu et résolu. »

### Fausses inquiétudes des constructeurs

Des experts disent toutefois que bon nombre des questions relatives à la vie privée ont déjà été réglées et que les tribunaux ont conclu que les données enregistrées lors d'un accident sont sujettes aux règles régissant les autres preuves. Lors d'une poursuite, par exemple, les données sont sujettes à la collecte de preuve avant procès au même titre que toute autre preuve matérielle. Si la voiture est une

perte totale, les données appartiennent à la compagnie d'assurance comme le véhicule accidenté.

Les risques concernant l'utilisation non autorisée des données peuvent être éliminés, disent les experts en sécurité, et certains insinuent que les cadres de l'industrie automobile cachent leur aversion pour ce genre de norme derrière une fausse inquiétude pour la vie privée des automobilistes. La raison est que les données recueillies sur de nombreuses boîtes pourraient, en plus d'aider les ambulanciers à prendre des décisions, révéler des défauts de conception.

Le Dr Jeffrey W. Runge, administrateur de la National Highway Traffic Safety Administration, qualifie la possibilité de disposer d'information aussi précise sur les accidents majeurs de « très tentante ». Un comité représentant les constructeurs et d'autres membres de l'industrie se réunit régulièrement depuis plus d'un an, sous la direction de l'Institut des ingé-

nieurs en électricité et en électronique, une association internationale qui a offert son aide en vue d'établir une norme régissant les appareils électroniques. Cependant, les progrès vers une normalisation des boîtes noires ont été plutôt lents.

### Opinions divergentes

À leur neuvième rencontre de l'année, les 3 et 4 décembre derniers, les constructeurs ont empêché le coprésident du comité de soumettre un rapport d'activité au département des Transports, qui considère la possibilité d'imposer une norme. L'agence demande que des audiences publiques soient tenues sur la question. Même si l'agence décidait d'imposer une norme, celle-ci prendrait plusieurs mois pour être élaborée et adoptée. Le rapport contenait un communiqué de presse daté du 13 avril mentionnant qu'une norme devrait définir quels types de données seraient enregistrées, y compris la date, l'heure, l'endroit, la vitesse et la direction du véhicule, le nombre d'occupants et l'utilisation des ceintures de sécurité. Le communiqué ajoutait que la norme devra également préciser comment ces données devraient être obtenues, enregistrées et transmises.

Barbara E. Wendling, représentante de DaimlerChrysler Corporation au sein du comité, a déclaré : « C'est vraiment scandaleux. » M<sup>me</sup> Wendling est aussi la présidente d'un comité sur les boîtes noires. Concernant le rapport d'activités, elle a indiqué : « Cela donne une impression incorrecte de ce qui se passe à l'intérieur du comité. » Un représentant de Toyota a également émis certaines objections. Les constructeurs s'étaient déjà assurés que le comité n'établirait pas un « ensemble minimum de données ». Cela signifie qu'aucune des données ne doit obligatoirement être préservée pour pouvoir être téléchargée par la suite. Le rapport d'activités avait déjà été signé par le coprésident du comité, James E. Hall, un avocat spécialisé dans le domaine du transport et ancien président du Conseil national de sécurité dans les transports, et par Thomas M. Kowalick, professeur

d'histoire au Sandhills Community College en Caroline du Nord. Une lettre adressée au département du Transport mentionne que le rapport constitue leur opinion. Toutefois, devant l'opposition des constructeurs automobiles, M. Kowalick a promis que le rapport ne serait pas envoyé.

M<sup>me</sup> Wendling a également trouvé à redire sur la présentation d'une chercheuse en traumatologie, Elizabeth Garthe, qui disait que les ambulanciers sous-estimaient souvent la gravité des blessures internes lors des accidents de la route et qu'en disposant rapidement de données à propos de la sévérité d'un impact, ils pourraient sauver des vies. Ces boîtes, précisait M<sup>me</sup> Garthe, sont « peu coûteuses et fiables ». Toutefois, M<sup>me</sup> Wendling a répliqué en disant : « C'est un jugement de valeur. Il n'a jamais été établi qu'elles étaient peu coûteuses et fiables. » Les coûts dépendent des fonctions de la boîte et de la nécessité de la protéger contre le feu. Des études indiquent que plus de 90 % des boîtes existantes résistent aux accidents.

Les fournisseurs de composants, qui sont aussi représentés au sein du comité, affirment que le coût serait d'à peine quelques dollars par voiture, même si les constructeurs automobiles disent n'en avoir aucune certitude. Joan Claybrook, du groupe de consommateurs Public Citizen, souligne que les constructeurs s'étaient également objectés à l'utilisation d'un numéro d'identification du véhicule. M<sup>me</sup> Claybrook est celle qui a fait adopter le règlement exigeant la normalisation de ces numéros, il y a 20 ans, alors qu'elle était administratrice de la National Highway Traffic Safety Administration. Elle est d'avis que l'agence doit « en venir à une conclusion », car, en l'absence de règlement, rien ne garantirait la disponibilité de la partie essentielle des données.

Cependant, John Hinch, spécialiste de l'agence en matière de sécurité, a indiqué : « L'agence est encore bien loin de prendre des mesures. Nous essayons seulement de déterminer quel doit être le rôle du gouvernement. »

La nouvelle **MAZDA 6** est arrivée !

5333, rue Saint-Jacques Ouest  
Montréal (coin Décarie)  
Métro Vendôme  
Visitez notre site : [www.gabriel.ca](http://www.gabriel.ca)  
(514) 484-7777

Chez votre concessionnaire à Montréal!

# SUBARU

### Une Édition spéciale.

**LEGACY®**  
2003 SE familiale Édition spéciale

Une offre spéciale.

**299\$\*** / mois

0 \$ dépôt de sécurité

### Un style tout nouveau.

**FORESTER X®**  
2003

Traction intégrale à prise constante

**329\$\*** / mois

0 \$ dépôt de sécurité

**NOUVEAU!**  
Informez-vous du  
PLAN DE PROTECTION  
 SUBARU

**Financement disponible**  
à partir de **2,8%**

ASSOCIATION DES CONCESSIONNAIRES SUBARU DU GRAND MONTRÉAL

CARON SUBARU VALLEYFIELD	SUBARU DES SOURCES DOLLARD DES ORMEAUX	LACHUTE SUBARU BROWNSBURG	SUBARU RIVE-SUD GREENFIELD PARK	JOLIETTE SUBARU JOLIETTE	CARREFOUR SUBARU AUTO SAINTE-ROSE, LAVAL	SUBARU AUTO CENTRE MONTRÉAL
SUBARU ST-JÉRÔME SAINT-JÉRÔME	SUBARU REPENTIGNY REPENTIGNY	SUBARU STE-AGATHE STE-AGATHE-DES-MONTS	JOHN SCOTTI SUBARU SAINT-LÉONARD	SUBARU ST-HYACINTHE SAINT-HYACINTHE	SUBARU DE LAVAL ADM AUTOMOBILES	CONCEPT AUTOMOBILES GRANBY

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

## SUBARU

L'atTraction intégrale™

\* Paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois. Comptant 3.895 \$ ou échange équivalent et 0\$ dépôt de sécurité. 20 000 km par année - 0,8¢ du km excédentaire. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPRM) en sus. Offre d'une durée limitée. Photos à titre indicatif. Sujet à l'approbation de crédit. Pour plus d'informations, voyez votre concessionnaire Subaru.

# La route qui mène à la voiture à hydrogène est parsemée d'obstacles

Il faudra une quinzaine d'années avant de trouver des véhicules abordables

JAMES R. HEALEY  
et DAVID KILEY  
USA Today

QUAND LE PRÉSIDENT George W. Bush a annoncé qu'il demanderait 1,2 milliard \$ US pour le développement accéléré de véhicules à hydrogène dans le cadre d'un programme baptisé Freedom Fuel, il a ouvert la porte juste assez pour entrevoir un avenir sans pollution de l'air et sans basses manoeuvres pour le contrôle des réserves pétrolières de la planète.

En utilisant un appareil appelé pile à combustible, l'hydrogène peut être combiné avec l'oxygène dans une réaction qui produit de l'électricité en n'émettant rien de plus nuisible que de la vapeur d'eau. Les piles à combustible pourraient ainsi nous assurer des voitures électriques propres et silencieuses, mais leur énergie pourrait également alimenter nos maisons, nos écoles et nos usines.

Et quoique cette éventualité puisse tout à coup sembler moins lointaine, elle n'est en réalité pas pour demain. Les sommes proposées par le président Bush correspondent à peine à ce que les constructeurs automobiles dépensent déjà en recherche et développement sur l'hydrogène en une année ou deux.

Pour le moment, vous pouvez compter sur les doigts d'une main les véhicules à hydrogène fonctionnels aux États-Unis — deux Toyota et une Honda, toutes en Californie. « Les piles à combustible en sont toujours à l'étape de la recherche et du développement », ont averti les dirigeants de l'Alliance of Automobile Manufacturers, porte-voix des constructeurs nord-américains, ajoutant que les voitures à hydrogène étaient loin « d'être commercialement viables, rentables et attrayantes pour les consommateurs ».

L'American Council for an Energy-Efficient Economy, adversaire de longue date des grands de l'auto, semble cette fois donner une appréciation similaire. « Les véhicules à hydrogène sont une vision alléchante qui pourrait bien se réaliser. Mais selon les meilleures estimations, il faudra au moins 15 ans avant d'avoir des autos ou camions à pile à combustible abordables », affirme-t-elle.

Il reste que le milliard de dollars affecté au développement de voitures non polluantes, proposé de plus par un président issu du milieu des pétrolières, constitue un pas important. Le programme Freedom Fuel « repousse les limites de la technologie », affirme le porte-parole de la Maison-Blanche, Ari Fleischer, et « laisse derrière nous une grande partie du débat sur la protection de l'environnement et l'économie, tout en développant un type de voiture entièrement nouveau ».

Une partie du programme semble réelle. Selon le département de l'Énergie, on dépensera 720 mil-

liards \$ US au cours des cinq prochaines années pour créer « l'infrastructure requise pour produire, entreposer et distribuer l'hydrogène » — c'est-à-dire la façon d'obtenir de l'hydrogène si vous décidez d'acheter un véhicule à pile à combustible. Les planificateurs du développement de l'hydrogène sont depuis longtemps préoccupés par cet élément du casse-tête et sont heureux de voir le gouvernement s'y intéresser. Les autorités fédérales peuvent, davantage que les fabricants de voitures, imposer un niveau de standardisation.

Le défi tient à la manipulation délicate de l'hydrogène. Contrairement à l'essence actuelle, qui requiert seulement des réservoirs étanches, l'hydrogène doit rester sous pression (5000 livres au pouce carré dans les voitures actuelles de démonstration). Dans certains cas, on prévoit comprimer deux fois plus de carburant dans le même espace.

L'hydrogène n'est donc pas un carburant que l'on conserve dans une citerne souterraine à la station-service du quartier. Des pipelines spéciaux, des camions citernes spéciaux, des contenants, des boyaux et des précautions spéciales s'imposent. Un des scénarios prévoit l'entreposage de l'hydrogène sous forme solide aux fins de manutention, mais il ne fait pas l'unanimité.

« Chaque véhicule à hydrogène produit sera inutile à moins d'avoir une infrastructure pour le soutenir, affirme Larry Burns, directeur de la recherche et du développement à General Motors. Nous devons développer des véhicules « verts » qui imposent un minimum de sacrifices aux acheteurs », ajoute M. Burns, qui participe activement au projet Hy-Wire, le véhicule à hydrogène de l'avenir de GM.

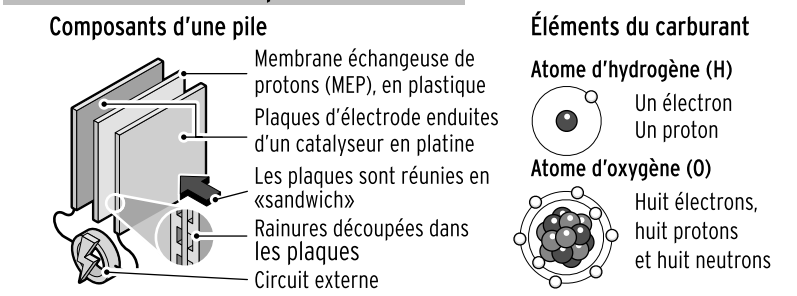
## Relever les défis

Les véhicules à hydrogène (aussi appelés véhicules à pile à combustible) sont des voitures électriques. Vous ne brûlez pas l'hydrogène, vous l'utilisez dans une réaction chimique avec de l'oxygène. Cette réaction produit de l'électricité pour faire fonctionner le moteur, ou charger la batterie, et émet une faible quantité d'eau quand les deux gaz se combinent. Jusqu'à maintenant, les voitures électriques ont échoué. La pile à combustible élimine le besoin d'une recharge fréquente de la batterie, mais son acceptation par le public reste incertaine.

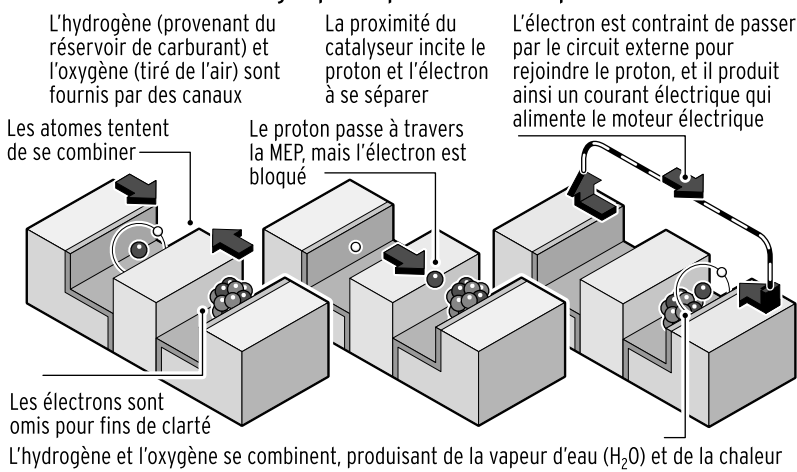
L'hydrogène ne réduira pas la pollution, du moins initialement. La vapeur des véhicules ne polluera pas, mais qu'en est-il du processus d'obtention de l'hydrogène ? Selon Sandy Thomas, de la société H2Gen, une compagnie d'énergie à base d'hydrogène à Alexandria, en Virginie, les niveaux de gaz carbonique — un gaz à effet de serre — pourraient doubler, et non diminuer, si les États-Unis brûlaient du charbon pour produire l'électricité requise à la

## Voitures à piles à combustible

### Comment fonctionne une pile à combustible



### Production d'électricité - groupes de piles nécessaires pour mouvoir le véhicule



<b>La Honda FCX - quatre places</b>	<b>Vitesse maximale</b>	150 km/h
	<b>Autonomie</b>	355 km
	<b>Moteur Honda - puissance de 60 kW max.</b>	
	<b>Groupe de piles à combustible Ballard puissance de 78 kW</b>	
	<b>Carburant - hydrogène (gaz)</b>	
	<b>Réservoir de carburant</b>	156,6 litres Réservoir sous haute pression (350 atmosphères)

4,165 mètres

Source: Reuters, Honda, Ballard.com

création de l'hydrogène des piles à combustible de voitures.

L'hydrogène pourrait aussi provenir de l'essence, de l'éthanol et du gaz naturel. Toutes ces sources polluent aussi. À moins que l'hydrogène ne soit produit à partir de l'énergie solaire ou de la biomasse — sources non polluantes — le programme Freedom Fuel ne pourra remplir ses promesses et « pourrait être un écran de fumée pour prolonger notre dépendance sur le pétrole étranger », dit Jan Mazurek, analyste environnemental au Progressive Policy Institute. Mais, avoue-t-il, « c'est un pas dans la bonne direction ».

L'hydrogène abonde, mais il n'est pas facilement accessible. Même si on découvre un moyen de conserver l'hydrogène dans les véhicules, les compagnies seraient tout de même obligées de trouver un moyen de fabriquer suffisamment d'hydrogène et de le transporter facilement partout au pays. Les États-Unis produisent environ neuf millions de tonnes d'hydrogène par année, provenant surtout du gaz naturel. C'est suffisant pour alimenter de 20 millions à 30 millions de véhicules, selon les calculs du gouvernement américain. Pour alimenter 100 millions de véhicules, il faudrait annuellement 40

millions de tonnes d'hydrogène.

Les démocrates, généralement favorables aux sources d'énergie « alternatives », font preuve de prudence. « S'ils veulent vraiment réduire la dépendance des États-Unis vis-à-vis le pétrole de l'étranger, il faut une stratégie plus globale, avec une portée plus large », déclare le sénateur Jeff Bingaman, du Nouveau-Mexique et principal représentant démocrate au comité de l'énergie du Sénat américain. « J'ai hâte de voir les détails du programme de véhicules à hydrogène du président et j'espère que les autres programmes de recherche énergétique n'en souffriront pas. »

### Les problèmes de coûts

Les piles à combustible sont encombrantes et dispendieuses. Il a fallu une décennie de travaux pour réussir à les faire entrer dans le châssis d'une petite voiture. La première occupait tout l'espace de chargement d'une fourgonnette commerciale...

Optimiste face à l'hydrogène, M. Burns (de GM), affirme que le coût de fabrication d'une pile à combustible « a diminué en 10 ans de 1000 fois plus cher que les groupes motopropulseurs traditionnels à 10 fois plus cher ». Mais 10 fois plus cher, c'est encore trop...

L'énergie à base d'hydrogène n'est pas instantanée. Selon qu'on utilise de l'hydrogène pur ou qu'on l'extrait d'un autre carburant, la réaction chimique peut se faire attendre jusqu'à 30 secondes — et personne ne veut attendre 30 secondes avant de pouvoir rouler.

Une source additionnelle d'énergie pourrait être employée, telle une grosse batterie ou un petit moteur à combustion interne, mais cela ajouterait du poids et de la complexité. Et ça coûterait plus cher.

### Un enjeu politique

L'hydrogène est devenu un enjeu politique. Peu importe la valeur du programme du président Bush, ses adversaires vont le combattre. À la Maison-Blanche, on affirme que Freedom Fuel démontre que le président Bush s'intéresse à la protection de l'environnement tout en appuyant une stratégie énergétique qui aboutirait à une augmentation de la production intérieure de pétrole. Il ne pourra sans doute pas pour autant autoriser des forages dans les sanctuaires de la faune en Alaska, mais le programme pourrait séduire les électeurs indépendants qui constitueront un bloc clé pour l'élection présidentielle de 2004.

Finalement, l'hydrogène doit être rentable pour réussir à percer. Les compagnies pétrolières et les constructeurs d'automobiles y travaillent. Shell Hydrogen, unité de la grande pétrolière, collabore avec DaimlerChrysler, le gouvernement de l'Islande et des services publics islandais pour éliminer entièrement le recours aux combustibles fossiles dans l'île nordique, et les remplacer par l'énergie à base d'hydrogène.

BP, ChevronTexaco, ExxonMobil et Shell font partie du California Fuel Cell Partnership, qui inclut aussi les constructeurs automobiles, le département américain de l'Énergie et le California Air Resources Board. Le consortium a été formé en 1999 et a pour mandat d'appuyer les projets sur l'hydrogène en Californie.

Les pétrolières sont intéressées parce qu'elles « seront les principaux fournisseurs d'hydrogène. Elles ont l'infrastructure et une bonne partie de l'hydrogène proviendra des combustibles fossiles pendant plusieurs années », dit Peter Fusaro, président de Global Change Associates, un consultant des compagnies pétrolières, gazières et des utilities.

Pour les constructeurs d'autos, M. Burns croit que les coûts continueront à diminuer et que la pile à combustible deviendra une solution de rechange rentable. Ceux qui s'impatientent pourraient se rappeler que Jules Verne, dans les années 1870, dans *L'île mystérieuse*, avait prédit qu'un jour l'eau serait employée comme combustible, et que ses composantes, l'hydrogène et l'oxygène, ensemble ou séparément, fourniraient une source inépuisable de chaleur et de lumière...

Intensiti

G35 2003

Puissance, maniabilité et aérodynamisme inégalés avec une technologie qui s'inspire du monde de la course automobile et un moteur V6 à DACT de 260 chevaux. Vous avez un rush d'adrénaline? Vous sentez un besoin intense de faire un essai routier? Voyez votre concessionnaire Infiniti. Tout de suite.

Voiture de l'année 2003, selon Motor Trend\*.



À partir de  
**39 400 \$\***

Propulser vers le futur



INFINITI

3112119

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

\*Janvier 2003. \*PDSF à partir de 39 400 \$. Taxes, immatriculation, assurance, frais de transport et de préparation en sus à l'achat. Les concessionnaires peuvent établir des prix individuels.

Infiniti.ca

# L'histoire séculaire de Fabbrica Italiana di Automobili Torino



**ALAIN RAYMOND**  
RETROVISEUR

collaboration spéciale

Le récent décès du « patriarche » Giovanni Agnelli, petit-fils du fondateur de Fiat et l'homme le plus important d'Italie, après Enzo Ferrari et le pape (dans cet ordre), nous incite à raconter l'histoire de ce constructeur plus que centenaire.

Le 11 juillet 1899, à Turin, un groupe d'hommes passionnés par le progrès technologique créent la Fabbrica Italiana di Automobili. Le groupe compte Ludovico Scarfiotti, premier président du conseil d'administration, et Giovanni Agnelli. Quelques mois plus tard, le conseil décide d'ajouter « Torino » (Turin) au nom de l'entreprise, donnant naissance du même coup à la marque Fiat.

#### Les débuts

La 4-chevaux, premier « carrosse sans cheval » et dont un exemplaire est exposé au Musée Ford, à Dearborn, est produit en huit exemplaires en 1899, suivis de 18 autres en 1900. L'usine Fiat sur Corso Dante, qui compte 150 employés, est l'une des plus grandes usines d'automobile au monde en ce début de siècle.

Dès 1906, les effectifs de Fiat passent à 1500 employés produisant 1150 voitures. C'est alors que Fiat adopte une stratégie de croissance axée sur la mondialisation (déjà en 1906 !) et la diversification de sa production. À la veille de la Première Guerre mondiale, Fiat, dirigé par Giovanni Agnelli depuis 1901, est déjà le premier groupe industriel de Turin et le moteur de l'industrie italienne. Durant le conflit, Fiat met ses usines au service de la machine de guerre produisant armes et munitions, camions et blindés, avions et moteurs, bottes et uniformes et même sacs de nourriture pour soldats. À la fin de la

guerre, en 1918, Fiat compte 40 000 employés (contre 4000 en 1914).

Entre-temps, en 1916, commence la construction de l'usine du Lingotto. Inspiré par le « modèle américain », Lingotto, le plus grand complexe industriel d'Europe, entre en service en 1923 pour la production en grande série de voitures destinées non pas à l'élite fortunée, mais au grand public dont les moyens financiers vont en augmentant grâce à l'industrialisation de l'économie. Chef-d'œuvre de l'architecture industrielle, le bâtiment de 500 mètres de long s'élevant sur cinq étages est couronné par une piste d'essai ovale située sur le toit. Avec Lingotto, Fiat devient premier constructeur automobile d'Europe.

#### La « petite souris »

Poursuivant son expansion dans les années 1920, Fiat propose à sa clientèle grandissante plusieurs modèles à succès, dont la 508 Balilla, lancée en 1932 et, bien plus célèbre encore, la Cinquecento (500 en italien). Oeuvre de l'ingénieur aéronautique Dante Giacosa, la 500, construite en différentes versions entre 1936 et 1955, est produite à un demi million d'exemplaires. Plus petite voiture de série

au monde, mais dotée d'un habitacle étonnement spacieux pour ses 3,22 mètres de long et propulsée par un 4-cylindres de 569 cc, on doit à la Cinquecento la motorisation de l'Italie, à la façon de la Ford Model T en Amérique. Affectueusement surnommée Topolino pour sa ressemblance à Mickey Mouse, la « petite souris » constitue l'un des icônes du patrimoine automobile mondial.

C'est aussi au cours des années 1930 que Fiat confirme sa présence dans le monde avec des usines en Europe, en Amérique latine et même en Asie, créant aussi la marque Simca en France. Mais avec la montée du fascisme, Fiat doit se plier à la stratégie économique du régime qui favorise l'industrie lourde et les travaux publics plutôt que les biens de consommation. Malgré tout, avec des effectifs de 55 000 employés à la veille de la Deuxième Guerre mondiale, Fiat constitue à présent un empire industriel dont les produits évoluent, comme dit le slogan, « Sur terre, sur mer et dans les airs ».

Si la guerre apporte en ses débuts une expansion encore plus effrénée de la capacité de production de Fiat et une diversification encore plus grande, elle se termine par la



Photo Fiat

La Fiat 508 Balilla, dévoilée en 1932, est suivie en 1937 de la 508 C à bord de laquelle le patron de la célèbre Gallerie delle Marche a transporté plus de 6000 oeuvres d'art d'une valeur inestimable pour les protéger des bombardements lors de la Deuxième Guerre mondiale.

**AVIS IMPORTANT**

## RAPPEL DE VÉHICULES

Pour tous ceux insatisfaits de leur véhicule.

Il est si facile de changer de véhicule avec les prix avantageux chez **pie IX** DODGE CHRYSLER JEEP 2000 Inc.

**PLUS**

7 ANS  
115 000 KM

**Dodge SX 2003**  
Lecteur DC, phares antibrouillards et beaucoup plus.

**Toujours content sans comptant**

0\$ comptant

0\$ premier versement

0\$ dépôt

**Chrysler Sebring 2003**  
Automatique, climatiseur, lecteur DC, groupe électrique et beaucoup plus.

**209\$\*/mois**

**Dodge Caravan 2003**  
Automatique, climatiseur, groupe électrique et vitres teintées.

**334\$\*/mois**

9350, boul. Pie-IX Montréal (Nord de Métropolitain)

(514) 327-9000

**pie IX** DODGE CHRYSLER JEEP 2000 Inc.

À chaque semaine, surveillez les promotions du gérant : [www.pieixchrysler2000.com](http://www.pieixchrysler2000.com)

### COURRIER

## Des réactions à notre match

**Q** Merci pour votre comparatif des SUV. J'hésitais à acheter un Pilot, même si je trouve que c'est une boîte à savon. Votre article m'a convaincu d'oublier ça. Pour le même prix, 40 000 \$, j'irais vers un MDX usagé de deux-trois ans. Est-ce une bonne idée ? Et si j'achetais le retour de bail d'une connaissance qui doit retourner son MDX au bout de trois ans ?

— Sylvain Caron, Montréal

**R** Le MDX et le Pilot partagent la même plate-forme mécanique, ne l'oubliez pas. Les réglages de la suspension sont plus fermes sur le MDX et le moteur est aussi plus puissant (attention, il ne consomme que de l'essence super). Quant à votre idée de vous procurer un MDX d'occasion, je vous dirais attention. Quelle est la valeur résiduelle du MDX par rapport à sa valeur réelle sur le marché ? Attendez un peu pour voir.

**Q** Merci pour cet excellent *Match du mois* entre les trois véhicules qui attirent beaucoup mon attention en vue d'une acquisition au printemps. Brièvement, j'aimerais savoir si la consommation d'environ 15 litres aux 100 km que vous indiquez dans votre tableau comparatif est basée sur un kilométrage mixte ville/autoroute, ville seulement ou autoroute seulement. Je dois avouer qu'après avoir constaté la gourmandise de ces véhicules, je me demande si je vais maintenir mon intention d'aller vers un SUV. Merci et continuez votre excellent travail.

— Daniel Pratt

**R** Les consommations obtenues sont le résultat d'un parcours mixte.

**Q** J'aurais besoin de vos conseils. Nous avons une berline Honda Civic et nous l'aimons bien. Cependant nous souhaiterions avoir un deuxième véhicule, plus spacieux car nous avons trois « futurs » adolescents. Nous voulons acheter un véhicule usagé (année 2000 et plus, question de sécurité). J'aimerais un toit ouvrant et un véhicule intéressant à l'intérieur. La sécurité est aussi un élément important. Le coût de l'essence aussi. Avez-vous des suggestions ? PS : je ne veux pas de camionnette.

— Manon Bernier

**R** Plusieurs choix s'offrent à vous dans la catégorie des berlines de taille intermédiaire (Chrysler Sebring, Mazda 626, Honda Accord, Hyundai Sonata, Pontiac Grand Am, Saturn I Toyota Camry, etc.) Qu'entendez-vous par un véhicule « intéressant à l'intérieur » ? De plus, avec les promotions en cours (taux d'intérêt, rabais consentis), peut-être que l'achat d'un véhicule neuf pourrait se révéler une meilleure option qu'un véhicule d'occasion. Il va de soi que les Camry et Accord sont des valeurs sûres sur le marché des voitures d'occasion (n'oubliez pas que la garantie de base est échu(e) à ce stade-ci), mais leur valeur résiduelle pourrait vous paraître assez élevée pour une seconde voiture... Pour répondre à vos préoccupations concernant la sécurité, plusieurs des véhicules inscrits dans la catégorie intermédiaire comptent sur un dispositif de freinage ABS et certains vous font bénéficier du contrôle de la traction (antipatinage). Tous ont une paire de coussins de sécurité gonflables à l'avant, mais rares sont ceux qui offrent des coussins latéraux (ils sont généralement offerts en option ou sur les livrées haut de gamme). Comparez les prix (mensualités, coût des assurances, coût des réparations etc.) entre deux véhicules (ex : Toyota Camry 2000 vs Toyota Camry 2003) pour vérifier si l'achat d'un véhicule d'occasion est véritablement le meilleur choix pour vous.

[cyberpresse.ca](http://cyberpresse.ca) L'AUTO sur Internet  
[www.cyberpresse.ca](http://www.cyberpresse.ca)

Les questions à Éric Lefrançois peuvent être envoyées à : [eric.lefrancois@lapresse.ca](mailto:eric.lefrancois@lapresse.ca)

Diplomé = 750\$\*

Directement dans vos poches!

GOLF CL 2003 À PARTIR DE **17,950\$\***

\*RABAIS DE **750\$** SI VOUS AVEZ RÉCEMMENT OBTENU VOTRE GRADUATION COLLÉGIALE OU UNIVERSITAIRE

\*Pour plus de détail, passez nous voir ou venez l'essayer!

Étes-vous fait pour Volkswagen?

- FREINS ABS À DISQUE AUX QUATRE ROUES
- 4 COUSSINS GONFLABLES ■ SIÈGE DU CONDUCTEUR RÉGLABLE EN HAUTEUR ET INCLINABLE
- GARANTIE PARE-CHOC À PARE-CHOC DE 4 ANS OU 80 000 KM

autostrasse

VOLKSWAGEN

514.748.6961 [autostrasse.com](http://autostrasse.com)

5905, ROUTE TRANSCANADIENNE, ST-LAURENT

destruction massive de ses installations qui se traduit, dès 1942, par un inévitable déclin. Inaugurées en 1939 par Mussolini, les nouvelles usines de Mirafiori ne retrouvent leur pleine capacité que dans les années 1950. Exacerbée par les privations de l'après-guerre et le manque de matières premières, la reconstruction est pénible, les tensions sociales augmentent et les crises industrielles se multiplient. La guerre aura retardé de 10 ans le développement de Fiat.

**Le miracle italien**

Après la guerre, la mise en oeuvre par les États-Unis du plan Marshall permet à l'Europe de sortir des décombres. L'Italie s'équipe et se modernise et, à la mort d'Agnelli en 1945, et vu la disparition de son fils Eduardo dans un accident d'avion 10 ans auparavant, la direction de Fiat revient à Vittorio Valletta, qui poursuit la stratégie de croissance, d'acquisitions et de diversification lancée par Agnelli. C'est ainsi qu'en 1955, Fiat dévoile celle qui sera l'une de ses grandes vedettes : la Seicento (la 600), une petite voiture à deux portes et quatre places destinée à remplacer la vénérable — et maintenant antique — Topolino. La 600 est suivie deux ans plus tard par une autre « petite souris », la Nuova Cinquecento (la Nouvelle 500), une sympathique puce des villes, propulsée par un 2-cylindres refroidi à l'air. Signées Dante Giacosa et construites à plus de 8 millions d'exemplaires entre 1955 et 1975, les Fiat 600 et 500 envahissent l'Italie et l'Europe, inaugurant l'ère du « miracle italien ».

Vers la fin des années 1960, Fiat accapare 95 % de la production automobile italienne et réussit même, en 1956, à décrocher un important contrat militaire pour la livraison à l'OTAN de l'avion de combat G91. C'est ainsi que Fiat joue un rôle primordial dans la renaissance économique de l'Italie et la modernisation de sa société. En 1966, Valletta cède les rênes du pouvoir à Giovanni Agnelli, petit-fils du fondateur. Diplômé en droit, d'où son surnom l'Avvocato, « Gianni » est un homme charismatique, doté

d'un charme très latin et un visionnaire qui donne à Fiat une envergure mondiale. En 1970, l'empire Fiat, qui compte 182 000 employés, a annexé ses rivaux Autobianchi (1963) et Lancia (1969) et acquis 41 % des actions de Ferrari (1969), sous le nez de Henry Ford II, furieux. Fiat termine aussi la construction de l'importante usine de Togliattigrad, en Union soviétique, d'où sortent les Lada de triste mémoire.

Mais après le beau temps, c'est de nouveau la tempête. L'agitation sociale secoue le monde occidental et les conflits de travail qui en résultent frappent l'Italie autant que les autres pays industrialisés. La production industrielle est profondément perturbée et, dans le monde de l'automobile, la qualité s'effondre. C'est ainsi qu'après d'interminables péripéties disparaissent plusieurs constructeurs mondiaux, notamment chez les Britanniques. C'est d'ailleurs à cette époque que Fiat se fait une réputation exécration en Amérique du Nord, en y important des produits de qualité douteuse, servis par un réseau de concessionnaires artisanal. C'est aussi à cette époque que pointent à l'horizon les premiers produits japonais, jadis décriés, mais rapidement portés aux nues par un public écoeuré par la fiabilité pitoyable de la plupart des produits américains et européens. Ayant d'autres chats à fouetter que le « petit » marché nord-américain, Fiat, à l'instar de Renault, Peugeot, Citroën et presque toute la kyrielle des « anglaises », abandonne la partie et disparaît de nos routes, malgré un dernier sursaut valable que fut la moderne Fiat 127 à traction avant dévoilée en 1971.

Pour surmonter la crise, Fiat décide d'investir massivement dans la modernisation de ses usines avec l'adoption de la robotique, tout en élaborant un ambitieux plan de restructuration, dirigé par Umberto Agnelli, le frère de Gianni. À l'issue de cet exercice, l'empire se divise en Fiat Auto, Fiat Ferroviaria (chemins de fer), Fiat Avio (aéronautique), Fiat Veicoli Industriali (véhicules industriels) et Fiat Tratt

tori (tracteurs), le tout coordonné par le holding Fiat Spa.

**La paix industrielle, mais...**

Aux turbulentes années 1970 succèdent les années 1980 sous le signe du bon sens et du compromis. Syndicats et patronat font la paix et Fiat parvient de nouveau à se concentrer sur l'innovation et l'amélioration de la qualité. La Fiat Uno, lancée en 1983 et suivie de la Fiat Tipo, élue voiture de l'année en 1989, elle-même suivie par la Punto, voiture de l'année en 1995. Alfa Romeo, aux prises avec de sérieuses difficultés, se joint au groupe Fiat, suivi de Maserati en 1993.

Cette relative accalmie cache cependant un mal plus profond, issu de la concurrence féroce que se livrent les constructeurs automobiles du monde entier. Mercedes-Benz acquiert Chrysler, Ford s'approprie Mazda, Jaguar, Volvo et quelques autres, Renault gobe Nissan, Volkswagen qui compte déjà Audi, étale ses tentacules à Seat, Skoda, Lamborghini et Bentley, et GM, le plus grand des « cinq géants », détient dorénavant 20 % des actions de Fiat. De plus en plus isolés, les indépendants doivent user d'ingéniosité pour survivre et, hélas, seuls les plus imaginatifs parviendront à conserver une place au soleil.

Aujourd'hui, à la suite du décès de l'Avvocato, Fiat, la famille Agnelli et, en quelque sorte, l'Italie automobile se trouvent à la croisée des chemins. Faut-il céder la division automobile, joyau de l'empire Fiat, à l'étranger ? Sinon, trouvera-t-on le visionnaire qui saura redorer son blason terni ? Pourquoi pas Luca di Montezemolo, patron de Ferrari, disent certains ? Il a su prendre la relève du Commendatore tout en ajoutant aux nombreux lauriers de la célèbre firme de Modène. Impossible de redresser Fiat sans intervention étrangère, disent les autres. L'avenir le dira, mais parions quand même que l'Italie, à l'instar de Fiat face à la tentative de Ford de s'accaparer de Ferrari dans les années 1960, ne tolérera tout simplement pas que ce symbole de fierté nationale échappe à sa terre natale.



Photo Fiat

La Nuova 500, « la petite grande voiture » qui a tant contribué à l'émancipation de l'Italie est restée en production pendant 18 ans. Ici, une des premières versions à portes suicide et toit entièrement ouvrant.

**Toyota investit au Texas**

Agence France-Presse

TOKYO — Le premier constructeur automobile japonais, Toyota, va investir environ 800 millions \$US pour ouvrir une unité de production au Texas en 2006, la sixième usine du groupe en Amérique du nord, qui emploiera environ 2000 personnes.

« Afin de répondre à la forte demande de camionnettes sur le marché nord-américain, la nouvelle usine produira environ 150 000 camionnettes par an du modèle Tundra, à partir de 2006 », a indiqué Toyota dans un communiqué.

L'unité de production sera construite à San Antonio au Texas.

En comptant cette nouvelle usine, la capacité de production annuelle de Toyota en Amérique du nord atteindra 1,65 million de véhicules contre 1,25 million pour l'instant, a précisé l'entreprise.

Toyota, qui compte ouvrir une usine au Mexique en 2005, possède actuellement quatre unités de production aux États-Unis et au Canada.

**Les Automobiles Popular inc.**

**Golf CL Édition Popular**

- Vitres teintées
- Roue de 15 pouces Mambo

**289,98 \$ /mois\***

(514) 274-5471  
5441, rue Saint-Hubert  
Montréal (Québec), H2J 2Y4

Êtes-vous fait pour Volkswagen? **www.popularvw.com** Laurier

**LOCATION SUR MESURE POUR VOUS!**

0 KM • Le **KM** selon vos besoin • 24 KM  
24mois / 36 mois / 48 mois / 60 mois

**APPELEZ-NOUS 327-7777**

**Honda Gabriel**

7000, Henri-Bourassa Est  
Montréal-Nord  
Visitez notre site: **www.gabriel.ca**

**MINI**

**www.minival.com**  
Nous célébrons notre 30<sup>e</sup> anniversaire

3114936

\* Taxes, transport et préparation en sus. \*\* Cooper 2003 : bail 48 mois, 15 000 km/an, 0,15 \$ du km excédentaire, taxes, transport et préparation en sus. Premier versement et dépôt de sécurité requis. Livraison avant le 28 février 2003

**AUCUN PAIEMENT AVANT 90 JOURS SUR FINANCEMENT**

**AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ SUR TOUS NOS MODÈLES**

3 portes **2003 Accent GS**  
**159\$\***  
par mois / 60 mois

**0\$ COMPTANT**  
Transport  
Dépôt de sécurité

**2003 ELANTRA GL**  
**179\$\***  
par mois / 60 mois  
Comptant 995 \$

**0% D'INTÉRÊT SUR FINANCEMENT**

*Accent pour 36 mois*    *ELANTRA pour 48 mois GL et VE seulement*    *SONATA pour 48 mois*

**La passion du design!**

**2003 SONATA GL**  
**239\$\***  
par mois / 48 mois  
Comptant 1 995 \$

**Soyez prêt pour l'hiver!**

**2003 SANTA FE GL**  
**229\$\***  
par mois / 48 mois  
Comptant 2 995 \$

\* Basé sur location de 48 mois pour la Sonata et la Santa Fe et de 60 mois pour l'Accent et l'Elantra. 20 000 km/an, 10 € du km additionnel. Pas de dépôt de sécurité. Transport et préparation inclus pour l'Accent. Transport, préparation en sus pour la Sonata et la Santa Fe. Frais d'administration de 350 \$. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Livraison 28 février 2003.

**HYUNDAI President**

4600, boul. Saint-Jean, Dollard-des-Ormeaux  
**(514) 624-7777**

**LE PLUS GRAND CENTRE D'ACHATS POUR AUTOS AU QUÉBEC**

<b>Audi</b> Park Avenue Audi 8755, Taschereau (450) 445-4811	<b>Volkswagen</b> Park Avenue Volkswagen 8805, Taschereau (450) 656-4811	<b>INFINITI</b> Infiniti de Brossard 9005, Taschereau (450) 445-9811	<b>NISSAN</b> Brossard Nissan 9005, Taschereau (450) 445-9811	<b>ACURA</b> Acura Brossard 9100, Taschereau (450) 659-1616	<b>HONDA</b> Brossard Honda 8905, Taschereau (450) 445-7161	<b>MITSUBISHI</b> Brossard Mitsubishi 8500, Taschereau (450) 923-5222	<b>TOYOTA</b> Brossard Toyota 8855, Taschereau (450) 445-0577	<b>BMW</b> Park Avenue BMW 8400, Taschereau (450) 445-4555	<b>VOLVO</b> Volvo Brossard 9405, Taschereau (450) 659-6688
---	---	---	--	--	--	--	--	---	--

**BOULEVARD TASCHEREAU, BROSSARD (À L'OUEST DU PONT CHAMPLAIN)**

# Lance Armstrong devient porte-parole de Subaru

BRUCE HOROVITZ  
USA Today

LE CHAMPION cycliste Lance Armstrong endosse maintenant un véhicule à quatre roues...

En effet, la compagnie Subaru a paraphé avec M. Armstrong un contrat publicitaire de cinq ans dont la valeur, selon des experts de l'industrie, pourrait atteindre 12 millions \$US.

Pour Subaru, le constructeur japonais dont les véhicules Outback et Forester sont souvent associés aux sorties tout-terrain et au plein air, il s'agit d'un bon coup de marketing. Pour M. Armstrong, quadruple vainqueur du Tour de France, c'est un marché qui vient récompenser les nombreux obstacles qu'il a dû vaincre en vélo.

Mais pourquoi un champion cycliste devrait-il vendre des voitures? Ou plutôt, pourquoi pas? Le golfeur Tiger Woods ne fait-il pas la promotion de Buick?

« Vous ne pouvez prendre un vélo partout où vous allez, explique M. Armstrong dans un interview téléphonique. Si vous voulez faire une randonnée pédestre dans un canyon en terrain montagneux isolé, vous aurez probablement besoin d'une voiture pour y aller. »

Les experts en marketing croient que l'entente avec M. Armstrong est tout à l'avantage du constructeur japonais. « C'est Subaru qui essaie de se positionner en s'appuyant sur la marque Armstrong, déclare David Carter, spécialiste en marketing sportif. Mais Armstrong pourrait mettre en péril sa marque de commerce personnelle en l'asso-



Photo Reuters

**La coureur cycliste Lance Armstrong, vainqueur du Tour de France, participant au championnat cycliste de New York l'été dernier.**

ciant à quelque chose qui n'a pas son niveau de crédibilité. »

Les dirigeants de Subaru croient pour leur part qu'Armstrong et leurs voitures sont parfaitement assortis. « Lance puise son énergie à l'intérieur et nous aussi », affirme Rick Crosson, vice-président au marketing de Subaru.

Le mois dernier, M. Armstrong a tourné une série de publicités pour la télévision à San Francisco. La campagne publicitaire de 180 millions \$US sera lancée à la mi-avril.

Subaru veut à tout prix augmenter ses ventes aux États-Unis, après une année de croissance nulle en

2002. Armstrong constitue l'outil parfait, dit M. Crosson, parce que son histoire personnelle va chercher les hommes et les femmes. Les hommes admirent ses qualités d'athlète. Les femmes sont fascinées par son combat victorieux contre le cancer et comment il a pu, avec du sperme gelé, concevoir trois enfants.

M. Armstrong a déjà des ententes publicitaires à long terme avec Coca-Cola, Bristol-Myers Squibb, le Service postal américain et Nike. Le contrat publicitaire avec Subaru augmenterait ses revenus à environ 10 millions \$US par année.

L'entente avec Subaru arrive au moment où deux studios d'Hollywood font la surenchère pour obtenir le droit de tourner l'histoire de sa vie. À la mi-avril, M. Armstrong figurera dans une publicité de Coca-Cola avec le champion NASCAR, Tony Stewart. En octobre 2003, son deuxième livre autobiographique, *Every Second Counts*, sortira en librairie. Par ailleurs, M. Armstrong s'entraîne déjà en vue du Tour de France cycliste, où il espère arracher une cinquième victoire d'affilée.

M. Armstrong et Subaru se connaissent depuis longtemps. Le constructeur japonais commanditait l'équipe professionnelle de cyclistes dont il était membre en 1990. Cette fois, Subaru lui offre trois Outback : une pour sa résidence en Espagne, l'autre pour sa résidence à Austin, au Texas, et la dernière pour le ranch qu'il construit à l'extérieur d'Austin.

« J'avais besoin d'une voiture dans laquelle je pouvais placer trois sièges d'enfant à l'arrière... et un vélo », conclut M. Armstrong.



Photo AP

Depuis les premières versions plutôt brutes, le Hummer s'embourgeoise. Ici, la version 1996.

| SUR LE WEB |

## Tout sur le Hummer

LUDOVIC HIRTZMANN  
collaboration spéciale

IL PÈSE 3900 kilogrammes, développe 316 chevaux de puissance, peut traverser un cours d'eau d'un mètre de profondeur et gravir un mur de 50 centimètres de haut. Vous l'avez reconnu? C'est le Hummer H2 et, sur le Web, les internautes s'en donnent à coeur joie pour défendre ce véhicule hors normes.

« Une bête automobile qui peut se rendre presque partout où il veut. » C'est ce qu'indique le site *Internet Attila Used Hummer Network*. Ce site présente une liste de Hummers à vendre, parfois à moins de 40 000 \$US pour les véhicules datant de 1995, et répond à quelques questions essentielles sur ce monstre du bitume. Il n'est qu'à voir l'intérêt des Québécois pour le Hummer au dernier Salon de l'auto de Montréal pour affirmer que le Hummer n'est pas un véhicule comme les autres et fait vibrer les foules.

### Militaire devenu civil

Comme le rappelle un autre site ([www.geocities.com/Baja/Dunes/9022/idx.htm](http://www.geocities.com/Baja/Dunes/9022/idx.htm)), « le Hummer a tout d'abord été construit pour répondre aux dures demandes des militaires américains : un véhicule qui pourrait manoeuvrer sur tous les types de terrains, partout dans le monde ». Les premiers Hummers ont été construits par AM General, en 1981. C'est en 1992 que le Hummer apparaît dans le grand public. « La version civile du Hummer est la même que sa contrepartie militaire, en fait, dans les premières étapes de la fabrication. » Ce n'est que vers les derniers stades de la fabrication qu'un certain nombre de modèles sont transformés avec des éléments de confort. Great Lakes Hummer rappelle les changements apportés au véhicule militaire depuis cette époque. De-

puis ses premières versions, plutôt brutes, le Hummer s'embourgeoise. En 1997, le constructeur l'isole du bruit, améliore l'air climatisé l'année suivante, met aussi des accoudoirs sur les sièges arrière en 2001.

### Hors normes

En fait, ce qui fait la grande force du Hummer par rapport aux autres véhicules civils sont ses performances à tout le moins exceptionnelles. Le site *Web Hummer.com* compare les performances du H1 et du H2. Avec son moteur V8 de 316 chevaux, le H2 est capable de grimper une côte de 40 %, de tracter un engin de trois tonnes et de se promener sur tous les terrains. Sur le site de GM Canada, vous pouvez « fabriquer » votre propre H2. *HummerNet* tient au courant les fans des dernières aventures en Hummer, des raids dans le désert ou encore d'un tour du continent nord-américain. Au Canada, Norm London, président de The Ontario Hummer Owners Group, confie que son association de passionnés ne compte pour l'instant que 45 adhérents. L'organisme organise des balades en H1 et H2.

Au delà de toutes ces qualités, il reste que le Hummer est un pensez-y bien pour les urbains et que son prix n'est pas à la portée de toutes les bourses!

Pour en savoir plus sur le Hummer

*Attila Used Hummer Network*  
[www.attilathum.com](http://www.attilathum.com)

GM Canada  
[www.gmcanada.com](http://www.gmcanada.com)

Hummer  
[www.hummer.com](http://www.hummer.com)

HummerNet  
[www.hummernet.com/](http://www.hummernet.com/)

Great Lakes Hummer  
[www.greatlakeshummer.com/](http://www.greatlakeshummer.com/)

The Ontario Hummer Owners Group  
[www3.sympatico.ca/nlondon/](http://www3.sympatico.ca/nlondon/)

### Solde de voitures de démonstration

Taux de financement et de location  
**3,5 %**  
sur certains modèles



### DES PRIX SANS PRÉCÉDENTS

- BMW 540IA 2002** Argent titane/cuir Montana noir, tout équipée, avec housse à ski .....No de stock 221037
- BMW X5 3,0 2002** Bleu topaze/similicuir noir, marche-pied aluminium, housse à ski, vitres teintées, toit vitré .....No de stock 22928
- BMW 330I 2002** Berline bleu acier/cuir Montana noir, groupe Premium, 5 vitesses, détecteur de pluie .....No de stock 22901
- BMW 325xi 2002** Noir jet/simili cuir noir, groupe sport, groupe Premium, détecteur de pluie ....No de stock 22951
- BMW 745IL 2002** Argent titane/cuir Nasca noir, groupe de luxe .....No de stock 22993
- BMW 330I 2002** Boîte automatique, argent titane, groupe Premium et beaucoup plus encore .....No de stock 22948
- BMW 325xi 2002** Boîte automatique, noir jet, groupe sport et beaucoup plus encore .....No de stock 22499
- BMW 325I 2002** Violet maline, toit vitré, sièges chauffants et beaucoup plus encore .....No de stock 22568

Belle sélection de modèles 2002 neufs encore disponibles

Un de nos conseillers sera heureux de vous donner plus de précisions.

**BMW Canbec**  
4090, Jean-Talon O., Montréal  
(514) 731-7871

LIVRAISON  
AVANT LE 28  
FÉVRIER 2003  
Visitez notre site  
Internet :  
[bmwcanbec.com](http://bmwcanbec.com)



Le plaisir  
de conduire

### À VOS MARQUES, PRÊTS, LISEZ !

Tous les jours dans **La Presse**



### Auto Strasse est heureux d'accueillir Sako Yacoubian parmi notre équipe de ventes certifiée Volkswagen.



M. Yacoubian apporte avec lui plusieurs années d'expérience Volkswagen, passion et professionnalisme.

Êtes-vous fait pour Volkswagen?

**autostrasse**  
VOLKSWAGEN  
514.748.6961 [autostrasse.com](http://autostrasse.com)

### Résolutions du Nouvel An

1. Manger plus sainement
2. Acquérir une voiture formidable à bas prix
3. Faire plus de sport
4. Apprendre à danser le « ya ya »



COUPÉ C  
**399\$\***  
Une valeur  
équitable



CLASSE C  
**499\$\***  
Une valeur  
équitable

► **LE COUPÉ C ET LA CLASSE C.** Les fêtes sont finies, mais nos bonnes résolutions ne font que commencer... afin de vous aider à tenir l'une des vôtres! Voici donc notre programme spécial de location-bail. Que vous soyez tenté par le Coupé Sport C230 Kompressor au moteur suralimenté ou par l'attrayante Berline C240 Classique, voici le moment rêvé de démarrer l'année dans le plus grand style, à un coût bien moindre que vous ne le pensiez. Mercedes-Benz. N'attendez plus.



Mercedes-Benz

Mercedes-Benz Montréal  
Automobiles Silver Star Inc.  
7800, boul. Décarie, Montréal  
(514) 735-3581

Mercedes-Benz West Island  
4525, boul. St-Jean  
Dollard-des-Ormeaux  
(514) 620-5900

Mercedes-Benz Laval  
2500, boul. Curé Labelle  
Laval  
(450) 681-2500

Mercedes-Benz Rive-Sud  
4844, boul. Taschereau  
Greenfield Park  
(450) 672-2720

© Mercedes-Benz Canada Inc., Toronto, Ont., 2003. \*Offre de durée limitée, sur approbation de Mercedes-Benz Crédi Canada Inc. Chiffres basés sur un bail de 36 mois de 54 000 km pour un Coupé Sport C230 2003 ou une Berline C240 Classique 2003 équipée d'une transmission automatique et de fonds de sièges en cuir, avec valeur de reprise fixe, taux d'intérêt annuel de 5,9 % et coût d'acquisition de 34 450 \$ pour le Coupé Sport C230 ou de 40 790 \$ pour la Berline C240 Classique, frais de transport et de préparation non compris. À la signature du bail, le client s'engage à verser un acompte (ou reprise équivalente) de 2 750 \$ pour le Coupé Sport C230 ou de 2 300 \$ pour la Berline C240 Classique, la première mensualité de 399 \$ pour le Coupé Sport C230 ou de 499 \$ pour la Berline C240 Classique, un dépôt de garantie remboursable correspondant à environ un mois de location, les frais de transport et de préparation, les taxes en vigueur et les frais d'assurance et d'immatriculation. Le client accepte de faire 36 versements égaux de 399 \$ pour le Coupé Sport C230 représentant un total de 14 364 \$, ou de 499 \$ pour la Berline C240 Classique représentant un total de 17 964 \$, plus les taxes et les frais d'enregistrement en vigueur. Les frais d'assurance, d'entretien et de réparation sont à la charge du client. [Pour le Québec, voir en page 1 du contrat de bail pour plus de détails sur les termes et conditions ci-dessus.] Si le client décide de ne pas acheter le véhicule en fin de bail, il s'engage à rendre ledit véhicule au concessionnaire et est responsable pour tout kilométrage au-delà de 54 000 kilomètres, au coût de 20 ¢ le km, ainsi que, le cas échéant, pour tout excès d'usure et d'utilisation. [Pour le Québec, voir en page 2 du contrat de bail pour plus de détails sur les degrés d'utilisation courants et les coûts entraînés au-delà de la normale.] Le client a l'option d'acheter le véhicule en fin de bail pour la somme de 21 703,50 \$ dans le cas du Coupé Sport C230 ou de 25 697 \$ dans le cas de la Berline C240 Classique, plus les frais et les taxes en vigueur, sauf au Manitoba où l'option d'achat n'est pas possible. Les options sont en sus. Le concessionnaire peut offrir un prix de location moindre. Détails complets auprès du concessionnaire. Coupé Sport C230 montré avec toit Panorama, en option. C240 Élite montrée avec phares bi-xénon, en option.

# Mieux vaut être conducteur désigné

## Il est illégal au Japon de se trouver dans une voiture conduite par une personne en état d'ébriété



**MATHIEU PERREULT**  
LA RECHERCHE

Vous sortez avec un ami japonais à Tokyo. Il offre de vous reconduire à votre hôtel. Soudain, des gyrophares apparaissent dans la lunette arrière. La police fait passer à votre ami un alcootest qui se révèle positif. Après lui avoir passé les menottes, le policier vous remet, avec une courbette, une contravention de 50 000 yens, près de 700 \$ CAN.

Depuis juin dernier, il est illégal au Japon de se trouver dans une voiture conduite par une personne en état d'ébriété. Les policiers peuvent même augmenter l'amende prévue pour les passagers, jus-

qu'à 80 000 yens (environ 1000 \$ CAN), s'ils ont « encouragé » l'ivresse du conducteur. Il suffit, pour mériter la surprime, d'avoir passé la soirée dans un pub avec le conducteur.

« Mon père m'a raconté que des gens de son village ont été arrêtés par la police après une sortie dans un restaurant, et qu'ils ont dû payer 900 000 yens — 11 400 \$ CAN — en tout parce que le conducteur était saoul », explique Takako, une Japonaise qui vit à Toronto.

Pour se faire « coller » une contravention, le passager doit être au courant que le conducteur est saoul. Ce détail rend délicate l'application des nouvelles lois qui font partie d'une stratégie nationale contre l'alcool au volant. Dans une entrevue au quotidien *Japan Times*, un porte-parole de la police nationale japonaise a reconnu que « de telles contraventions dépendent de l'humeur du policier. S'il s'est disputé avec sa femme ce matin-là, il pourrait se montrer plus sévère avec les passagers. »

De telles lois sont uniques au monde, selon Jim Frank, expert en alcool au volant de la National Highway Traffic Safety Administration des États-Unis. « Je ne crois pas qu'un État américain pourrait adopter une telle loi, dit M. Frank, en entrevue depuis Washington. Ça pourrait donner une leçon aux jeunes, pour qu'ils comprennent qu'il est dangereux d'embarquer dans une voiture conduite par une personne saoule. Mais il serait facile de contester la loi. Comment un passager pourrait-il connaître le niveau d'alcoolémie du conducteur ? Je crois aussi que les pressions contre la loi, notamment des associations de restaurateurs, seraient énormes. »

Au Japon, il est illégal de conduire après avoir bu de l'alcool (le niveau d'alcoolémie permis est de zéro, contre 0,08 au Québec). Les amendes et peines d'emprisonnement augmentent avec le niveau d'alcoolémie.



La loi ne prévoit rien pour les passagers de poussepousse. Photo AP

### DU CARACTÈRE! LECTURES

**L'offre du siècle, pour les 100 ans de Ford.**

Ford Motor Company

**100 ANS**

Ne payez rien avant 2004\*

0% de financement à l'achat jusqu'à 36 mois†

Aucune mise de fonds

Aucun dépôt de sécurité

De plus la 1<sup>re</sup> mensualité est payée par Ford\*

À L'ACHAT DE LA PLUPART DES MODÈLES 2003 NEUFS EN STOCK

**WINDSTAR LX 2003**

• Automatique  
• Moteur 3,8 l, 200 chevaux  
• Climatiseur  
• Groupe électrique  
• Radio AM/FM / lecteur de cassettes

Bail de 48 mois / 0 \$ acompte

**366\$\*/mois**

**FOCUS ZTS 2003**

• Automatique  
• Climatiseur  
• Groupe électrique  
• Lecteur de CD  
• Moteur Zetec

• Voiture de démonstration  
• Régulateur de vitesse  
• 11 800 km  
• Volant inclinable

Bail de 48 mois / 0 \$ acompte

**266\$\*/mois**

**FOCUS FAMILIALE SPORT 2003**

• Automatique  
• Climatiseur  
• Volant inclinable  
• Groupe électrique  
• Lecteur de CD

• Voiture de démonstration  
• 6 300 km  
• Régulateur de vitesse  
• Moteur Zetec

Bail de 48 mois / 0 \$ acompte

**276\$\*/mois**

**AVIATOR 2003**

• Moteur 4,0 l V6  
• 200 chevaux  
• 4 portes  
• 4 roues motrices  
• 11 800 km

Bail de 48 mois / 0 \$ acompte

**426\$\*/mois**

**AVIATOR 2003**

• Moteur 4,0 l V6  
• 200 chevaux  
• 4 portes  
• 4 roues motrices  
• 11 800 km

Bail de 48 mois / 0 \$ acompte

**426\$\*/mois**

**AVIATOR 2003**

• Moteur 4,0 l V6  
• 200 chevaux  
• 4 portes  
• 4 roues motrices  
• 11 800 km

Bail de 48 mois / 0 \$ acompte

**426\$\*/mois**

**AVIATOR 2003**

• Moteur 4,0 l V6  
• 200 chevaux  
• 4 portes  
• 4 roues motrices  
• 11 800 km

Bail de 48 mois / 0 \$ acompte

**426\$\*/mois**

**AVIATOR 2003**

• Moteur 4,0 l V6  
• 200 chevaux  
• 4 portes  
• 4 roues motrices  
• 11 800 km

Bail de 48 mois / 0 \$ acompte

**426\$\*/mois**

**AVIATOR 2003**

• Moteur 4,0 l V6  
• 200 chevaux  
• 4 portes  
• 4 roues motrices  
• 11 800 km

Bail de 48 mois / 0 \$ acompte

**426\$\*/mois**

**AVIATOR 2003**

• Moteur 4,0 l V6  
• 200 chevaux  
• 4 portes  
• 4 roues motrices  
• 11 800 km

Bail de 48 mois / 0 \$ acompte

**426\$\*/mois**

**AVIATOR 2003**

• Moteur 4,0 l V6  
• 200 chevaux  
• 4 portes  
• 4 roues motrices  
• 11 800 km

Bail de 48 mois / 0 \$ acompte

**426\$\*/mois**

**AVIATOR 2003**

• Moteur 4,0 l V6  
• 200 chevaux  
• 4 portes  
• 4 roues motrices  
• 11 800 km

Bail de 48 mois / 0 \$ acompte

**426\$\*/mois**

**AVIATOR 2003**

• Moteur 4,0 l V6  
• 200 chevaux  
• 4 portes  
• 4 roues motrices  
• 11 800 km

Bail de 48 mois / 0 \$ acompte

**426\$\*/mois**

### L'ÉVÉNEMENT

## OBTENEZ PLUS AVEC



**AUCUN PAIEMENT AVANT**

**2004**

**AUCUN PAIEMENT**

**AUCUN INTÉRÊT †**

sur les modèles sélectionnés

**OU**

**AUCUN PAIEMENT PENDANT 3 MOIS**

**ET OBTENEZ UN TAUX DE**

**0%**

**DE FINANCEMENT À L'ACHAT POUR UN MAXIMUM DE 48 MOIS †**

sur les modèles sélectionnés

**OU**

**ACHETEZ MAINTENANT ET NOUS PAIERONS LA TPS ††**

sur les modèles sélectionnés

**Garantie**

**Avantage Plus**

**5-5-5**

**KIA**

**LA MEILLEURE GARANTIE DE L'INDUSTRIE**

**GARANTIE DE BASE 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**

**Offre valable pour une période limitée chez votre concessionnaire Kia.**

**Albi le Géant Kia**  
Mascouche (450) 477-5550  
Kia de Granby  
Granby (450) 777-0332  
Kia Mario Blain  
McMasterville (450) 464-4551  
Kia St-Léonard  
St-Léonard (514) 256-1010

**Boisvert Kia**  
Blainville (450) 430-2223  
Gravel Kia  
St-Jean-sur-Richelieu (450) 347-2835  
Kia Montréal  
Montréal (514) 908-2300  
Kia Serge Morand  
St-Casimir (450) 635-4610

**Bourassa Kia**  
Laval (450) 669-7040  
Kia Grenville  
Grenville (819) 242-0115  
Kia Repentigny  
Repentigny (450) 657-1031  
Kia de Sherbrooke  
Rock-Forest (819) 965-7377

**Kia de Brossard**  
Brossard (450) 671-9050  
Joliette Kia  
S.C.B. Joliette (450) 752-1952  
Rive-Sud Kia  
Longueuil (450) 657-3000  
Kia Trois-Rivières  
Trois-Rivières (819) 375-7500

**Kia de Drummondville**  
Drummondville (819) 478-2655  
Kia LaTrelle  
Valleyfield (450) 470-1130  
Kia St-Eustache  
St-Eustache (450) 623-9004  
Kia Victoriaville  
Victoriaville (819) 758-2050

**Kia Gabriel**  
Dollard Des Ormeaux (514) 426-7777  
Kia Des Laurentides  
Lafontaine (450) 438-4438  
Kia St-Hyacinthe  
St-Hyacinthe (450) 774-3444  
Vie Marie Kia  
Montréal (514) 598-8800

**RIO S 2003**  
La quatre-portes qui vous en donne plus

Modèle LS illustré

PDSF : 12 350 \$\*\*

• Moteur 1,6 L DACT • Boîte manuelle à 5 vitesses • Deux coussins gonflables • AM/FM/CD stéréo • Poutrelles latérales d'impact en acier • Siège du conducteur avec support lombaire • Plus de 60 caractéristiques de série

**169\$\***

PAR MOIS/60 MOIS  
0 \$ DE COMPTANT  
0 \$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ  
FRAIS DE LIVRAISON ET DESTINATION INCLUS

OU 0 % DE FINANCEMENT À L'ACHAT ET AUCUN PAIEMENT PENDANT 3 MOIS

**SEDONA LX 2003**  
La mini-fourgonnette à l'indice de sécurité supérieur

Modèle EX illustré

PDSF : 24 995 \$\*\*

• Moteur 3,5 L V6 DACT • Boîte automatique à 5 vitesses • Climatisation avant et arrière • Régulateur de vitesse • Glaces, verrouillage de porte et rétroviseurs latéraux chauffants à commandes électriques • AM/FM/CD stéréo • Glaces opaques à l'arrière • Deux coussins gonflables • Dégivreur d'essuie-glaces • Deux portières coulissantes • Colonne de direction inclinable • Capacité de 7 places • 8 porte-tasses • Et plus

**259\$\***

PAR MOIS/48 MOIS  
AVEC SEULEMENT 3 850 \$ DE COMPTANT  
0 \$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OU 0 % DE FINANCEMENT À L'ACHAT ET AUCUN PAIEMENT PENDANT 3 MOIS

**RIO RX-V 2003**  
La cinq-portes dynamique et agréable à conduire

Modèle RX-V Commodité illustré

PDSF : 15 950 \$\*\*

**AVEC CLIMATISATION** • Moteur 1,6 L DACT • Boîte manuelle à 5 vitesses • AM/FM/CD stéréo • Roues en alliage de 14 po • Direction assistée • Phares antibrouillard • Alléon de hayon arrière • Complote-tours • Colonne de direction inclinable • Siège arrière rabattable partagé 60/40 • Cache-bagages • Siège du conducteur réglable en hauteur • Et plus

**189\$\***

PAR MOIS/60 MOIS  
AVEC SEULEMENT 1 195 \$ DE COMPTANT  
FRAIS DE LIVRAISON ET DESTINATION INCLUS  
0 \$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OU 0 % DE FINANCEMENT À L'ACHAT ET AUCUN PAIEMENT PENDANT 3 MOIS

**SPECTRA LS 2003**  
La compacte dotée de l'un des habitacles les plus spacieux

Modèle GSX illustré

PDSF : 16 795 \$\*\*

• Moteur 1,8 L DACT • Boîte manuelle à 5 vitesses • Glaces, verrouillage de porte et rétroviseurs latéraux chauffants à commandes électriques • Régulateur de vitesse • Deux coussins gonflables • Phares antibrouillard • Colonne de direction inclinable • Siège arrière rabattable partagé 60/40 • AM/FM/CD stéréo avec 6 haut-parleurs • Siège du conducteur réglable en hauteur • Coffre du conducteur avec support lombaire • Ouverture à distance du coffre

**199\$\***

PAR MOIS/60 MOIS  
AVEC SEULEMENT 1 695 \$ DE COMPTANT  
FRAIS DE LIVRAISON ET DESTINATION INCLUS  
0 \$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OU 0 % DE FINANCEMENT À L'ACHAT ET AUCUN PAIEMENT PENDANT 3 MOIS

**SORENTO LX 2003**  
Le tout nouveau véhicule utilitaire sport

Modèle EX illustré

PDSF : 29 995 \$\*\*

• Moteur 3,5 L V6 DACT • Boîte automatique à 4 vitesses • 4 roues motrices sur demande • Capacité de remorquage de 2 270 kg (5 000 lb) • Coussins gonflables avant et latéraux • Freins ABS • Roues en alliage de 16 po • Climatisation • Glaces, verrouillage de porte et rétroviseurs latéraux chauffants à commandes électriques • Régulateur de vitesse • AM/FM/CD stéréo avec 8 haut-parleurs • Glaces opaques à l'arrière • Galerie de toit • Phares antibrouillard à l'avant

**329\$\***

PAR MOIS/48 MOIS  
AVEC SEULEMENT 2 250 \$ DE COMPTANT  
0 \$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OU 2,9 % DE FINANCEMENT À L'ACHAT

**MAGENTIS LX 2003**  
La luxueuse berline redessinée

Modèle SE-V6 illustré

PDSF : 21 895 \$\*\*

• Moteur 2,4 L DACT • Boîte Steptronic à 4 vitesses • Deux coussins gonflables avec détecteur de présence pour passager • Climatisation • Glaces et verrouillage de porte à commandes électriques • Rétroviseurs électriques chauffants • AM/FM/CD stéréo • Régulateur de vitesse • Colonne de direction inclinable • Siège arrière rabattable partagé 60/40 • Siège du conducteur réglable en hauteur

**249\$\***

PAR MOIS/48 MOIS  
AVEC SEULEMENT 2 250 \$ DE COMPTANT  
0 \$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

OU 0 % DE FINANCEMENT À L'ACHAT ET AUCUN PAIEMENT PENDANT 3 MOIS

**D'autres options de location et de financement sont offertes. Pour tous renseignements, passez chez un concessionnaire.** \* Nos programmes de location-bail sont établis, sur approbation du crédit, par Services Financiers de Kia Canada, et sont applicables aux modèles présentés : Rio S 2003 (R05413), Spectra LS 2003 (S154K3), Rio RAV 2003 (R05223), Sedona LX 2003 (SD7523), Sorento LX 2003 (SR7513) et Magentis LX 2003 (MS7413). Durée de location-bail de 60 mois applicable au Rio S 2003 (R05413), Spectra LS 2003 (S154K3) et Rio RAV 2003 (R05223) et durée de location-bail de 48 mois applicable au Sedona LX 2003 (SD7523), Sorento LX 2003 (SR7513) et Magentis LX 2003 (MS7413), avec taux de financement annuels respectifs de 2,64 %, 2,52 %, 2,85 %, 2,94 %, 4,83 % et 2,03 %, et versement initial ou équivalent d'échange de 0 \$, 1 195 \$, 3 850 \$ et 2 250 \$. Versement du premier mois de 169 \$, 199 \$, 189 \$, 259 \$, 329 \$ et 249 \$, plus frais de livraison et destination de 0 \$, 0 \$, 0 \$, 1 085 \$ et 930 \$ et frais d'acquisition de 350 \$ exigibles à la livraison. Obligation totale de location-bail pour les modèles présentés est basée sur un prix de détail suggéré du fabricant (PDSF) de 12 350 \$, 16 795 \$, 15 950 \$, 24 995 \$, 29 995 \$ et 21 895 \$, et se chiffre respectivement à 10 140 \$, 13 635 \$, 12 555 \$, 16 282 \$, 20 042 \$ et 14 202 \$. L'option d'achat à la fin de la location-bail est évaluée à 4 301,20 \$, 5 441,00 \$, 5 883,60 \$, 10 570,20 \$, 13 767,40 \$ et 8 842,25 \$, taxes en sus. Le kilométrage alloué pour la location-bail est de 20 000 km/an (d'autres forfaits sont offerts) avec un supplément de 0,10 \$ par kilomètre excédentaire. \*\* PDSF : Sorento LX 2003 à partir de 29 995 \$, Rio S 2003 à partir de 12 350 \$, Rio RAV 2003 à partir de 15 950 \$, Spectra LS 2003 à partir de 16 795 \$, Sedona LX 2003 à partir de 24 995 \$ et Magentis LX 2003 à partir de 21 895 \$. Les plaques, immatriculation, assurances, frais de livraison et destination, et taxes sont en sus, à moins d'indication contraire. Le PDSF des modèles présentés figure ci-dessus. Les plaques, immatriculation, assurances, frais de livraison et destination, et taxes ne sont pas compris dans le PDSF à moins d'indication contraire. Les prix peuvent être modifiés sans préavis. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer les véhicules à prix inférieur. Un taux de financement à l'achat de 0 % ou 2,9 % (variable en fonction du modèle des véhicules) s'applique pour une période maximale de 36 ou 48 mois (variable en fonction du modèle des véhicules). Toutes les options de financement à l'achat excluent les frais de livraison et destination, plaques, assurances, frais d'administration et taxes applicables. † Exemple de financement à l'achat : pour un montant de 10 000 \$ à un taux de financement à l'achat de 0,0 % par année, pour une durée de 60 jours, le versement mensuel est de 0 \$, le coût d'emprunt pour les premiers 60 jours est de 0 \$, et le montant total dû après les 60 jours est encore de 10 000 \$. †† Exemple de financement à l'achat pour un montant de 10 000 \$ à un taux de financement de 0,0 %, avec des versements mensuels de 277,78 \$/208,33 \$ pour une durée de 36/48 mois, le coût d'emprunt est de 0 \$ pour un engagement de 10 000 \$, et le montant total dû après les 11 mois est encore de 10 000 \$, à un taux de financement de 7,9 %, donne des versements mensuels de 245,66 \$ pour une durée de 48 mois, le coût d'emprunt est de 1 695,68 \$ pour un engagement de 10 000 \$. ††† Offre : Achetez maintenant et nous paierons la TPS + s'applique seulement aux achats au comptant conu et payés intégralement le jour de la transaction. Offre ne s'applique pas aux achats avec financement. Un rabais de 7 % sera accordé selon le PDSF. Le versement mensuel et le coût d'emprunt varient selon le montant de l'emprunt, la durée du prêt et le versement initial/équivalent d'échange. Certaines restrictions peuvent s'appliquer. † Les modèles présentés sont légèrement différents des modèles illustrés. †† Résultats des tests de la NHTSA (National Highway Traffic Safety Administration). Pour tous renseignements, visitez www.nhtsa.dot.gov/ncap. Pour tous renseignements, consultez votre concessionnaire Kia participant. Offre d'une durée limitée. KIA est une marque de commerce de Kia Motors Corporation.

*La Presse*  
10 février 2003

Page 10 manquante

*La Presse*  
10 février 2003

Page 11 manquante

| DOSSIER |

# Un Québécois chez Volvo

Simon Lamarre est designer en chef de studio chez Volvo, à Göteborg, en Suède

NADINE FILION  
collaboration spéciale

SOYONS UN PEU chauvins et fiers que l'intérieur du nouvel utilitaire de Volvo, le XC90, soit le fruit du travail d'un Québécois. À peine 34 ans, et déjà Simon Lamarre occupe le poste de designer en chef de studio chez Volvo, à Göteborg, en Suède. Il est actuellement chargé du développement de la nouvelle plateforme P1, un projet d'envergure qui donnera naissance d'ici deux ans aux remplaçantes des S40 et V40.

Qu'est-ce qui a bien pu conduire Simon Lamarre en terre scandinave ? La réponse fuse, instantanée : « Une belle Suédoise de six pieds ! »

C'est dans un camp pour enfants en Suisse, où il a travaillé à l'été de 1989, que Simon Lamarre a fait la rencontre d'Annette. Le coup de foudre allait changer la vie de celui qui terminait ses études en design environnemental à l'Université du Québec à Montréal. Auparavant, le natif de Sainte-Thérèse avait complété des études en sciences pures au collège Jean-de-Brébeuf.

Tout de noir et de gris vêtu, Simon Lamarre, de passage à Montréal il y a quelques semaines, avait presque l'air d'un curé — d'un jeune curé. Mince et ténébreux, les yeux noirs perçants, il raconte ses premiers moments — difficiles — en Suède, en 1990. « C'était la récession et je n'avais pas d'emploi. Ah, que l'amour a ses raisons... » Côté dépaysement, il lui a fallu repasser : « La nature ressemble beaucoup à celle du Québec. Sauf qu'à la saison froide, il neige à peine. On a plutôt droit à du vent



Photo PIERRE CÔTÉ, La Presse

Simon Lamarre est actuellement chargé du développement de la nouvelle plateforme P1, un projet d'envergure qui donnera naissance d'ici deux ans aux remplaçantes des S40 et V40.

et de la pluie, et il n'y a pas beaucoup de lumière. Je déteste les hivers suédois, je n'ai pas encore appris à vivre avec ! »

Un premier boulot l'attend chez Saab, l'autre constructeur automobile suédois. Pendant trois ans et demi, Simon Lamarre crée des maquettes. « Mais je ne sentais pas qu'il y avait là pour moi des possibilités de développement. » Mars

1995, il fait son entrée chez Volvo.

Celui qui peut se vanter d'être parfaitement trilingue (français, anglais et suédois) nous a raconté son métier : « Si le dessin en demeure l'outil principal, les ordinateurs ont pris le dessus. Les logiciels nous permettent de travailler plus rapidement et plus efficacement, notamment en créant une image virtuelle de la voiture. Comme dans

un film de science fiction, nous enfilons des lunettes 3D et tout d'un coup, nous nous mettons à tâtonner à l'aveuglette. On dit qu'une image vaut mille mots, imaginez une animation : ça vaut des millions. »

Interrogé sur les tendances, Simon Lamarre pousse un soupir mi-exaspéré, mi-moqueur. « Voilà LA question... En fait, nous n'essayons pas de suivre la mode, parce que la

mode change. Nous voulons plutôt créer quelque chose d'unique, d'intemporel et de fonctionnel. Le design scandinave est dénudé, il se débarrasse du superflu. »

Pour Simon Lamarre, aujourd'hui père d'un garçon de cinq ans et de jumelles de deux ans, il faut vivre en Suède pour en comprendre la société. « La philosophie est relativement simple, mais difficile à expliquer. Tout tourne autour du souci et du respect de l'individu. J'ai l'avantage d'être un étranger : là où les Suédois tiennent ça pour acquis, je vois immédiatement les différences. »

Mais qu'on soit designer automobile en Suède, en Australie, en Asie ou en Amérique, une chose demeure : « Il nous faut savoir dessiner des hamburgers ! Le style de vie des gens nous y oblige. Si McDonald devait changer la taille de ses gobelets, toute l'industrie automobile serait dans le trouble ! Il faudrait refaire les lignes de production ! »

Interrogé sur les conseils à offrir à ceux qui souhaitent suivre ses pas, Simon Lamarre répond : « Allez chercher une formation en design de transport ; plusieurs écoles dans le monde en proposent. Obtenez la meilleure formation possible, mais préparez-vous à travailler fort. Ayez la tête dure. Les meilleures occasions arrivent plus tard : soyez acharnés, persévérants. Ne lâchez jamais. »

C'est sans prétention que le Québécois admet être fier de son cheminement de carrière. Mais il en veut encore plus : « Je ne veux pas stagner, j'espère pouvoir encore grandir dans mon métier. Je reviendrai vous en parler dans quelques années... »

# Pierre Gagnon, grand patron de Mitsubishi en Amérique

NADINE FILION  
collaboration spéciale

LES ÉTÉS de sa jeunesse, Pierre Gagnon les a passés à travailler dans les mines de Timmins. Aujourd'hui, le franco-ontarien dirige les opérations de Mitsubishi pour l'Amérique.

À 14 ans, Pierre Gagnon était abonné non pas aux *Automobile Magazine* et *Car and Driver* mais bien... au *Fortune Magazine*. « Je rêvais de devenir le président d'une importante entreprise. Après mon secondaire, j'ai choisi d'aller en commerce alors que mes amis se dirigeaient en ingénierie ou en droit. »

Pendant quatre ans, il fréquente l'Université d'Ottawa. Chaque été le retrouve, aux cotés de son père, dans les sous-sols de sa ville natale. Dur labeur, que celui de mineur. « Mais cela a constitué une excellente motivation pour retourner à l'école et finir mon éducation. »

Après sa graduation, en 1978, Pierre Gagnon est pressenti par plusieurs compagnies. « J'étais bilingue, je détenais donc un net avantage. J'ai opté pour l'industrie automobile. J'espérais y travailler pendant deux ans avant de fonder ma propre compagnie. Je voulais être concessionnaire... »

La vie en a décidé autrement. Après 18 ans chez GM — il a notamment participé au lancement canadien de Saturn —, l'Ontarien a fait le grand saut chez Mitsubishi, aux États-Unis, il y a six ans. Déménageant ses pénates et sa petite famille (marié à Denyse, il a deux enfants, Chantal, 17 ans, et Philippe, 13 ans), il s'installe à Irvine, en Californie. « Depuis que j'ai quitté Timmins, c'est la première fois que j'habite cinq ans d'affilée au même endroit. C'est merveilleux... »

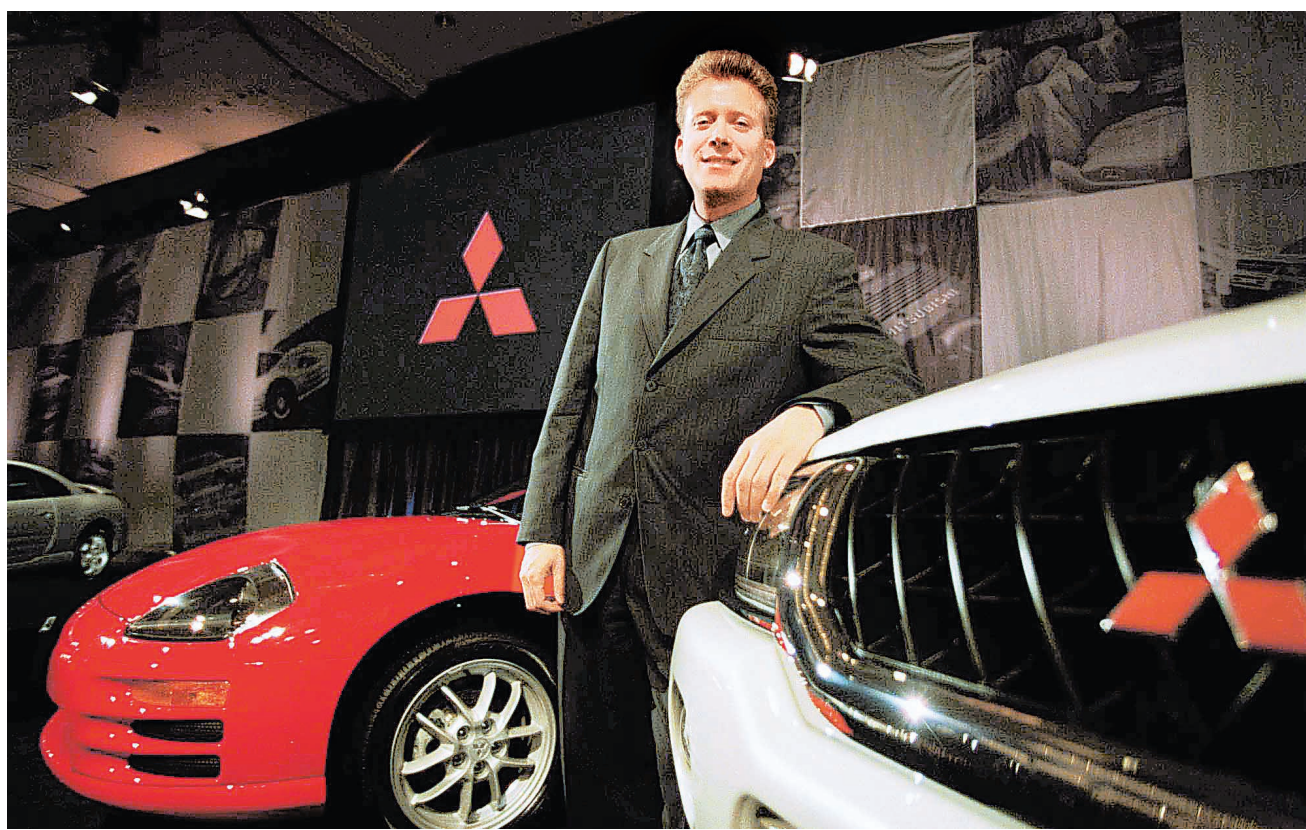


Photo PC

« Je rêvais de devenir le président d'une importante entreprise, de dire le franco-ontarien Pierre Gagnon. Après mon secondaire, j'ai choisi d'aller en commerce alors que mes amis se dirigeaient en ingénierie ou en droit. »

Pour le Canadien, sa nouvelle terre d'adoption est un vrai paradis. « La première fois que j'y ai mis les pieds, en 1995, j'en ai profité pour prendre des petites vacances avec ma femme. J'ai alors dit que j'aimerais beaucoup travailler pour une compagnie dont le siège social serait établi en Californie. M'y voilà maintenant et j'adore. Les communautés ethniques y sont très diversifiées, le *trend setting* est à son plus fort... et les hivers sont moins rigoureux ! »

Par les temps qui courent, Pierre Gagnon n'a pas que l'entrée en scène canadienne de Mitsubishi comme préoccupation. Il vient en

effet d'être nommé à la tête de Mitsubishi, qui s'est réorganisée en une seule entité pour l'Amérique. Dire que la plupart des constructeurs japonais placent un des leurs à la tête de leur division nord-américaine...

« Au marketing dont je me chargeais auparavant, j'ajoute dorénavant la recherche et le développement, ainsi que les opérations manufacturières. Le fait d'avoir regroupé tous ces éléments sous le même chapeau nous permettra de mieux planifier à long terme. Sur tout, notre voix se fera plus forte au Japon. »

Et de la voix, il en faudra, si l'on

juge par les objectifs que se fixe le nouveau grand patron (voir autre texte). Entre temps, quelques moments de loisir lui permettent de savourer la vie de famille à la sauce californienne. « Il y a deux semaines, mon fils voulait faire du surf. J'avais moi-même prévu une journée de golf — un de mes sports favoris, avec le tennis — mais j'ai décidé de l'accompagner. J'ai survécu ! En fait, surfer est moins difficile que je ne l'aurais cru, mais j'avoue avoir quelques égratignures aux jambes... »

Des mines de Timmins au surf californien, voilà un parcours qui n'est pas banal !

## Des ventes record pour Mitsubishi

SUR LE MARCHÉ canadien depuis septembre, Mitsubishi affirme avoir connu les meilleurs 120 premiers jours de tous les constructeurs automobiles au pays depuis 20 ans.

Le constructeur japonais a enregistré des ventes de 3223 véhicules pour les mois de septembre, octobre, novembre et décembre, soit 2690 voitures et 533 utilitaires.

Ces chiffres sont néanmoins inférieurs de 35 % aux prévisions des dirigeants canadiens. Ces derniers avaient en effet prédit, lors du lancement en septembre dernier, que 5000 transactions auraient été réalisées avant la fin de l'année.

Pierre Gagnon ne s'inquiétait pas outre mesure. « N'oubliez pas que nous avons fait notre entrée au Canada avec six mois d'avance sur notre plan. Il faut laisser le temps au réseau de concessionnaires de s'installer. »

Les objectifs pour 2003 demeurent donc les mêmes : des ventes de 20 000 véhicules. À la gamme actuelle, viendront s'ajouter au fil des mois le nouvel utilitaire intermédiaire Endeavor, la Lancer Sportback, la nouvelle génération de la berline intermédiaire Galant, ainsi qu'une autre berline, plus luxueuse, la Diamante.

— Nadine Filion  
collaboration spéciale

**Camry 2003**

**LOCATION = 1<sup>ER</sup> VERSEMENT GRATUIT  
ACHAT = AUCUN VERSEMENT AVANT 90 JOURS**

**Sienna 2003**



**259\$**/mois\*

**STE-THÉRÈSE  
BLAINVILLE TOYOTA**



\* Bail 48 mois, Camry modèle BE32KPA, acompte de 5 003 \$ ou échange équivalent. Sienna modèle ZF19CSBA, acompte de 4 856 \$. Toutes taxes en sus. Ce programme achat/location s'applique aussi à nos modèles RAV-4 et Highlander 2003.

L'engagement d'un achat sans tracas  
120, boul. Desjardins Est, Sainte-Thérèse (450) 435-3685  
blainvilletoyota@videotron.net



**279\$**/mois\*

**fier**  
TOYOTA  
Jusqu'à 1000\$  
de remise pour  
les diplômés

| DOSSIER |

# Madame la directrice, Anne Bélec

**BENOIT CHARETTE**  
collaboration spéciale

ÂGÉE DE MOINS de 40 ans, Anne Bélec occupe déjà un poste très important au sein de la Ford Motor Company, à Detroit. Depuis juin 2002, elle est directrice nord-américaine des prévisions des ventes et de la distribution du produit. Son équipe participe à la planification de la production chaque mois dans les différentes usines canadiennes, américaines et mexicaines de Ford.

« Je suis le lien entre le marché et la production. À la fin de chaque mois, nous analysons le marché et nous nous posons les questions suivantes : quelle part de marché avons-nous obtenue ? Quel est notre volume de vente ? Nous avons un groupe qui s'occupe de l'allocation aux concessionnaires et nous établissons l'horaire de production pour chacune des usines. »

Mais le travail ne s'arrête pas là. L'équipe d'Anne Bélec s'occupe

aussi de la distribution du produit chez le concessionnaire. Un gros morceau, avoue Anne Bélec. Son service s'occupe également de tout ce qui gravite autour du produit, comme la formation, la technologie, l'Internet, et il est constamment à la recherche de nouvelles méthodes pour aller chercher un peu plus de part de marché chaque mois.

Pour en arriver à un poste aussi stratégique, Mme Bélec a dû accomplir une multitude de tâches au sein de la grande famille de Ford. « Je possède une feuille de route assez typique de la majorité des gens qui occupent un poste de cadre supérieur chez Ford », dit-elle. La philosophie du géant américain encourage les futurs directeurs à connaître le mieux possible l'entreprise sous toutes ses coutures.

C'est ainsi qu'Anne Bélec, depuis son arrivée chez Ford en 1985, a occupé plus d'une dizaine de postes différents, tant au siège social canadien, à Oakville, qu'au Québec, avant de gagner Detroit en

1993. De la publicité, au marketing, aux ventes en passant par le crédit, les pièces et la distribution. « L'expérience multidisciplinaire est très importante dans le domaine automobile, poursuit Anne Bélec, car tous les secteurs sont étroitement liés les uns aux autres. Si vous prenez une décision aux ventes, il y a des répercussions sur le marketing, les finances, la publicité. »

« Et malgré les nombreux déménagements, le changement de tâche, l'expérience dans chaque volet de l'industrie est souvent trop brève. Je suis une fonceuse de nature et ce qu'on appelle dans le milieu des affaires un agent de changement. Ford a beaucoup utilisé mon aptitude à débarquer dans un département et à jeter un regard neuf. J'ai très souvent redressé une situation difficile avec un taux de réussite élevé. C'est aussi cela qui pourrait expliquer un assez grand nombre de mutations. Lorsque ma mission était accomplie, on m'assignait une autre mission dans un autre service. »

Où cette Québécoise de Rouyn-Noranda se voit-elle dans quelques années ? « J'aimerais bien diriger les opérations pour Ford dans un autre pays », déclare-t-elle.



Depuis juin 2002, Anne Bélec est directrice nord-américaine des prévisions des ventes et de la distribution chez Ford, à Detroit.

## Soyez prêts pour l'hiver

**Forester X 2003**

Traction intégrale à prise constante

- Freins ABS aux 4 roues
- Transmission manuelle à 5 rapports
- Coussins gonflables avant (SRS) et latéraux
- Appuis-tête « sécurité active » (sièges avant)
- Climatiser
- Système d'entrée sans clé à distance
- Verrouillage des portes et lève-glaces électriques
- Moteur 2,5 litres, 165 ch.
- Régulateur de vitesse



**329\$\***  
plus encore... /mois

**Outback 2003**

Familiale

**0\$** dépôt de sécurité

Sécuritaire, spacieuse et performante



Traction intégrale à prise constante

- Moteur 2,5 litres, 165 ch • Climatiser
- Freins ABS aux 4 roues
- Stéréo AM/FM, lecteur de CD, 4 haut-parleurs
- Transmission automatique, 4 vitesses
- Et PLUS ENCORE...

**349\$\***  
/mois

VENEZ NOUS VOIR À NOS NOUVEAUX LOCAUX.



**REPENTIGNY SUBARU**

Les spécialistes de la traction intégrale

575, rue Notre-Dame, Repentigny  
**(514) 891-9950**  
[www.subarurepentigny.com](http://www.subarurepentigny.com)

\*\* Transport et préparation inclus \* Paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois. Versement initial de 3895 \$ ou échange équivalent. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurances et taxes en sus. Allocation 20 000 km par année, 08¢ du km excédentaire. Sous réserve d'approbation du crédit. Les modèles illustrés peuvent différer. Pour plus d'informations, voyez votre concessionnaire Subaru Repentigny.

« Sans l'ombre d'un doute l'une des meilleures voitures de sa catégorie... » Benoît Charette et Nadine Filion, *Annuel de l'automobile 2003*



**A4 1.8T**

Seule la performance dicte sa conduite.

Faites-vous plaisir. Venez l'essayer.

Moteur turbocompressé de 1,8 litre et 170 ch • Boîte de vitesses à variation continue multitrónica<sup>MC</sup>, pour une puissance plus souple et efficace • Suspension avant à quatre bras issue de la course Technologie moteur à cinq soupapes, pour une plus grande efficacité et un meilleur rendement

Taux de financement annuel de 1,9%<sup>†</sup> offert à l'achat de tout nouveau modèle 2003.

LOCATION DE

**399\$**  
PAR MOIS\*

**AUTOMOBILES LAUZON**  
2435, boulevard Chomedey  
Laval (QC)  
(450) 688-1120  
[www.lauzon.qc.ca](http://www.lauzon.qc.ca)

**AUTO STRASSE INC.**  
5905, autoroute Transcanadienne  
Saint-Laurent (QC)  
(514) 748-6961  
[www.autostrasse.com](http://www.autostrasse.com)

**LES AUTOMOBILES POPULAR**  
5441, rue Saint-Hubert  
Montréal (QC)  
(514) 274-5471  
[www.popular.qc.ca](http://www.popular.qc.ca)

**LES AUTOMOBILES NIQUET**  
1905, boulevard Sir Wilfrid Laurier  
Saint-Bruno (QC)  
(450) 653-1553  
[www.niquet.com](http://www.niquet.com)

**PARK AVENUE AUDI**  
8755, boulevard Taschereau  
Brossard (QC)  
(450) 445-4811  
[www.parkavenuevw-audi.com](http://www.parkavenuevw-audi.com)

**AVANTAGE AUDI :**  
SERVICES D'ENTRETIEN  
PÉRIODIQUE SANS FRAIS  
PENDANT  
**4 ANS**  
OU 80 000 KM

† Financement au taux annuel de 1,9% offert aux acheteurs admissibles par Audi Finance pour un contrat de 48 mois sur tous les véhicules d'année-modèle 2003 livrés à partir des stocks du concessionnaire. Exemple de financement : Un montant de 20 000 \$ au taux d'intérêt annuel de 1,9% correspond à un versement mensuel de 850 \$ pendant 24 mois. Coût d'emprunt de 397 \$, pour une obligation totale de 20 397 \$. Les mensualités et le coût d'emprunt varieront en fonction de la durée, du montant emprunté et de l'acompte ou de l'échange. Livraison avant le 4 mars 2003. Demandez les détails à votre concessionnaire. \*Taux de location fermé offert par Audi Finance chez les concessionnaires participants. Location de 36 mois au taux annuel de 6,72%, avec acompte de 5 483 \$ ou échange équivalent, dépôt de garantie remboursable de 450 \$, première mensualité de 398,98 \$ et frais de transport de 555 \$. Obligation totale découlant du bail : 14 363,28 \$. Montant dû au début du bail : 6 886,98 \$. Montant calculé en fonction du PDSF de la Audi A4 1.8 T berline 2003 de 34 155 \$, incluant la boîte de vitesses multitrónica. Autres options en sus. Immatriculation, taxes, inspection de pré-livraison, assurances et frais administratifs y inclus les frais d'inscription, jusqu'à 46 \$, au Registre des droits personnels et réels mobiliers en sus. Livraison avant le 4 mars 2003. Frais de 0,20 \$/km pour le kilométrage supérieur à 20 000 km par an assumés par le locataire. Contribution du concessionnaire requise pouvant modifier la transaction finale négociée. « Audi », « A4 » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « multitrónica » est une marque de commerce de AUDI AG. « Suivre, jamais. » est une marque de commerce de Audi of America, Inc. « Avantage Audi » est une marque de service de Audi of America, Inc. © Audi Canada 2003. Pour en savoir plus sur Audi, composez le 1 800 367-AUDI ou visitez-nous à l'adresse [audi.canada.ca](http://audi.canada.ca)

**FORD TAURUS 1993-1995**

Ford Taurus



**Forces**

- > Ligne réussie
- > Performances
- > Conduite confortable

**Faiblesses**

- > Fiabilité discutable
- > Moteur 3,0 L poussif
- > Freinage médiocre
- > Suspension trop souple

**Garantie d'origine entre 1993 à 1995**

- > Garantie générale de 3 ans / 60 000 km
- > 3 ans / 60 000 km sur la corrosion

**Profil de la clientèle cible**

- > Hommes 75% / femmes 25%
- > Âge moyen : 57 ans
- > Marié : 84%
- > Revenu annuel moyen : 62 000\$

**Valeur sur le marché pour une Ford Taurus de 1993 à 1995**

1993	Neuve	90 000 km	180 000 km	225 000 km
GL	18 295\$	3 300\$	2 600\$	1 800\$
LX	21 195\$	4 500\$	3 800\$	3 000\$
SHO (man)	28 595\$	7 700\$	6 600\$	5 700\$
GL familiale	9 695\$	3 500\$	2 800\$	2 000\$
LX familiale	22 695\$	5 000\$	4 300\$	3 500\$

1994	Neuve	80 000 km	160 000 km	200 000 km
GL	19 279\$	4 000\$	3 300\$	2 500\$
LX	24 289\$	6 600\$	5 100\$	3 900\$
SHO (man)	31 195\$	8 000\$	6 600\$	5 600\$
GL familiale	19 279\$	4 000\$	3 300\$	2 500\$
LX familiale	24 289\$	6 600\$	5 100\$	3 900\$

1995	Neuve	70 000 km	140 000 km	175 000 km
GL	20 895\$	4 900\$	4 200\$	3 300\$
SE	23 495\$	6 000\$	5 100\$	4 000\$
LX	23 995\$	6 000\$	5 100\$	4 000\$
SHO (man)	31 095\$	10 200\$	9 100\$	8 000\$
GL familiale	20 895\$	4 900\$	4 200\$	3 300\$
LX familiale	23 995\$	6 000\$	5 100\$	4 000\$

Source: Guide d'évaluation Hebdo

**Campagnes de rappel**

- > L'écrou du support de montage inférieur arrière du faux cadre peut se corroder et se briser parce qu'il est exposé au sel routier. (1992-93)
- > Les supports de carrosserie dans les coins arrière du faux-châssis qui soutient le moteur et la boîte de vitesses peuvent se détacher à cause de la corrosion des plaques de retenue du support inférieur. (1992-93-94)
- > Gel du conduit d'étanchéité du câble de régulateur de vitesse par temps froid. (1991-95)
- > Circuit électrique défectueux. (1994-95)
- > Surchauffe du système d'alimentation électrique des phares pouvant occasionner une panne. (1993-95)
- > Il se peut que les ressorts à boudin avant brisent s'ils sont corrodés et comportent de petites fissures transversales. (1993)
- > Moteur de ventilateur défectueux pouvant causer une panne. (1995)
- > Vice de fabrication du ventilateur du moteur. (1994-95)

Source: Transport Canada

**Coût des principales pièces de remplacement**

Ailes avant : 278\$	Filtre à air : 15\$
Alternateur réusiné : 287\$	Filtre à essence : 60\$
Amortisseur arrière : 98\$	Filtre à l'huile : 7\$
Pare-chocs arrière : 615\$	Freins avant (plaquettes) : 85\$
Cardan (extérieur) : 185\$	Phares avant (2) : 300\$
Démarrateur réusiné : 340\$	Ampoule de phare avant : 9\$
Disques de freins avant : 255\$	Silencieux d'origine : 310\$
	Coussin gonflable : 800\$

Source: CAA-Québec

**VOITURES D'OCCASION**

# À vos risques et périls

**BENOIT CHARETTE**  
collaboration spéciale

CHAQUE SEMAINE, quand vient le moment de décider quelle voiture passera au peigne fin, je regarde de près la liste des rappels de Transport Canada et les bulletins de service des manufacturiers. Franchement, avec près de 15 rappels entre 1992 et 1995 et autant de bulletins de service, les chances d'acquérir une bonne Taurus d'occasion sont très minces. Mais ce qui est le plus surprenant, c'est que, durant cette période, la Ford Taurus était la voiture la plus vendue en Amérique du Nord.

L'histoire de la Taurus commence en décembre 1985, alors que la voiture est offerte en version berline et familiale. Cette voiture intermédiaire est offerte avec deux motorisations : un 4-cylindres de 2,5 litres et un V6 3,0 litres. Ce der-

nier prendra ensuite le relais du premier comme mécanique offerte en série, épaulé par un V6 de 3,8 litres à partir de 1988. Suivra, un an plus tard, la version SHO (Super High Output), fortement assaisonnée par un V6 3,0 litres 24 soupapes de 220 chevaux préparé par Yamaha.

Durant les six premières années de son existence, le succès de la Taurus a littéralement bouleversé le marché des voitures intermédiaires. Sa ligne intemporelle, son format pratique et son prix abordable formaient une combinaison gagnante. Comme il est toujours risqué de changer une formule gagnante, les ingénieurs ont privilégié le raffinement (et près de 650 millions \$US) plutôt que le changement pour la nouvelle cuvée, en 1992.

La seconde génération proposait une silhouette amincie, une meil-

leur suspension et des moteurs plus raffinés. La version de base était alors mue par un V6 de 3,0 litres de 140 chevaux. Offert en option, le V6 de 3,8 litres affichait la même puissance avec un couple plus généreux, mieux adapté au remorquage. Pour ce qui est de la SHO, il s'agissait d'un modèle à part entière, équipé d'une boîte manuelle à cinq rapports et d'un moteur que Yamaha avait dû brider à 220 chevaux en raison du châssis peu rigide de la Taurus. Côté sécurité, le coussin gonflable de série côté conducteur faisait partie de la liste des options, tout comme les quatre freins à disques avec ABS.

En tournant la clé, on comprend pourquoi la Taurus est depuis longtemps la coqueluche des compagnies de location d'autos. En plus d'offrir un bon équilibre, elle est facile à conduire et tous les gabarits de conducteurs seront à l'aise derrière le volant.

Le freinage spongieux et peu efficace est un défaut récurrent sur la deuxième génération de Taurus. Pour agrémenter vos promenades, le moteur de 3,8 litres est hautement recommandé, en raison d'un manque de souffle de la motorisation de base. L'expérience derrière le volant de la SHO est toute autre : avec un 0-100km/h sous la barre des huit secondes et des pointes à plus de 200 km/h, il faut garder les yeux sur l'odomètre car bien souvent on roule à 140-150 km/h sans même le réaliser — ce qui n'est certes pas désagréable, mais très dommageable pour un permis de conduire...

Deux points à considérer : lors de fortes accélérations, il y a un effet de couple qui fait valser la voiture ; de plus, la suspension, mieux calibrée pour les longs trajets d'autoroute, pêche par sa souplesse sur les chemins sinueux et les routes en lacets. Pour le reste, le confort,

la musicalité de ce V6 musclé et le côté pratique ne sont pas négligeables. Cette fois, le freinage est efficace, mais la pédale très dure demande qu'on appuie avec fermeté. Si vous optez pour une version SHO, tournez-vous vers la transmission automatique, beaucoup moins rétive que la manuelle.

Comme je l'ai mentionné plus haut, la Taurus et son clone, la Mercury Sable, jouissent d'une réputation peu enviable au chapitre de la fiabilité. Entre vous et moi, je regarderais plutôt du côté d'une Honda Accord, d'une Toyota Camry ou d'une Nissan Maxima bien avant de considérer une Taurus. Mais si le hasard en place une sur votre chemin, assurez-vous de faire une inspection minutieuse de tout le véhicule. Et si vous me donnez le choix, j'opterais pour une version familiale avec le moteur de 3,8 litres ou la version SHO, en raison de sa conduite plus sportive.

**PROFITEZ VITE DE NOTRE  
ÉVÉNEMENT RÉOLUTIONS DU  
NOUVEL AN SI VOUS AVEZ RÉSOLU  
DE POSSÉDER UNE LEXUS.**

Les taux de financement attrayants de l'événement Résolutions du Nouvel An rendent cette superbe berline sport plus irrésistible que jamais. En ce moment même, vous pouvez vous offrir des performances de haut niveau et une tenue de route exceptionnelle au taux modique de 4,9 %. L'équipement de série de la IS 300 inclut : boîte manuelle sport à 5 vitesses, jantes en alliage de 16 po, phares à décharge à haute intensité avec mise à niveau automatique et système audio de 240 watts à 8 haut-parleurs avec radio AM-FM et lecteur de CD. Alors pourquoi attendre une année de plus avant de vous glisser au volant d'une Lexus ? Pour contacter un concessionnaire Lexus ou en savoir plus : 1 800 26-LEXUS • www.lexus.ca

**L'ÉVÉNEMENT LEXUS DU NOUVEL AN**

À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION. 



**LA LEXUS IS 300**

TAUX DE FINANCEMENT : 4,9 %  
Terme : de 24 à 60 mois

Taux annuel de financement de 4,9 % de Toyota Crédit Canada Inc. (TCCI) s'appliquant à un terme de 24 à 60 mois pour une Lexus IS 300 2003 neuve. Exemple de financement : 30 000 \$ au taux annuel de 4,9 %, soit 563 \$ par mois pendant 60 mois. Coût de l'emprunt : 3 780 \$ pour une obligation totale de 33 780 \$. PDSF de la Lexus IS 300 2003 : 37 775 \$ (groupe «A»). Frais de transport, de préparation, d'immatriculation et taxes en vigueur en sus. Voyez le concessionnaire Lexus le plus proche pour plus de détails. Cette offre expire le 28 février 2003. Le modèle montré peut être doté d'équipement en option.

CAA-QUÉBEC

# Trois aides pour la conduite hivernale

De nos jours, les automobilistes peuvent affronter avec plus de sérénité des conditions routières difficiles grâce aux différents types de systèmes à quatre roues motrices, à l'antipatinage et à l'antidérapage.

Grosso modo, on peut dire qu'il existe trois types de systèmes à quatre roues motrices. La traction intégrale, le système sur demande et le système avec boîtier de transfert. Avec un système de traction intégrale, le couple du moteur est transmis aux quatre roues en permanence. Selon le type de traction intégrale, la distribution du couple entre les roues avant et arrière peut varier à l'infini ou être fixe. Parmi les constructeurs dont au moins certains véhicules ont la traction intégrale, citons Audi, Subaru, Porsche, BMW, Mercedes, Volkswagen et Toyota.

Le système sur demande utilise généralement un viso-coupleur ou un système similaire pour faire parvenir du couple aux roues non motrices lorsque les roues motrices patinent et donc demandent de l'aide pour faire bouger le véhicule. Dans le cas d'une traction, ce sont les roues arrière qui reçoivent du couple tandis que dans le cas d'une propulsion, ce sont les roues avant qui sont alimentées lorsque celles de l'arrière patinent. Le Honda CR-V, le Ford Escape, le Mazda Tribute et l'Acura MDX font partie des tractions tandis que le Ford Explorer, le Nissan Pathfinder, le Chevrolet Blazer et le Jeep Grand Cherokee font partie des propulsions.

Avec le système comportant un boîtier de transfert, le conducteur doit choisir entre les différents modes de transfert du couple. Autrefois, c'était fort simple puisqu'il n'y

avait que trois possibilités : deux roues motrices, 4X4 High et 4X4 Low. Pour utiliser les modes 4X4, il faut être sur une surface glissante sinon les composantes du système vont souffrir. Aujourd'hui, plusieurs véhicules possèdent, en plus des modes mentionnés, un mode automatique qui envoie du couple aux roues avant lorsque celles de l'arrière patinent ou un mode traction intégrale qui transmet en permanence du couple aux quatre roues. Le système du Chevrolet Blazer et celui du Ford Explorer sont du type automatique tandis que celui du Toyota Sequoia est une traction intégrale.

### Contrôle de la traction

Sous des appellations aussi diverses que contrôle de la traction, antipatinage ou traction asservie, on retrouve un système destiné à empêcher ou à diminuer le patinage des roues motrices. Afin de concilier puissance et traction les ingénieurs font appel, encore une fois, à l'électronique. En fait, ils mettent à contribution le système antiblocage en l'utilisant pour contrôler le patinage des roues motrices. En plus de l'ABS, les ingénieurs emploient un système pour diminuer la puissance du moteur selon les besoins.

Lorsqu'une roue commence à patiner, le système applique les freins à cette roue pour empêcher un patinage excessif et transmet la puissance à l'autre roue. Si deux roues

patinent, le système applique les freins aux deux roues tout en tolérant un patinage pouvant varier de 8 à 15 % environ. Enfin, dans certaines voitures, si le système est en fonction pour plus de trois secondes, le module de contrôle du moteur coupe l'arrivée d'essence à un cylindre ; le système peut même cesser d'alimenter jusqu'à quatre cylindres pour un V8. Cela minimise le stress sur les freins, le moteur et la transmission pendant une utilisation prolongée du système. Un autre système contrôle le patinage uniquement en diminuant la puissance envoyée aux roues motrices. Certains systèmes provoquent des vibrations de la pédale d'accélération pour permettre au conducteur de prendre pleinement conscience de la perte d'adhérence des roues motrices. Dans certains véhicules, l'antipatinage est en fonction en tout temps alors que, dans d'autres, il cesse de fonctionner lorsque la vitesse est supérieure à 40, 50 ou 70 km/h, ce qui n'est pas l'idéal, surtout avec des véhicules puissants.

### L'antidérapage

Dernier cri de la technologie automobile, le système antidérapage fonctionne en analysant la direction du véhicule par rapport à l'axe central vertical de la voiture et de la position du volant. Dès qu'il détecte du sousvirage, il freine la roue arrière intérieure et lors du survirage, il freine la roue avant extérieure. Dans les deux cas il peut également couper l'alimentation en essence.

Tous les systèmes mentionnés plus haut sont efficaces à condition de respecter les lois de la physique. Et le meilleur allié qu'on peut leur fournir afin qu'ils puissent travailler le plus efficacement possible ce sont quatre pneus d'hiver.

## Le parc automobile de Tito est à vendre

Agence France-Press

BELGRADE — Une Rolls Royce de 1960 et cinq luxueuses Mercedes ayant appartenu au président de la Yougoslavie communiste, Josip Broz Tito, ont été récemment mises en vente, selon l'agence Tanjug.

Le prix de base de la Rolls Royce — modèle Phantom 5 — et de ses quelque 600 pièces détachées a été fixé à 12 millions de dinars, soit plus de 300 000 \$CAN. Une vente aux enchères sera prochainement organisée par le ministère de la Défense de la Yougoslavie, a indiqué l'agence.

Une offre de départ concernant deux Mercedes blindées devrait être établie à 800 000 \$ pour chacun des véhicules, a précisé le ministère.

Les candidats intéressés pourront également s'approprier quelques motos BMW datant de 1974 et qui appartenaient autrefois à la garde d'élite de Tito, ou encore un certain nombre de voitures de luxe qui constituaient autrefois le parc automobile de l'ancien dirigeant yougoslave.

En 1991, le Monténégro avait vendu le célèbre yacht, *Galeb*, de Tito pour un montant de 2,1 millions \$US à un homme d'affaires américain.

La mort de Tito, en 1980, devait marquer le début de la désintégration de la Yougoslavie communiste, qui a volé en éclats lors des conflits armés durant les années 1990.

## SPÉCIAUX DÉBUT D'ANNÉE SURPLUS D'INVENTAIRE PRIX IMBATTABLES

Comptant	Paiement mensuel	<b>Sentra 2003</b>
0 \$	243 \$	
995 \$	219 \$	
1995 \$	198 \$	

**Financement** à partir de **1,8%**

**219 \$\*** Par mois

**Ø** dépôt de sécurité Transport & préparation INCLUS

**324-7777** **645-0333**

**Gabriel**

\* Sentra XE 2003 CALGS3-BK00, location 48 mois, comptant 995 \$, 24 000 km/an, taxes et immatriculation en sus. 7010, boul. Henri-Bourassa Est, Anjou 12260, rue Sherbrooke Est, Pointe-aux-Trembles

## CONCORDIA AUTO

### Ø PAIEMENT Ø INTÉRÊT PENDANT 12 MOIS SUR NOS VÉHICULES

CHRYSLER

Jeep

Dodge

**CONCORDIA AUTO**

6464, boul. Henri-Bourassa Est, Montréal

Tél.: (514) 324-9100

www.concordiaauto.com

CINQ ÉTOILES

3110863A

## SATISFACTION TOTALE



### Honda blainville

### Honda Ile Perrot

**RACHAT DE BAIL** AVANT TERME

Peu importe où vous avez loué votre véhicule «DE TOUTES MARQUES», nous pouvons RACHETER VOTRE BAIL avant terme et vous pouvez ainsi profiter de nos nouvelles offres AUJOURD'HUI!

**CONSULTEZ NOS EXPERTS-CONSEILS**

**CIVIC BERLINE DX 2003**



**VALEUR PLUS** POUR **24 \$** ou **1 600 \$** CIVIC DXG

CLIMATISEUR • AM/FM/CD • DÉVERROUILLAGE À DISTANCE

**0 \$** DÉPÔT DE SÉCURITÉ

**0 \$** COMPTANT DISPONIBLE

MOTEUR DE 1,7 LITRES À SACT, 16 SOUPAPES

RADIO AM/FM • 4 HAUT-PARLEURS

ANTIVOL IMMOBILISATEUR

96 000 KM INCLUS

**16 000 \$** ou **198 \$**

**PAYONS le MAXIMUM** POUR VOTRE **ÉCHANGE**

TOUTES MARQUES ACCEPTÉES!

**CIVIC COUPÉ DX 2003**



**VALEUR PLUS** POUR **28 \$** ou **2 400 \$** CIVIC COUPÉ LX

CLIMATISEUR • CD 8 HAUT-PARLEURS • FREINS ABS • DÉVERROUILLAGE À DISTANCE • GR. ÉLECTRIQUE

APPUI-ETREUILLES • BARRIS STABILISATRICE • SIÈGE SPORT

**0 \$** DÉPÔT DE SÉCURITÉ

**0 \$** COMPTANT DISPONIBLE

MOTEUR DE 1,7 LITRES À SACT, 16 SOUPAPES

RADIO AM/FM STÉRÉO / 4 HAUT-PARLEURS

ANTIVOL IMMOBILISATEUR

96 000 KM INCLUS

**16 000 \$** ou **198 \$**

**DERNIÈRE CHANCE!** FINANCEMENT ACHAT **4,8%**

24 À 60 MOIS SUR TOUTES NOS CIVIC COUPÉ 2002

**ACCORD BERLINE DX 2003**



**Nouvelle entièrement redessinée**

**0 \$** DÉPÔT DE SÉCURITÉ

**0 \$** COMPTANT DISPONIBLE

CLIMATISEUR SANS CFC

RADIO AM/FM/CD

MOTEUR VTEC DE 2,3 L, 160 CH.

GR. ÉLECTRIQUE

ANTIVOL IMMOBILISATEUR

96 000 KM INCLUS, ET PLUS

**23 800 \$** ou **298 \$**

**VÉHICULES USAGÉS "CERTIFIÉS"**

**2 MILLIONS EN INVENTAIRE**

JAPONAIS, CORÉENS & AMÉRICAINS

**CIVIC SIR 2002**



**0 \$** DÉPÔT DE SÉCURITÉ

**0 \$** COMPTANT DISPONIBLE

CLIMATISEUR SANS CFC

RADIO AM/FM/CD, 6 HAUTS-PARLEURS

MOTEUR VTEC 160 CH.

TOUT OUVRIER ÉLECTRIQUE

GR. ÉLECTRIQUE

96 000 KM INCLUS

**25 500 \$** ou **288 \$**

**0 \$** COMPTANT DISPONIBLE

Véhicules Neufs Démonstrateurs et Usagés

**CR-V 4X4 LX 2003**



**VALEUR PLUS** POUR **18 \$** ou **1 800 \$** CR-V EX

CD 6 DISQUES • GLACES TEINTÉES • JANTES • MIROIRS CHAUFFANTS

**0 \$** DÉPÔT DE SÉCURITÉ

**0 \$** COMPTANT DISPONIBLE

CLIMATISEUR SANS CFC

FREINS ABS

MOTEUR DE 2,4 LITRES, 160 CH.

GR. ÉLECTRIQUE

MOTEUR AM/FM CASSETTE

ROUES STYLISÉES DE 15 PO

**27 100 \$** ou **338 \$**

**Semaine Essai-Routier de la toute nouvelle gamme Honda 2003**

**PILOT 4X4 2003**



**0 \$** DÉPÔT DE SÉCURITÉ

**0 \$** COMPTANT DISPONIBLE

CLIMATISEUR

MOTEUR 240 CH.

GR. ÉLECTRIQUE

8 PASSAGERS

96 000 KM INCLUS

**41 000 \$** ou **498 \$**

\* Location de 48 mois taxes en sus, comptant ou échange, équivalent Civic Berline DX 2003 (17465), DXG (16555) OS comptant disponible, Civic Coupé DX 2003 (20005), LX (21005) OS comptant disponible, Civic SIR 2003 (60305) OS comptant disponible, Accord Berline 2003 (99335) OS comptant disponible, CRV LX 2003 (39605), CRV EX (39605) OS comptant disponible, Pilot 4x4 2003 (64105) OS comptant disponible, 96 000 km inclus. Photos à titre de référence et valeur résiduelle garantie. Détails sur place. † Transport et préparation en sus (8205), enregistrement, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus.

**Honda Ile Perrot** 40, boul. Don Quichotte, Ile Perrot www.hondaileperrot.com 514.453.8416 1800.453.8416

**Honda Blainville** 700, boul. Curé-Labelle, Blainville www.hondablainville.com 450.435.1122 514.875.1920

**HONDA**

# Les Automobiles Popular inc.



**A4 CVT à partir de 33 600 \$\***  
**Financement à partir de 1,9 %**

\* Taxes, transport, préparation et frais d'acquisition en extra  
 Photo à titre indicatif seulement.

(514) 274-5471 5441, rue Saint-Hubert  
 Montréal (Québec)  
 H2J 2Y4  
 www.popularaudi.com



EN ROULANT



Photo Toyota

La FXS, de Toyota, un concept de voiture sport haute performance.

Un pur roadster

TOYOTA CANADA a dévoilé à Toronto la semaine dernière la FXS (Future Experimental Sports car), un concept de voiture sport haute performance.

des équilibrent l'avant et l'arrière. Le centre de gravité est très bas pour garantir la stabilité qu'exige une voiture que l'on peut pousser aux limites de l'adhérence.

Le fini lustré de l'extérieur est complété par un poste de pilotage simple, sans le moindre superflu. L'intérieur bleu lunaire est mis en valeur par un éclairage bleuté.

sole — sont strictement consacrés à l'information nécessaire à la conduite.

La FXS à propulsion arrière est dotée d'un moteur V8 VVT-i de 4,3 litres à 32 soupapes emprunté au Lexus cabriolet sport SC 430. La puissance est transmise par une toute nouvelle boîte manuelle séquentielle à six vitesses commandée par des touches montées au volant, dans le plus pur style Formule 1.

EN VOYAGE AVEC VOUS
Les mercredi et samedi dans La Presse
VACANCES VOYAGE

AUTOBAINES
7 jours consécutifs pour seulement 36,95 \$\*
1,76 \$\* par ligne additionnelle par jour
LES PETITES ANNONCES
La Presse cyberpresse.ca
987-VENDU sans frais 1 866 987-VENDU

Ford LINCOLN BRAULT
(514) 990-6115 (450) 671-6115
Focus LX 2003 neuve, 4 portes 14 995\$

Taurus LX 2003 neuve, 4 portes 24 995\$
NE PAYEZ RIEN AVANT 2004

Escape 2003 neuf, régulateur de vitesse, antivol périmétrique 24 995\$

Ecoline E350 "Cargo" 2003 neuf, moteur diesel, climatiseur 35 995\$

Véhicules automobiles

511 CAMIONS 4X4, FOURGONNETTES
511 CAMIONS 4X4, FOURGONNETTES
550 AUTOMOBILES
550 AUTOMOBILES
550 AUTOMOBILES
550 AUTOMOBILES
550 AUTOMOBILES
550 AUTOMOBILES
550 AUTOMOBILES
550 AUTOMOBILES
550 AUTOMOBILES

Le guide des concessionnaires du Grand-Montréal
ACURA DE LAVAL
MERCEDES-BENZ
AUTRES
AUTRES
La Capitale locations lutex
Porsche
Toyota
Swedish Auto centre
Suzuki
Mercedes-Benz
Nissan
Toyota
Lexus
Infiniti
Honda
Subaru
Mazda

Retrouvez d'autres Petites annonces, dans l'édition régulière de La Presse d'aujourd'hui

# NOUS AVONS REMPORTÉ LA PALME MAIS VOUS POUVEZ EMPORTER LE PRIX.

LOUEZ POUR  
**199\$**

PAR MOIS/48 MOIS  
1990 \$ COMPTANT\*\*  
LANCER ES 2003  
AVEC BOÎTE MANUELLE  
ET GROUPE PRIVILÈGE



ASSOCIATION DES JOURNALISTES  
AUTOMOBILE DU CANADA

**Lancer ES 2003, à partir de 15 997 \$\***

- Moteur de 2 L de série
- Rétroviseurs extérieurs à commande électrique de série
- Chaîne audio de 140 W et lecteur CD de série

**VOICI LA LANCER :  
VOITURE CANADIENNE DE L'ANNÉE DANS LA  
CATÉGORIE « MEILLEURE NOUVELLE VOITURE ÉCONOMIQUE<sup>††</sup> ».**

LOUEZ UNE NOUVELLE  
MITSUBISHI 2003

**0 0 0**

PAIEMENT DÉPÔT DE PREMIER  
COMPTANT SÉCURITÉ PAIEMENT\*



**Montero Sport ES 2003, à partir de 32 497 \$\***

- Transmission intégrale • V6 de série
- Vitres et blocage de portes à commande électrique de série
- Chaîne audio de 140 W et lecteur CD de série • Climatiseur de série



**Galant DE 2003, à partir de 23 097 \$\***

- Vitres et blocage de portes à commande électrique de série
- Climatiseur de série • Boîte automatique de série



**Meilleur achat  
selon Consumers Digest<sup>††</sup>**

**Eclipse RS 2003, à partir de 23 857 \$\***

- Vitres et blocage de portes à commande électrique de série
- Climatiseur de série • Roues en alliage de série
- Chaîne audio de 140 W de série

LOUEZ POUR  
**299\$**

PAR MOIS/48 MOIS  
3990 \$ COMPTANT\*\*



**Outlander LS AWD 2003, à partir de 26 757 \$\***

- VUS • Boîte Sportronic<sup>™</sup> • Banquette arrière 60/40
- Régulateur de vitesse de série
- Blocage de portes et vitres à commande électrique de série

**MITSUBISHI  
MOTORS**

**réveillez vos sens**

[mitsubishicars.ca](http://mitsubishicars.ca) 1 888 57-MITSU

Boucherville Mitsubishi  
1541, rue Ampère  
Boucherville  
450-449-3344

Brossard Mitsubishi  
8500, boul. Taschereau ouest  
Brossard  
450-923-5222

Gabriel Mitsubishi  
4550, boul. St-Jean  
Dollard-des-Ormeaux  
514-695-7777

Laval Mitsubishi  
650, boul. St-Martin est  
Laval  
450-629-6262

Albi Mitsubishi  
3604, Blériot  
Mascouche  
450-474-1111

Cité Mitsubishi  
2350, chemin Manella  
Montréal  
514-735-3700

Trois-Rivières Mitsubishi  
3095, boul. St-Jean  
Trois-Rivières  
819-377-3301

\*Les prix indiqués sont les prix de détail suggérés par Mitsubishi Motor Sales du Canada. Les concessionnaires peuvent vendre moins cher. \*\*Offre de location de 199 \$ par mois pour 48 mois valable seulement pour la Lancer ES A10 M/T, et de 299 \$ par mois pour 48 mois valable seulement pour l'Outlander LS AWD A11. Comptant ou reprise de 1990 \$ pour la Lancer ES A10 M/T et dépôt de sécurité de 250 \$ ; de 3990 \$ pour l'Outlander LS AWD A11 et dépôt de sécurité de 350 \$ exigibles. Taux d'emprunt annuels : 2,4 % pour la Lancer ES A10 M/T et 3,45 % pour l'Outlander LS AWD A11. Coût total de location de la Lancer ES A10 M/T : 9 552 \$ et de l'Outlander LS AWD A11 : 14 352 \$. Allocation de 25 000 km/an, 8¢ par km excédentaire. L'offre de location ne peut être jumelée à aucune autre offre. †Offre 0-0-0 valable seulement pour les locations de 24, 36 ou 48 mois de nouvelles voitures 2003 financées par Services de financement automobile Primus dans le cadre du programme Signez et conduisez de Mitsubishi. \*\*†/†Permis, immatriculation, assurance, taxes, carburant et frais d'examen ou de livraison additionnels, ou coûts de fin de bail tels les coûts d'usure et de kilométrage en sus. Frais de transport de 895 \$ pour Lancer/Eclipse/Galant et de 995 \$ pour Outlander/Montero Sport en sus. L'offre s'applique uniquement aux clients au détail au Canada, sauf ceux de la C-B. Les conditions et la disponibilité peuvent varier et l'offre annulée en tout temps. D'importantes restrictions s'appliquent, tous ne seront pas admissibles et le client devra signer un contrat et prendre livraison d'un véhicule en stock chez un concessionnaire avant le 28/02/03. Détails chez les concessionnaires participants. ††Lancer ES : Nommée voiture canadienne de l'année dans la catégorie meilleure nouvelle voiture économique par l'Association des journalistes automobile du Canada (AJAC). Le sceau BEST BUY est une marque déposée de Consumers Digest Inc., utilisée sous licence.



Née sous une forme conceptuelle il y a quatre ans, la RX-8 arrivera dans les salles d'exposition des concessionnaires au printemps. La direction canadienne de Mazda estime qu'elle trouvera quelque 700 preneurs d'ici la fin de la présente année.

| MAZDA RX-8 |

# Vive la différence?

Descendante d'une lignée réputée, la RX-8 est originale avec son moteur à piston rotatif. Il y a aussi ses portes arrière s'ouvrant en sens inverse, une fois les portes avant ouvertes. Un concept qui séduit de plus en plus les constructeurs (Saturn Quad Coupe, Honda Element et, dit-on, une future Audi). Le pari de Mazda est audacieux, mais la véritable question est : qu'est-ce que c'est, si ce n'est ni un coupé sport, ni une berline familiale ?



ÉRIC LEFRANÇOIS  
BANC D'ESSAI

collaboration spéciale  
eric.lefrancois@lapresse.ca

Présentée sous la forme d'une étude conceptuelle (RX-Evolv) au salon de Tokyo 1999, la RX-8 connaîtra sous peu les joies de la grande série. Dans sa forme définitive, cette Mazda ne manque pas de saveur. Les immenses roues et les porte-à-faux réduits donnent à la RX-8 un aspect à la fois élancé et agressif. Une déception, une seule, l'aspect bon marché des « treillis » latéraux derrière les ailes avant.

Avant d'aller plus loin, précisons que Mazda déclinera ce « coupé quatre-portes » en deux versions dès le printemps prochain. La première, la plus abordable, offre moins de chevaux-vapeur (210 chevaux au lieu de 250) et une boîte automatique (quatre rapports seulement !) doublée d'un mode ma-

nuel avec commandes au volant. Ce modèle d'entrée de gamme sera vraisemblablement proposé pour un peu moins de 36 000 \$. La seconde version, pour quelques milliers de dollars de plus, proposera une version plus performante du moteur à piston rotatif, une transmission manuelle à six rapports et une suspension aux réglages plus sportifs (lire : barres stabilisatrices plus grasses).

Contrairement à nombre de voitures sport, la RX-8 n'est pas égoïste et ne néglige nullement les aspects pratiques sur l'autel du style. Ainsi, on retrouve des rangements dans les portières avant, dans la console centrale et derrière les dossiers des baquets.

Quant au coffre, auquel on accède par un couvercle à l'ouverture assez étroite, il est suffisamment gourmand pour avaler deux sacs de golf et une poignée de balles... À noter aussi qu'une ouverture a été pratiquée entre les baquets arrière pour permettre le transport de longs objets, des skis par exemple. C'est mieux qu'une 350Z, mais moins qu'une Audi A4 (voir le tableau comparatif).

On se glisse sans peine dans les baquets avant de la RX-8. Généreusement galbés, ils assurent un con-

fort et un maintien acceptables. Même si un repose-pied suffisamment large et plat a trouvé une place contre le puits de roue avant gauche, on se désole — pour s'offrir une position de conduite taillée sur mesure — que cette Mazda soit dotée d'une colonne de direction qui ne pivote qu'en hauteur.

Le tableau de bord est assez classique pour une sportive (mais est-ce une sportive ?), si ce n'est que l'indicateur de vitesse (difficile à consulter) est encastré à l'intérieur du compte-tours et que, contrairement aux autres jauges, il est gradué sous une forme digitale. Les matériaux respirent la qualité et leur assemblage est soigné. Seules touches d'originalité : un dessin des évidements des appuis-tête et du pommeau du levier de vitesses qui rappelle la forme triangulaire d'un piston rotatif.

Assez compacte, la RX-8 est, contre toute attente, en mesure d'accueillir quatre personnes sous son toit. À l'arrière, elle offre plus de dégagement pour les épaules qu'une Audi A4 et pratiquement autant d'espace pour les jambes qu'une Classe C de Mercedes. Au-delà des chiffres, mentionnons que les places arrière de cette Mazda ne procurent pas le même confort que les deux berlines précitées. En fait, il est tout aussi difficile d'y accéder que de s'en extraire et ce, malgré l'absence de pied milieu (de piliers B, si vous préférez) et des portières arrière qui s'ouvrent en opposition. À qui la faute ? Aux ingénieurs qui ont sans doute oublié que nous n'avions pas tous des talents de contorsionnistes ou encore moins le physique d'un enfant. Au moins, auraient-ils pu permettre aux dossiers des deux baquets de s'escamoter (seul celui du passager avant le fait) et de les doter d'un mécanisme qui leur aurait permis de revenir à leur position initiale.



Instrumentation passablement complète, thème du piston rotatif savamment répété, l'habitacle de la RX-8 est invitant.

CE QU'IL FAUT RETENIR

Marque	Mazda
Modèle	RX-8
Fourchette de prix	35 000\$ à 39 000\$ *
Prix du modèle essayé	39 000\$ *
Lieu d'assemblage	Japon
Garantie de base	3 ans/ 60 000 km (assistance routière comprise)
Chez les concessionnaires	printemps
Site Internet	www.mazda.ca (site bilingue)
Concurrentes	une berline (Audi A4) ou un coupé (Nissan 350Z)?
* Estimation	

NOUS AIMONS

- Sonorité et souplesse du rotatif
- Style original et audacieux
- Qualité de la fabrication

NOUS AIMONS MOINS

- Manque cruel de couple
- Personnalité mal définie (sportive ou familiale?)
- Accessibilité aux places arrière



## A4 1.8T 2003

Une image vaut mille mots. Alors, cessez de lire pour quelques instants et admirez longuement la splendide Audi A4 2003. Ne vous fiez pas à nos qualificatifs flatteurs : agile, raffinée, élégante, sportive. Jugez par vous-mêmes. C'est la seule façon de comprendre vraiment pourquoi cette voiture est tout simplement géniale. Les éloges les plus dithyrambiques ne décriront jamais le plaisir d'une randonnée sur une belle route sans fin.

# 399\$\*

/mois



\* Location 36 mois à 399 \$ par mois  
Comptant de 5 450 \$ ou échange  
Dépôt de garantie remboursable de 450 \$  
Première mensualité de 399 \$  
Frais de transport de 555 \$  
Audi A4 1.8 T berline 2003  
Boîte de vitesse Multitronic  
Autres options en sus  
Immatriation, taxes, inspection de pré-livraison et assurances en sus  
Frais de 20 \$ pour le kilométrage supérieur à 20 000 km/année

**Le centre Audi Lauzon** 2435, boulevard Chomedey, Laval Tél. : (450) 688-1120

# Compacte, mais gourmande

LE RESSERREMENT des normes antipollution avait, croyait-on, eu raison du moteur rotatif. C'était mal connaître les sorciers d'Hiroshima (siège social de l'entreprise) qui, financés par Ford, son actuel propriétaire, ont planché sur une nouvelle génération de moteur à piston rotatif, baptisée du nom de Renesis (contraction de Rotary Engine et Genesis).

Présenté il y a près de huit ans, le concept Renesis est passablement différent du glouton moteur rotatif qui logeait sous le capot de la défunte RX-7. D'une part, il n'est pas suralimenté par un turbocompresseur (« mais la possibilité existe toujours », explique l'un des motoristes de Mazda) et, d'autre part, il comporte des lumières latérales dédoublées qui permettent de supprimer les pertes de gaz imbrûlés ou de lumières d'admission périphériques. C'est un peu technique tout ça, mais l'important est de retenir que ce moteur consomme moins d'essence (environ 20 % que son ancêtre) et pollue moins.

Cela dit, le Renesis est aussi non

seulement plus compact et plus léger que la précédente génération de moteurs à piston rotatif développée par Mazda, mais il tourne aussi beaucoup plus vite. En effet, son régime de rotation a grimpé, passant de 7000 à 9000 tours-minute. Et surveillez bien l'aiguille du compte-tours puisque celle-ci atteint la zone rouge en un rien de temps et qu'une fois atteinte, le rupteur se charge de couper les « vivres » au moteur pour éviter tout surrégime. Si la RX-8 monte en régime avec entrain, on ne peut en dire autant des reprises tellement elles sont mollassonnes, obligeant constamment à descendre un ou deux rapports de la boîte de vitesse pour donner « un coup de fouet ». Par chance, la commande de boîte est agréable à utiliser, même si certains lui reprocheront une grille assez serrée et un sixième rapport placé un peu en retrait, de sorte qu'on confond parfois quatrième et sixième.

À défaut d'être très alerte sur le plan des reprises, le moteur rotatif peut, en raison de son faible encombrement, s'asseoir en position centrale pour une répartition des

masses pratiquement parfaite. Ça paraît. La RX-8 se laisse conduire (ou piloter, c'est selon) avec beaucoup d'aisance et aussi bien sur le très exigeant circuit américain de Laguna Seca que sur le ruban d'asphalte qui délimite le territoire californien de l'océan Pacifique, les deux terrains d'essais prévus lors de sa présentation à la presse spécialisée. La direction à assistance électrique est d'une précision étonnante et en dépit de quelques points durs ressentis lors de manœuvres rapides, c'est tout bon.

Stable, la RX-8 ne se laisse pas incommoder par le vent qui se met en travers de sa route et affiche un comportement légèrement sous-vireur si on enfiler les courbes serrées sans trop forcer (c'est plus sécurisant pour la majorité des automobilistes). Mais à fond la caisse, le survirage revient au galop. Pas assez sportive pour inquiéter une 350 Z et pas suffisamment fonctionnelle pour inquiéter une Audi A4, la RX-8 est difficile à classer selon les standards actuels. Et c'est sans doute là l'un de ses plus précieux attributs : être différente. Tout simplement.



Le moteur Renesis ne pèse que 125 kg. Il est composé de quatre pièces au lieu, à titre d'exemple, de 40 pour un 4 cylindres 2 litres.

## SURVOL TECHNIQUE > MAZDA RX-8

Moteur	rotatif de 1,3 litre
Puissance	250 chevaux à 8500 tr/mn.
Couple	159 li-pi à 5500 tr/mn.
Transmission de série	manuelle à six rapports
Transmission optionnelle	aucune
Mode	roues arrière motrices
Poids (kg)	1340 kg
Rapport poids-puissance	5,36
Accélération 0-100 km/h (sec.)	7,3*
Consommation moyenne (L / 100 km)	11,3
Capacité du réservoir d'essence (litres)	60
Essence recommandée	super
Direction	crémaillère à assistance électrique
Rayon de braquage (mètres)	10,6
Suspension (av / arr)	indépendante / indépendante
Freins (av / arr)	disque / disque (ABS de série)
Pneus (av / arr)	225 / 45HR18


## FACE À FACE

INCLASSABLE ?	Mazda RX-8	Nissan 350-Z	Audi A4
Empattement / longueur (mm)	2700 / 4425	2649 / 4310	2650 / 4547
Largueur / hauteur (mm)	1770 / 1340	1816 / 1315	1766 / 1428
Banquette arrière	oui	non	oui
Volume utilitaire* (L)	215,2	192,6	380

\* Banquette arrière rabattue



La RX-8, une sportive qui s'apprécie en famille.



## SUZUKI REMPORTE LA MEILLEURE COTE DE SÉCURITÉ AU TEST DE COLLISION... DEUX FOIS !! C'EST VRAI.

### SUZUKI AERIO FASTBACK 2003

MEILLEUR CHOIX  
INSTITUT D'ASSURANCE  
POUR LA SÉCURITÉ ROUTIÈRE



**AWD**

TRACTION INTÉGRALE  
MEILLEUR PRIX AU CANADA

À partir de **16 195 \$\***

ou LOCATION<sup>+</sup> à partir de **199 \$** par mois sur 48 mois transport et préparation inclus

Traction intégrale à partir de

**20 195 \$\***

ou LOCATION<sup>+</sup> à partir de **247 \$** par mois sur 48 mois transport et préparation inclus

### SUZUKI XL-7 V6 2003

MEILLEURE COTE  
INSTITUT D'ASSURANCE  
POUR LA SÉCURITÉ ROUTIÈRE



À partir de **26 995 \$\***

ou LOCATION<sup>+</sup> à partir de **299 \$** par mois sur 48 mois transport et préparation inclus

**0 % FINANCEMENT À L'ACHAT DISPONIBLE**



**C'EST VRAI**

L'INSTITUT D'ASSURANCE POUR LA SÉCURITÉ ROUTIÈRE A DÉCERNÉ LA MEILLEURE COTE AU TEST DE COLLISION FRONTALE À 64 KM/H À L'AERIO DE SUZUKI ET AU XL-7 DE SUZUKI.

VOUS SEREZ ENCORE PLUS ÉTONNÉ EN VISITANT VOTRE CONCESSIONNAIRE SUZUKI OU LE [WWW.SUZUKI.CA](http://WWW.SUZUKI.CA)

**LANGEVIN SUZUKI**  
St-Eustache (450) 623-6431  
**SUZUKI DE LAVAL**  
Laval (450) 882-4000  
**ST-HUBERT SUZUKI**  
St-Hubert (450) 676-0239

**VILLE-MARIE SUZUKI**  
Montréal (514) 598-8666  
**CONCEPT SUZUKI**  
Granby (450) 372-2007  
**JOLIETTE SUZUKI**  
Joliette (450) 755-1055

**LACHUTE SUZUKI**  
Chatham (450) 562-0262  
**PARCOURS SUZUKI**  
Lafontaine (450) 438-3528  
**REPENTIGNY SUZUKI**  
Repentigny (450) 585-9950

**LONGUEUIL SUZUKI**  
Longueuil (450) 670-5708  
**GROUX LABELLE SUZUKI**  
St-Agathe (819) 326-1615  
**HYMUS SUZUKI**  
Dorval (514) 685-5370

**NAPIERVILLE SUZUKI**  
Napierville (450) 245-0606  
**CARON SUZUKI**  
Valleyfield (450) 371-8511  
**SUZUKI ST-HYACINTHE**  
St-Hyacinthe (450) 774-1332

**G/S SUZUKI**  
Shawinigan (819) 539-5438  
**ESTRIE SUZUKI**  
Rock Forest (819) 564-1600  
**LASALLE SUZUKI**  
LaSalle (514) 368-8277

**GATINEAU SUZUKI**  
Gatineau (819) 643-4341  
**CARREFOUR SUZUKI**  
Ste-Rose, Laval (450) 625-1114  
**VISION SUZUKI**  
Victoriaville (819) 758-6461

**4 ROUES SUZUKI**  
Hull (819) 771-1900  
**PARENT SUZUKI**  
Drummondville (819) 478-8181  
**LAROCHELLE SUZUKI**  
Cap-de-la-Madeleine (819) 375-7111

\*Les P.D.S.M. pour l'Aerio Fastback S TM 2003, l'Aerio Fastback S TA AWD 2003 et le XL-7 JX TM 2003 (« les modèles annoncés ») ne comprennent ni le transport et la préparation (995 \$), ni les taxes, ni l'immatriculation, ni l'assurance. Les concessionnaires participants peuvent vendre moins cher. l'offre d'une durée limitée de Crédit Suzuki Canada s'adresse aux particuliers admissibles à la location d'une Suzuki 2003. Coût de location basé sur un terme de 48 mois pour des mensualités de 199 \$/247 \$/299 \$ par mois (créance de location totale de 11 377,13 \$/13 634,02 \$/19 246,22 \$). Le taux annuel de financement est de 2,9 %/2,9 %/4,9 % avec une limite de kilométrage de 80 000 km (0,08 \$/km additionnel) et un acompte de 1 900 \$/1 875 \$/4 975 \$ pour les « modèles annoncés ». La première mensualité et le dépôt de sécurité de 250 \$/300 \$/350 \$ sont requis en début de bail. La location des « modèles annoncés » comprend le transport et la préparation (995 \$). Les taxes, l'immatriculation, l'assurance et les frais d'acquisition sont en sus. Les concessionnaires participants peuvent offrir un tarif de location moindre; ils possèdent également les conditions additionnelles, les détails et les options de rachat à la fin du bail de location. †Le financement à l'achat Suzuki est disponible auprès de la Banque de la Nouvelle-Écosse ou de Crédit Suzuki Canada, à concurrence du prix d'achat complet de tout nouveau modèle Suzuki 2003 disponible. Les mensualités varient selon le montant emprunté. Le financement à l'achat à un taux d'intérêt annuel de 0 % est offert pour des termes allant jusqu'à 36 mois. Exemple : pour un emprunt de 10 000 \$ à un taux de financement annuel de 0 %, les mensualités seront de 278 \$ pour 36 mois. Le coût d'emprunt sera de 0 \$ et la créance totale de 10 000 \$. Des taux de financement spéciaux pour des termes allant jusqu'à 60 mois sont également disponibles. Voyez un concessionnaire participant pour tous les détails. Transport et préparation (995 \$), taxes, immatriculation et assurance en sus. \*Les offres d'achat et de location s'adressent pour une période limitée aux clients admissibles au crédit (S.A.C.). Elles ne peuvent être combinées à d'autres offres d'achat ou de location. Voyez un concessionnaire participant pour tous les détails. Les véhicules peuvent différer de l'illustration.

8107327A

3110335





**ELLES SONT ÉTERNELLES.**

**CES OFFRES NE LE SONT PAS.**

Louez le Jeep Liberty 2003 pour

**299\$<sup>†</sup>**  
par mois.

Location de 48 mois.  
Comptant initial de 3 425 \$  
ou échange équivalent.  
Transport inclus.

Ou choisissez  
**0%\***

de financement  
à l'achat jusqu'à 36 mois.

**0\$**

DÉPÔT DE  
**SÉCURITÉ SUR TOUTES  
LES LOCATIONS<sup>†</sup>**  
**PLUS!**  
NOUS PAYONS VOTRE  
PREMIER VERSEMENT  
MENSUEL À L'ACHAT  
OU À LA LOCATION.<sup>††</sup>

Louez le Jeep Grand Cherokee  
Laredo 2003 pour

**409\$<sup>†</sup>**  
par mois.

Location de 48 mois.  
Comptant initial de 5 615 \$  
ou échange équivalent.  
Transport inclus.

Ou choisissez  
**0%\***

de financement  
à l'achat jusqu'à 48 mois.

**Jeep Liberty 2003**



**Équipé comme suit:**

- Transmission manuelle ultra-robuste à 5 vitesses
- Sacs gonflables avant nouvelle génération
- Freins à disque aux 4 roues
- Système 4RM Command-Trac<sup>MD</sup>
- Télédéverrouillage
- Rétroviseurs extérieurs repliables à commande électrique
- Roue de secours plein diamètre

**Jeep Grand Cherokee Laredo 2003**



**Équipé comme suit:**

- Moteur 6-l de 4 L Power Tech
- Boîte de transfert Select-Trac<sup>MD</sup> 4RM en prise maintenue
- Lève-glaces, rétroviseurs et verrouillage à commande électrique
- Climatisation
- Système antidémarrage Sentry Key<sup>MD</sup>
- Radio AM/FM avec lecteur de CD

La meilleure protection  
que nous ayons jamais  
offerte sur tous  
les véhicules Jeep 2003.



Garantie de 7 ans  
ou 115 000 km sur le moteur  
et la transmission, et assistance  
routière 24 heures sur 24.\*\*

Seulement chez votre concessionnaire Chrysler • Jeep<sup>MD</sup> • Dodge

\*0% de financement à l'achat jusqu'à 36 mois sur le Jeep Liberty 2003 et 0% de financement à l'achat jusqu'à 48 mois sur le Jeep Grand Cherokee Laredo 2003. † Tarifs mensuels pour 48 mois établis pour le Jeep Liberty 2003 avec l'ensemble 23A et pour le Jeep Grand Cherokee Laredo 2003 avec l'ensemble 26E + CLE + MMF. Le dépôt de sécurité est de 0\$ pour un temps limité seulement et peut changer sans préavis. Transport inclus. Taxe sur le climatiseur inclus (sauf pour le Jeep Liberty). Location pour usage personnel seulement. Aucun rachat requis. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 81 600 km au taux de 15¢ le kilomètre. †† DaimlerChrysler effectuera votre premier paiement mensuel (incluant les taxes applicables) jusqu'à concurrence de 500 \$ à la location ou au financement à l'achat d'un Jeep Liberty 2003 ou d'un Jeep Grand Cherokee Laredo 2003. Ce paiement fait par DaimlerChrysler exclut la portion du paiement mensuel représentant certains frais comme le transport (inclus à la location), l'immatriculation, l'assurance, les droits sur les pneus neufs, les frais d'inscription au Registre et les frais d'administration. \* Sous réserve de l'approbation de Services financiers Chrysler Canada. Transport (inclus à la location), immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre, taxes et frais d'administration des concessionnaires en sus. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Offres d'une durée limitée, valables sur les modèles 2003 seulement, et exclusives, qui ne peuvent être combinées à aucune autre offre à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques. Les offres peuvent changer sans préavis. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. Photos à titre indicatif seulement. \*\* Selon la première éventualité. Des conditions s'appliquent. Voyez votre concessionnaire pour les détails et conditions. ‡ Remise aux diplômés de 500 \$ à la location ou de 1 000 \$ à l'achat d'un véhicule. Ces offres excluent la Dodge Viper. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada, une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.



Association publicitaire des concessionnaires Chrysler • Jeep<sup>MD</sup> • Dodge du Québec