



L'AUTO

La Presse

Banc d'essai
La diabolique Mini *Page 10*

Pneu sous pression
La chronique de Bertrand Godin *Page 3*



UNE CIVIC À L'UNIVERSITÉ



NADINE FILION
collaboration spéciale

La petite voiture n'aurait attiré l'attention de personne si elle s'était trouvée sur le terrain de stationnement d'un centre commercial. Mais au Laboratoire de simulation de conduite du pavillon Marie-Victorin de l'Université de Montréal, rue Vincent-d'Indy, la Honda Civic rouge modèle *hatch-back* est le centre d'un univers de recherche.



Un puissant ordinateur, celui-là même que l'on emploie pour la réalisation d'effets spéciaux cinématographiques, anime l'écran et analyse toutes les actions et réactions du conducteur.

Photo ALAIN ROBERGE, La Presse ©

A l'cool au volant, fatigue des longs trajets, utilisation du cellulaire, réflexes en situation d'urgence, perception de la signalisation... Les études varient, les groupes de participants différent mais l'outil servant à colliger les données demeure le même : une Honda Civic 1991, cadeau de Transport Canada après que la voiture eut subi un léger test de collision.

Au premier coup d'oeil, la compacte semble tout ce qu'il y a de plus normal. Lorsqu'on soulève son capot, cependant, surprise : tous ses organes mécaniques — moteur, transmission, batterie, alternateur, alouette — font place à des plaquettes de circuits intégrés, à des capteurs et à quelques autres gadgets hautement technologiques.

Ces circuits sont reliés au centre de contrôle, dissimulé dans le local voisin. Sa mission : modifier les paramètres au gré des études, mais aussi enregistrer une multitude de données à la seconde : mouvements du volant, force appliquée au freinage, accélération, vitesse de dépassement, position relative du véhicule.

Devant la personne assise au volant du simulateur se déploient, sur écran géant, routes, panneaux de signalisation, trafic et autres obstacles à la conduite.

C'est un puissant ordinateur, celui-là même que l'on emploie pour la réalisation d'effets spéciaux cinématographiques, qui est chargé de tout gouver. Tout à côté, un polygraphe, son aiguille posée sur un long ruban de papier quadrillé, mesure la réponse électrodermale du participant. En

clair, on se sert du rythme cardiaque du sujet pour mesurer son état de stress.

Directeur du Laboratoire de simulation de conduite depuis son inauguration il y a 15 ans, Jacques Bergeron en a dirigé, des études sur le transport. Ce professeur titulaire de psychologie est d'ailleurs régulièrement invité à des conférences internationales afin de partager le résultat de ses recherches.

Celles-ci sont habituellement réalisées pour le compte de trois organismes gouvernementaux : la Société de l'assurance automobile du Québec, Transport Canada et Transport Québec. Elles demandent parfois jusqu'à deux ans de préparation, d'expérimentations et d'analyses avant de pouvoir être concluantes.

Mine de rien, ces recherches ont un effet sur notre vie de tous les jours. Ainsi, une étude portant sur le comportement des jeunes conducteurs a entraîné il y a quelques années l'implantation d'un système différent de points d'innaptitude, de même que le principe de tolérance zéro pour l'alcool au volant.

Bras droit du professeur Bergeron, Martin Paquette, responsable des expérimentations, vient de terminer une enquête sur les conducteurs âgés de 16 à 24 ans. Et, qu'on le veuille ou non, « il est vrai que ces jeunes, sur-

tout les garçons, conduisent de façon très téméraire, soutient-il. Ils veulent prouver à leur blonde, à leurs *chums* et à eux-mêmes qu'ils sont les meilleurs, qu'ils savent contrôler le risque. »

La petite Honda est affairée. Il est rare qu'un jour passe sans que quelqu'un s'assoie derrière son volant. Souvent, elle « roule » pour les besoins de recherches d'étudiants qui terminent leur baccalauréat, leur maîtrise ou encore leur doctorat. En d'autres occasions, des chauffeurs professionnels, à la demande de leur employeur, viennent parfaire leurs techniques de conduite.

Dernièrement, le Laboratoire a mené, pour le compte de Transport Québec, une expérience sur la réaction des automobilistes à l'approche des autobus scolaires. Après analyse, on a conclu que les feux clignotants, en guise de présignallement aux feux rouges qui commandent l'arrêt, incitent suffisamment les gens à la prudence pour qu'un jour ils deviennent obligatoires partout au Québec, et même au Canada.

Une autre étude sera entreprise d'ici septembre afin d'évaluer la pertinence de radars à bord des autobus scolaires. Ces systèmes d'aide à la conduite déterminent la distance des véhicules venant en sens contraire et permettent au chauffeur d'allumer les feux d'arrêt au meilleur moment

qui soit. Mais ne retenez pas votre souffle : les résultats de l'enquête ne seront connus que dans deux ans.

Ceux qui se disent intéressés par le sujet au point de vouloir poser leur candidature à titre de participants doivent savoir que la conduite du simulateur n'a rien à voir — du moins pendant les 20 premières minutes d'essai — à celle d'une vraie voiture.

Il est en effet plutôt étrange d'aborder une courbe à 140 km/h... sans que la joue gauche ne vienne se coller à la glace de la portière. Surprenant également de freiner brusquement sans ressentir de force contraire autre qu'un soulèvement du coeur. Si la Honda ne montre aucune réaction pendant de telles manipulations, il en est autrement du corps humain, auquel l'oeil joue de sales tours !

Dites-vous enfin que ceux dont le dossier de conducteur à la SAAQ est parsemé d'infractions et d'accidents ont tous les risques d'être catalogués mauvais chauffeurs de simulateur.

Mais que l'on se rassure : « Les choses ont bien changé en 15 ans, conclut M. Bergeron. »

Auparavant, les gens voulaient nous démontrer qu'ils n'avaient peur de rien ; ça froilait souvent la délinquance. Aujourd'hui, c'est l'inverse : ils veulent plutôt nous montrer qu'ils ont des habitudes de conduite beaucoup plus prudentes. »



Les propriétaires nord-américains de Daewoo sont orphelins

Le sauvetage de Daewoo par General Motors a soulevé un tollé en Corée. Pour le Canada et les États-Unis, marché occupé par Daewoo depuis à peine trois ans et demi, les nouvelles sont aussi peu réjouissantes : GM n'a pas inclus leurs réseaux de ventes dans la transaction, évaluée à deux milliards de dollars américains.

Au Canada, le réseau compte 36 concessionnaires, dont près du tiers sont établis au Québec. L'implantation de Daewoo au Québec allait pourtant bon train. L'essor était indiscutable et,

pendant que les ventes augmentaient, les concessionnaires poussaient pratiquement comme des champignons.

Des milliers de propriétaires de véhicules Daewoo sont aujourd'hui laissés pour compte. Pour ceux-ci, des provisions seraient actuellement constituées. GM fournirait les pièces nécessaires au respect des garanties, mais en passant par Daewoo... qui passerait elle-même par ses filiales laissées pour compte.

Tout sur la transaction et ses conséquences, en page 5



La police anti-émeutes de Séoul a eu maille à partir avec les employés congédiés par Daewoo

Photo AP

Echo 2002 4 portes
Voiture la plus économique de sa catégorie

159\$/mois*
location 60 mois
Pas de dépôt de sécurité • Pas de premier paiement

Obtenez 0,9% de financement jusqu'à 36 mois



SOLDE ÉTIQUETTE ROUGE TOYOTA

DERNIERS JOURS!

ACCÈS TOYOTA

SPINELLI

LEXUS TOYOTA

FAIRVIEW TOYOTA

LACHINE (514) 634-7171

POINTE-CLAIRE (514) 694-1510

SPINELLIauto.com

Obtenez le meilleur prix sans tracas unique à Toyota
Divulgation intégrale, aucun frais caché

*Echo 2002 (B1123M-AA) en stock. Limite annuelle de 24 000 km. Frais de 7¢ du kilomètre excédentaire. Acompte ou échange équivalent de 1 662\$. Transport et préparation inclus. Toutes taxes, frais d'enregistrement et assurance en sus. Photo à titre indicatif seulement. S.V.P. contactez-nous pour plus de détails. Toutes les Toyota comprennent l'assistance routière, un plein réservoir d'essence et des tapis protecteurs.

PEA

diploNÉS jusqu'à 1 000 \$



Passion

UN BUT

Nous sommes ici pour relever le défi F1.

TOYOTA

Chez Toyota, nous partons de zéro. Nous avons bâti une équipe de gens provenant des quatre coins du globe afin de relever notre défi de gloire. www.toyota-f1.com



Vous soignez vos chaussures, pourquoi pas vos pneus?



BERTRAND GODIN
collaboration spéciale

Quand j'ai débuté, comme tous les jeunes pilotes, j'étais fougueux, déterminé, fonceur... et surtout assez pauvre. Si peu riche en fait, que je consacrais tout mon argent à mettre au point le petit bolide que je conduisais sur les circuits de karting. Mais je négligeais sans aucune honte ma voiture de tous les jours. Les courses étaient plus importantes que tout.

Sauf qu'aujourd'hui, je vois bien que je suis vraiment un miraculé de la route. Imaginez-vous que, bien qu'en forme du point de vue mécanique, ma vieille voiture de série roulait sur des pneus qui avaient autant de sculptures (de *treads* en langage mécanique) que le dessus de votre table de cuisine. Malgré tout, je n'ai jamais eu d'accident. Comme quoi la Providence est parfois bonne avec les inconscients.

D'autres ont cependant été beaucoup moins chanceux. Rappelez-vous ce conducteur de Porsche qui, roulant à très vive allure, s'est tué l'année dernière quand un pneu a éclaté. Ou encore les sinistres mésaventures de Ford et ses utilitaires chaussés de pneus Firestone.

Le point commun de ces histoires? Les pneus bien sûr. Comme vous êtes tous des conducteurs exemplaires, je sais très bien que jamais vous ne dépassez la limite de vitesse. Alors les pneus grands sports à haute résistance ne sont pas utiles pour vous. Mais juste à titre d'information, renseignez-vous tout de même sur la résistance de vos propres pneus, on ne sait jamais. Si votre beau-frère prenait la voiture et roulait plus vite que les 128 km/h permis par les pneus standards...

Comme vous êtes exemplaires, vous vérifiez aussi chaque semaine la pression de vos pneus, l'état des valves, le niveau d'usure, bien entendu.

Et vous faites bien! Car les pneus, on le répète souvent, sont le seul contact de votre voiture avec la route. Ce contact est si petit que la moindre défaillance risque d'entraîner une perte de contrôle. En fait, selon les données des grands fabricants, le contact entre le pneu et la route à vitesse normale est d'environ la grandeur d'une carte postale. Les motocyclistes doivent être encore plus prudents puisque la surface de contact dans leur cas est à peu près de la dimension d'une carte d'affaires.

Même le meilleur pilote ne saurait corriger une défaillance des pneus par des techniques avancées de pilotage.

En vérifiant la pression d'air régulièrement, on s'assure que la surface de contact est maximale et correspond aux exigences du manufacturier. Si le pneu est trop mou, les bandes latérales vont s'affaïsser et provoquer une usure anormale et prématurée, en plus d'augmenter considérablement (on parle de plus de 10 %) la consom-

mation d'essence. Cela pourrait aussi provoquer une surchauffe du caoutchouc et conduire éventuellement à l'éclatement du pneu.

Un pneu trop gonflé n'aura pas suffisamment de contact avec le sol et pourra être plus difficile à contrôler, en plus de perdre son rôle d'amortisseur. Mais la technique est beaucoup plus précise que cela.

En fait, deux phénomènes provoquent l'adhérence du pneu au sol: l'adhésion et l'indentation. L'adhésion, c'est une réaction chimique qui intervient entre les atomes du pneu et ceux du sol. En course, on parlera de réchauffer ses pneus pour augmenter l'adhésion. C'est sur ce phénomène que repose notamment la dureté des différentes gommes testées par les fabricants. On souhaite évidemment trouver le mélange qui assurera le maximum d'adhésion tout en durant plusieurs tours (ou dans le cas de votre voiture, plusieurs saisons), mais le miracle ne semble pas encore s'être produit.

L'autre caractéristique, l'indentation, c'est la capacité du pneu à s'adapter aux aspérités de la route, de se déformer et de reprendre sa forme initiale. Les deux phénomènes sont cependant liés directement à la quantité de caoutchouc qui entre en contact avec le sol. Et nous voilà revenu à l'importance d'avoir un pneu bien gonflé.

Il existe aujourd'hui des petits gadgets, utilisés en F1 et en série CART, mais que l'on retrouve aussi sur des voitures de route. Il s'agit de capteurs, à l'extérieur de la roue, et d'un module électronique, posé sous le châssis, qui mesurent plusieurs fois par minute la pression d'air dans les pneus.

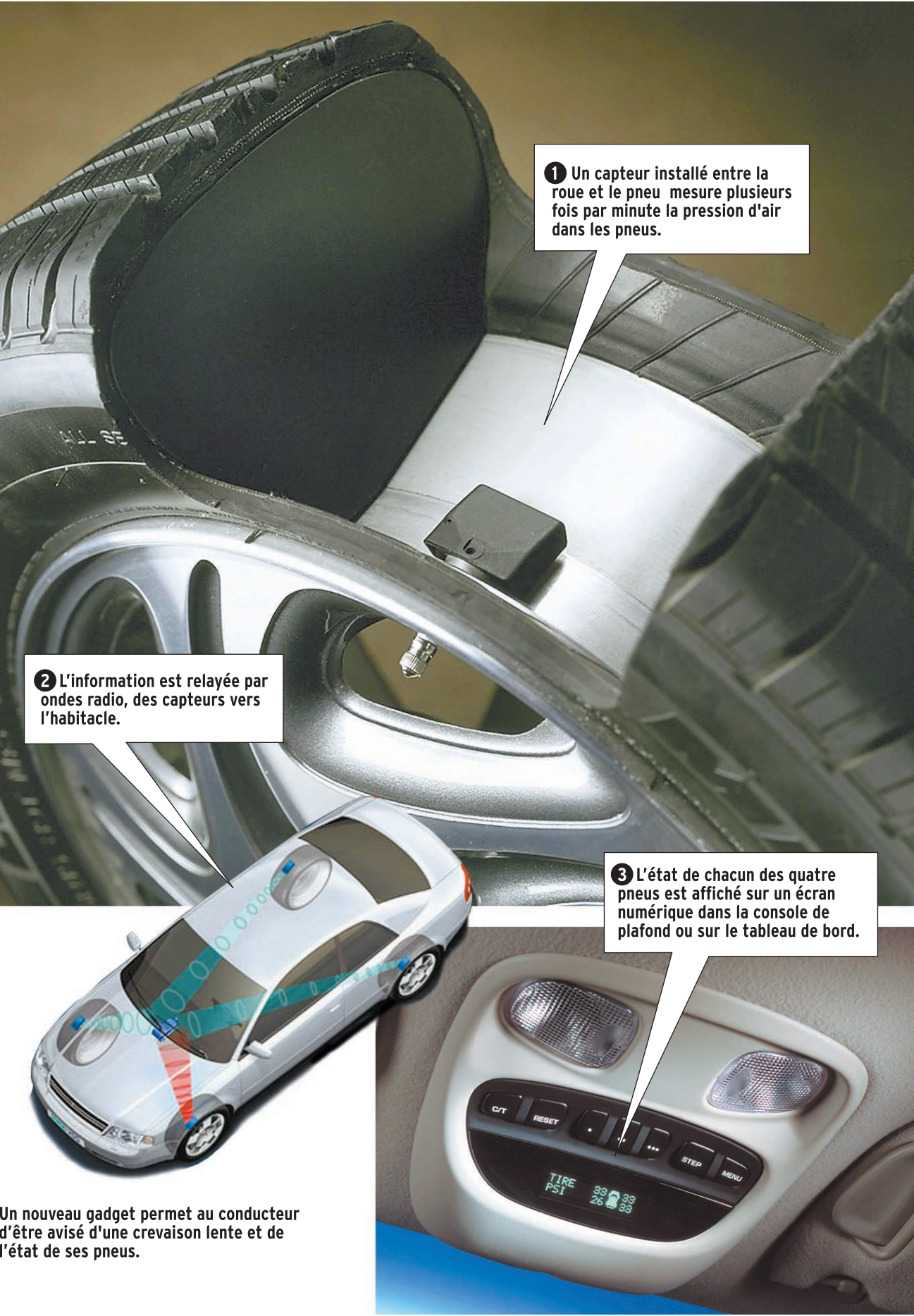
Survient une diminution trop importante (et l'importance se calcule ici en fraction de livres d'air), un signal sonore et visuel est envoyé par ondes radio directement dans l'habitacle où, sur le tableau de bord, est logé un petit indicateur.

Évidemment, en cas de crevaison classique, pas besoin de sondes. Vous ressentez assez durement le coup et vous vous résignez à vous ranger en bordure de l'autoroute, cric en main, pour perdre les 30 prochaines minutes de votre vie. Mais au moins, vous êtes sain et sauf.

Une crevaison lente est beaucoup plus dangereuse et pernicieuse. Elle vous fait perdre peu à peu de la traction et peut entraîner des problèmes de contrôle sans même que vous en ayez connaissance. Les capteurs peuvent donc jouer leur rôle. Attention cependant, ce petit gadget s'adresse encore aux amateurs plutôt fortunés.

Parmi les autres détails à surveiller, il y a bien entendu le niveau d'usure. Facile à mesurer, car les pneus sont munis de petits indicateurs. Il faut cependant y porter une grande attention. Un pneu usé aura perdu seulement 1,5 mm de gomme avant d'être considéré potentiellement dangereux.

En course, il m'est déjà arrivé de rouler sous une forte pluie avec des pneus *slicks* (des pneus entièrement lisses). C'est un peu comme si je roulais en patin à roulettes, mais sur la glace du Centre Molson... Impossible de contrôler, impossi-



1 Un capteur installé entre la roue et le pneu mesure plusieurs fois par minute la pression d'air dans les pneus.

2 L'information est relayée par ondes radio, des capteurs vers l'habitacle.

3 L'état de chacun des quatre pneus est affiché sur un écran numérique dans la console de plafond ou sur le tableau de bord.

Un nouveau gadget permet au conducteur d'être avisé d'une crevaison lente et de l'état de ses pneus.

ble aussi de freiner. La seule arme efficace dans un tel cas demeure la prière, ou l'utilisation de pneus à rainures.

On propose maintenant des pneus adaptés à toutes les utilisations, tant sur la route que hors route, avec des sculptures caractéristiques. Certains manufacturiers offrent même des pneus résolument hybrides, dessinés à larges traits sur les bords, pour assurer une bonne traction hors-route, avec des traits minces et délicats au centre pour l'utilisation quotidienne.

Michelin a même présenté au public un système complet de pneu concept, le Pax System, qui joue à la fois sur les rainures, différentes à

l'arrière et à l'avant du véhicule, mais aussi sur la largeur des pneus.

Pour notre voiture de tous les jours cependant, ce système n'a que peu d'intérêt. Assurez-vous plutôt de doter votre voiture de bons pneus. Le coût d'achat ne doit pas être le seul critère. Vous n'hésitez pas à mettre des centaines de dollars dans l'achat de chaussures de sport haut de gamme pour vos pieds, et vous chausseriez votre voiture de «gougounes en phentex» par seul souci d'économie? Votre sécurité doit bien valoir elle aussi quelques dollars de plus.

Il faut aussi assurer une bonne permutation des pneus, idéalement trois ou quatre fois par année, pour maintenir un degré d'usure uni-

forme. Évidemment, il est indispensable d'acheter des pneus qui correspondent aux exigences du fabricant du véhicule. Et je parle ici de quatre pneus, pas de deux. Car j'ai vu à l'occasion sur la route des gens circuler avec des pneus de grandeur inégale aux quatre roues.

En Formule 1, les écuries et les fabricants investissent des millions de dollars pour produire des pneus qui offriront des performances supérieures de quelques centièmes de seconde. Rappelez-vous seulement que sur la route, votre plus belle performance, c'est d'arriver à bon port en toute sécurité. Vos pneus valent bien un petit coup d'oeil de temps en temps, non?

Les p'tits bonheurs d'un habitacle climatisé



Des études démontrent que plus la température dans l'habitacle augmente, plus la vigilance du conducteur diminue.

Depuis vingt ans, la surface vitrée des automobiles ne cesse d'augmenter. Conséquence: au premier rayon de soleil, la canicule s'installe dans les habitacles. Pour passer l'été au frais, pour refroidir les esprits chauds dans les embouteillages, pour améliorer la vigilance du conducteur ou pour s'isoler de la pollution et des bruits extérieurs en roulant vitres fermées, quoi de mieux qu'un climatiseur?

ÉRIC LEFRANÇOIS
collaboration spéciale

Sous les rayons du soleil, l'habitacle d'une automobile gagne un degré toutes les deux à trois minutes. Les vitres teintées ne ralentissent que de 10% à 15% le rythme de réchauffement. À l'arrêt, la température remonte au niveau ambiant.

Précieuse la climatisation, même l'hiver (à la condition que la température soit supérieure de zéro à cinq degrés Celsius, selon le système qui équipe votre véhicule), puisqu'elle permet d'éliminer très rapidement la buée des glaces en combinant la climatisation au chauffage. Pour des résultats plus

rapides, vous pouvez utiliser la fonction «recirculation d'air» (à vos guides d'entretien!), mais pas plus de 10 minutes, sans quoi l'air recyclé risque d'être vicié par les gaz carboniques.

Cela dit, heureusement pour nous, le climatiseur se retrouve en équipement de série sur un nombre grandissant de modèles, et pas seulement les plus coûteux. Lorsqu'il est proposé en option, le climatiseur entraîne un déboursé allant de 1000\$ à 1500\$, somme que vous récupérez en partie au moment de la revente du véhicule. À noter que tous les véhicules équipés d'un climatiseur sont assujettis à une taxe d'accises fédérale de 100\$.

Votre auto n'est pas climatisée?

Installer la climatisation après coup, c'est possible. Un gros travail de démontage et de remontage s'impose et l'opération coûte plus cher que si elle avait été faite au moment de l'achat initial du véhicule. À considérer aussi que cette installation «tardive» n'est garantie que pour une période de temps limité. Informez-vous.

Le revers de la médaille...

Le climatiseur bouffe entre quatre à cinq chevaux de la puissance du moteur. C'est pourquoi sa mise en marche se fait parfois tant sentir sur les petites cylindrées (moins de deux litres). Autre effet néfaste, elle accroît la consommation de 0,5 à 0,8 litre/100 km.

De plus, sous peine d'attraper un gros rhume, il est sage de limiter à de quatre à sept degrés Celsius, l'écart de température entre l'extérieur et l'intérieur. Aussi, évitez de diriger sur votre visage un flux d'air trop froid, l'assèchement de l'air peut irriter vos pupilles.

Des études démontrent aussi que plus la température dans l'habitacle augmente, plus la vigilance du conducteur diminue. Attention: un habitacle trop froid entraîne aussi des troubles de concentration qui s'aggravent si l'on souffre également de problèmes de vessie.

MAZDA GABRIEL S'ÉCLATE !

FINANCEMENT À PARTIR DE

1,9%
SUR 36 MOIS

PREMIER PAIEMENT DANS

3 MOIS
AOÛT 2002

« La voiture la plus vendue au Québec ». Meilleure voiture économique! « AJAC »
La meilleure de sa catégorie! « Jacques Duval »

À partir de

15,795 \$

Oui!

Je l'ai méritée, ma Mazda Protégé est fiable, économique, spacieuse et bien équipée. Technologiquement la plus avancée et de fabrication japonaise. Il n'en fallait pas plus pour me convaincre.

OU

MAZDA GABRIEL
BAS PRIX
GARANTIE

louez à partir de seulement

189 \$
par mois



Obtenez un rabais de 750\$ si vous êtes diplômé universitaire ou d'une technique collégiales depuis moins de trois ans.



De partout, on vient chez **Mazda Gabriel**
et on dit « **OUI!** »

« « « « « La plus haute cote de sécurité lors de test de collision latérale »

Oui!

À tant de beaux moments? La MPV de Mazda synonyme de sécurité, plaisir de conduire, versatilité et avec de la puissance à revendre, 200 chevaux sous le capot, des surfaces vitrées géantes et de la place pour toute la famille.

À partir de

25,995 \$

OU

MAZDA GABRIEL
BAS PRIX
GARANTIE

louez à partir de seulement

339 \$
par mois



Oui!

La Protégé 5 c'est la meilleure, la plus belle, la plus plaisante à conduire, Son profil sport et son espace dynamique, on me l'a recommandée, je l'ai essayée et je me suis emballée.

« La voiture de l'année! » Le Guide de l'auto 2002

À partir de

19,895 \$

OU

MAZDA GABRIEL
BAS PRIX
GARANTIE

louez à partir de seulement

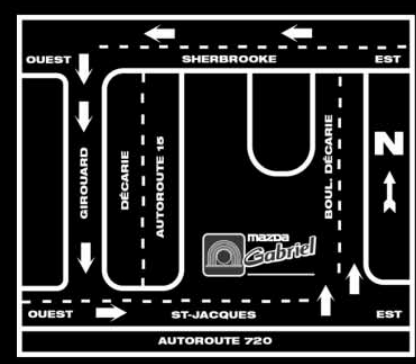
249 \$
par mois



*Location 48 mois, 20,000km par année, versement initial de 1,100\$. Taxes, assurances et immatriculation en sus. **Transport et préparation, Protégé SE et Protégé 5 de 895\$ et MPV de 1295\$ en sus Photos à titre indicatif seulement.



MAZDA GABRIEL
5333 ST-JACQUES O
MONTRÉAL (COIN DÉCARIE)
(514) 484-7777



Les concessionnaires Daewoo laissés orphelins en Amérique du Nord

La dizaine de concessionnaires québécois est touchée

NADINE FILION
collaboration spéciale

En acquérant les principaux éléments d'actif de Daewoo, General Motors a laissé orphelins les filiales de ventes nord-américaines. Si les concessionnaires américains affirment être protégés par les lois sur les franchises, les concessionnaires canadiens, de même que leurs clients, n'ont malheureusement pas grand recours.

Au Canada, le réseau Daewoo compte 36 concessionnaires, dont près du tiers établi au Québec. Environ un millier d'employés sont concernés, sans compter les milliers de propriétaires de véhicules Daewoo. Pour ces derniers, des provisions seraient actuellement mises en place. GM fournirait les pièces nécessaires au respect des garanties, mais en passant par Daewoo... qui passerait lui-même par ses filiales laissées pour compte.

Au Canada, il s'est vendu 4011 véhicules Daewoo en l'an 2000, une hausse de 50 % par rapport à 1999. Plus de la moitié de ces ventes a été réalisée au Québec (2453 véhicules).

L'implantation de Daewoo au Québec allait alors bon train. L'essor était indiscutable et pendant que les ventes augmentaient, les concessionnaires poussaient pratiquement comme des champignons. Malheureusement, la faillite du constructeur sud-coréen, puis les négociations avec le géant américain se sont fait sentir. Les ventes canadiennes ont connu une baisse de 60 % en 2001. Au Québec, à peine 954 véhicules Daewoo ont trouvé preneur l'an dernier.



Photo AP

Une partie de l'inventaire de Daewoo Motor à son usine de Incheon, près de Séoul.

Aux États-Unis, les 525 concessionnaires et leurs 10 000 employés entendent demander une in-

jonction afin d'empêcher la transaction entre Daewoo et GM. Les avocats américains soutiennent que les

lois sur les franchises interdisent à un constructeur automobile d'en acheter un autre sans en retenir les

concessions. GM réfute la chose. Le hic, c'est que ni le Canada, ni le Québec n'ont de telles lois protégeant les commerçants.

« Ce n'est pas d'hier que nous regardons le problème, mentionne Jacques Béchar, patron de la Corporation des concessionnaires automobiles du Québec (CCAQ). N'oubliez pas qu'il y a 18 mois, Daewoo parlait de faillite... »

Et d'expliquer : « Nous avons effectué des recherches et avons découvert que, contrairement aux Américains qui profitent de lois spécifiques, nous n'en avons que des générales. Aucune n'oblige un constructeur à déposer un cautionnement en garantie. S'il ferme ses portes, le consommateur n'a aucune protection. Pire, il n'a qu'une certitude : se retrouver parmi les créanciers. Et ça, ça ne vaut pas cher la tonne. »

La CCAQ envisage toutes les avenues possibles. Elle travaille de concert avec son homonyme canadien, la Corporation des associations des détaillants automobiles, qui elle-même est membre de la NADA, l'organisation américaine qui représente quelque 30 000 concessionnaires. « Nous avons demandé à la NADA la possibilité de se greffer à elle dans le cas d'un recours », dit M. Béchar.

D'ici là, un climat d'incertitude règne, en attendant toute information susceptible de dénouer l'impasse. Nick Reilly, nommé à la tête de la nouvelle coentreprise, a soutenu ne pas vouloir être trop longtemps absent du marché nord-américain mais il également affirmé que, légalement, il ne se sentait pas redevable envers des concessionnaires avec lesquels il n'a jamais fait affaire...

GM accroît sa présence en Asie en sauvant Daewoo de la faillite

NADINE FILION
collaboration spéciale

Après 18 mois de négociations, General Motors, constructeur automobile numéro un de la planète, a finalement acquis les principaux éléments d'actif du constructeur sud-coréen Daewoo.

L'entente, évaluée à deux milliards US et ratifiée le 29 avril dernier, crée une nouvelle coentreprise dont les parts sont détenues à 67 % par GM et ses partenaires. Le premier, qui investit 251 millions US, obtient 42 % des parts alors que les autres (les noms n'ont pas encore été dévoilés) versent 150 millions US contre 25 % des parts. Les créanciers de Daewoo obtiennent les des 33 % restants.

La transaction, qui devra être approuvée

par les autorités coréennes, européennes et américaines, tire de la faillite le troisième constructeur automobile de la Corée. Celui-ci a vu ses parts de marché diminuer de moitié depuis la crise asiatique (20 % en 1998, 10 % l'an dernier). Les deux autres joueurs nationaux, Hyundai et Kia, occupent sans trop d'inquiétudes les trois-quarts d'un marché intérieur estimé annuellement à 1,5 million de véhicules.

General Motors ne se porte pas acquéreur de tous les biens de Daewoo. Seules deux des quatre usines coréennes sont concernées, ainsi qu'une autre établie à Hanoï, au Vietnam, pour une capacité de production annuelle totale de 700 000 unités. GM s'engage toutefois à acquérir d'ici six ans, si les objectifs de productivité et de qualité sont atteints,

une troisième installation coréenne. Treize usines sont ainsi laissées pour compte.

Si GM conserve neuf des 24 filiales étrangères de ventes et de distribution de Daewoo (principalement celles d'Europe), le géant de l'automobile ne rachète pas les bras américains et canadiens de Daewoo, au grand dam de l'industrie nord-américaine (voir texte ci-dessus).

Accent sur l'Asie

La nouvelle entité, dirigée par Nick Reilly, mais qui ne porte toujours pas de nom, a pour mandat d'accroître la présence de GM en Asie. Soulignons que la Corée constitue le deuxième marché de véhicules légers de son continent. Malgré les difficultés financières, Daewoo y a vendu quelque 170 000 véhicules l'an dernier. GM n'en a écoulé que... 300.

L'accord survenu il y a quelques jours permet au constructeur américain d'augmenter d'environ 40 % sa production annuelle dans les marchés émergents. Celui-ci entend réaliser des ventes annuelles d'environ 5 milliards, comparativement à 3,5 milliards par Daewoo l'an dernier.

Pour ce faire, au moins trois nouveaux véhicules, dont un utilitaire, seront ajoutés à la gamme. Cette dernière ne compte actuellement aucun véhicule 4x4, ni berline de luxe, et qu'une seule fourgonnette ; ces trois catégories sont pourtant celles qui connaissent les plus importantes progressions. « Nous allons produire une nouvelle génération de véhicules aux coûts de construction très compétitifs, et qui pourront être distribués partout dans le monde », a conclu John Smith, grand patron de GM.

Un autre quart de travail pour GM Oshawa

GM CANADA entend rajouter un quart de travail à son usine d'Oshawa, en Ontario, qui emploie actuellement 2500 travailleurs répartis en deux quarts, fabrique les Chevrolet Impala si populaires auprès des corps policiers.

Les ventes de la berline ont connu l'an dernier une hausse de 24 % au Canada et de 19 % aux États-Unis, pour un total de 226 000 voitures livrées en Amérique du Nord. L'ajout d'un quart de travail devrait créer 1000 emplois et permettre une augmentation de la production d'environ 1100 Impala par jour.

Rappelons que GM s'apprête à fermer de façon définitive son usine de Boisbriand, où sont fabriquées les Chevrolet Camaro et Pontiac Firebird. Le couperet pour les 1400 employés devrait tomber dès le mois de septembre.

Audi
A-6, 3 litres
2002
LIVRAISON IMMÉDIATE
Voyez les spécialistes
Popular
MONTRÉAL
5441, rue Saint-Hubert, Montréal • (514) 274-5471

Metro NISSAN 8686, boul. Newman (coin Dollard) Lasalle
366-8931
www.autometro.com

SOURIEZ, MÉTRO NISSAN VOUS OFFRE LA SENTRA 2002 À PRIX IMBATTABLE!

SENTRA XE 2002
CLIMATISEUR INCLUS

199\$ /MOIS*
0\$ acompte disponible
Transport et préparation inclus!

Acompte	Mensualité
0 \$	255 \$
995 \$	233 \$
1 995 \$	211 \$
2 495 \$	199 \$

1,8% 1er paiement dans les 90 jours

*Location de 48 mois pour la Sentra XE 2002 «Option Plus» (C4L652 BK00). Acompte ou échange équivalent de 1995\$. Limite de 19 500 km par année avec 0,10\$/km excès. Premier versement équivalent à un versement mensuel (toutes taxes incluses) requis à la livraison. Taxes, immatriculation et assurance en sus. Sur approbation du crédit. **Taux de financement de 2,8 % à l'achat pour les termes jusqu'à 36 mois. Offre d'une durée limitée. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Le modèle illustré est à titre indicatif seulement. Le meilleur achat en 2001 et 1998 selon la revue Consumer's Digest. Un tableau Meilleur achat est une marque enregistrée de Consumer's Digest et est exploitée sous licence. TOUJOURS PLUS LOIN et le logo NISSAN sont des marques de commerce de Nissan. Appelez un de nos représentants pour tous les détails détaillés.

plus de 100 Sentra en stock

POUR LIVRAISON IMMÉDIATE

Votre concessionnaire Nissan du sud-ouest
Angrignon

TOUJOURS PLUS LOIN.

Transport et préparation inclus
327-7777

Berline Accord LX 2002
À partir de **298\$**
Location 48 mois
96 000 km/an Transport et préparation inclus
Option 0 \$ comptant également disponible.
Aucun dépôt de sécurité pour la Berline

Berline Accord SE

Berline ou Coupé Civic DX 2002
À partir de **198\$** par mois Location 48 mois
96 000 km inclus Transport et préparation inclus

Coupé Civic LX illustré

Berline Civic LX illustré

Option 0 \$ comptant également disponible.
Aucun dépôt de sécurité pour la Berline
Échange ou comptant de 2 474 \$ (Berline Accord LX), 1 895 \$ (Berline Civic DX) ou 2 190 \$ (Coupé Civic DX).

HONDA

Gabriel Pour plus de renseignements
327-7777
7000, boul. Henri-Bourassa Est Montréal-Nord
Visitez notre site : www.gabriel.ca

Chomedey Hyundai

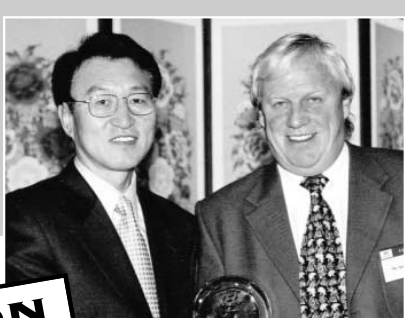
TOUJOURS N°1

au Canada

Venez voir POURQUOI

- le meilleur prix
- le meilleur service

pour 2000 et 2001



TIBURON 2003



Louez à partir de **249\$***
par mois
48 mois
COMPTANT DE 1 895 \$
0% jusqu'à 36 mois

ACCENT GS 2002



Louez à partir de **165\$*** par mois/
60 mois
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT DE 995\$
0% jusqu'à 36 mois

PDSF de 12 395 \$**

ELANTRA GL 2002



Louez à partir de **199\$*** par mois/
48 mois
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT DE 995\$
0% jusqu'à 36 mois

PDSF de 15 295 \$**

XG350 2002



Louez à partir de **365\$*** par mois/
48 mois
COMPTANT DE 3 495\$
PDSF de 32 295 \$**
1,8% jusqu'à 36 mois

ELANTRA GT 2002



Louez à partir de **239\$*** par mois/
48 mois
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT DE 1495 \$
0% jusqu'à 36 mois
PDSF de 18 495 \$**

SONATA GL 2002



Louez à partir de **239\$*** par mois/
48 mois
TRANSPORT ET PRÉPARATION EN SUS
jusqu'à 36 mois
COMPTANT DE 1 995 \$
0% jusqu'à 36 mois
PDSF de 21 195 \$**

SANTA FE 2002
TRACTION AVANT



Louez à partir de **229\$*** par mois/
48 mois
COMPTANT DE 2 995\$ par mois OU
1,8% financement à l'achat*
Sur tous les modèles Santa Fe
Jusqu'à 36 mois

3033608-3

SPÉCIAL: LÉGÈREMENT UTILISÉES

ELANTRA 1996 à 2001
à partir de **5 995\$**

ELANTRA S/W 2000
à partir de **11 995\$**

AUCUN CRÉDIT REFUSÉ AVEC LÉGER COMPTANT

*Par mois Accent 95 à 99 à partir de **3 995\$** • Sonata 97 à 2000 à partir de **7 995\$** • Elantra 95 à partir de **5 995\$**
Service ouvert de 7h30 à 18h30 du lundi au vendredi

2480, boul. Curé-Labelle
Chomedey, Laval

chomedey HYUNDAI (450) 682-6000

UN ESSAI VOUS CONVAINCRA

| PONTIAC VIBE ET TOYOTA MATRIX |

Des jumeaux qui se font attendre

NADINE FILION
collaboration spéciale

LES JUMEaux Pontiac Vibe et Toyota Matrix sont-ils si populaires ? Ou font-ils face à un manque d'approvisionnement ? Toujours est-il qu'une attente d'environ trois mois est de mise avant de pouvoir mettre la main sur le premier... et de huit mois avant de pouvoir se procurer le second.

Depuis le lancement de la Matrix, à la mi-février, quelque 2500 unités ont trouvé preneur au Canada. En mars et avril, il s'est vendu un millier de Vibe.

Les deux véhicules sont le fruit d'une collaboration entre Pontiac et Toyota. Ils partagent la même plate-forme, celle de la Corolla, ainsi que le moteur, un quatre cylindres de 1,8 litre produisant 130 chevaux (123 chevaux avec la traction intégrale).

Pourtant, les deux jumeaux sont loin d'être identiques. En fait, la Pontiac Vibe, construite en Californie, s'affiche, en version de base, à 2505 \$ de plus que la Toyota Matrix, fabriquée au Canada. « Nous avons décidé d'une politique visant à offrir des véhicules bien équipés », explique Robert Pagé, directeur des communications pour GM Québec.

Conséquence : la Vibe en modèle de base dispose, de série, des équipements que la Matrix ne propose qu'en option. La climatisation et les jantes de roues, par exemple. Et contrairement à son jumeau américain, la Matrix (toujours en modèle de base) ne pourra jamais être dotée des optionnels phares antibrouillard, glaces électriques, prise 115 volts pour ordinateur, toit ouvrant, système de navigation, coussins gonflables latéraux ou encore freins ABS.

IL Y A UNE DIFFÉRENCE

	Pontiac Vibe (modèle de base)	Toyota Matrix (modèle de base)
Prix	19 150\$	16 645\$
Frais transport	+ 845\$	+ 995\$
Garantie	3 ans / 60 000km 5 ans / 100 000km (groupe propulseur) Assistance routière	3 ans / 60 000km 5 ans / 100 000km (groupe propulseur) Assistance routière
Climatisation	de série	option ⁽⁵⁾
Jantes 16 pouces	de série	option ⁽⁵⁾
Bloc chauffe-moteur	de série	accessoire
Éclairage d'accueil	de série	option ⁽⁵⁾
Freins ABS	en option ⁽¹⁾	non disponible
Coussins latéraux gonflables	en option ⁽¹⁾	non disponible
Phares antibrouillard	de série	non disponible
Glaces électriques	option ⁽²⁾	non disponible
Prise 115 volts	de série	non disponible
Ajustement en hauteur du siège conducteur	de série	non disponible
Toit ouvrant	option ⁽³⁾	non disponible
Système de navigation	option ⁽⁴⁾	non disponible
Lieu d'assemblage	Fremont, Californie	Cambridge, Ontario
Assurances*	+4%	
Financement à l'achat	3,9% pour 48 mois 4,9% pour 60 mois	6,8% pour 48 mois 6,8% pour 60 mois
Financement à la location	6,4%	7,9%

> Groupes d'options

- ⁽¹⁾ Groupe sécurité – Vibe (1080\$)
⁽²⁾ Groupe électrique – Vibe (1350\$)
⁽³⁾ Groupe sport – Vibe (1620\$)
⁽⁴⁾ Système navigation – Vibe (2835\$)
⁽⁵⁾ Groupe «B» – Toyota (2675\$)



*Donnée fournie par Assurances des caisses générales Desjardins

LE CAA-QUÉBEC VOUS CONSEILLE

Vendre sa voiture en huit étapes

1- Montez un dossier

Ayez en main tout document susceptible d'informer votre acheteur : contrat d'achat, manuels de garantie et d'entretien, factures de réparation, fiches confirmant les rappels effectués, etc. Avec des factures bien classées, vous serez de plus en mesure de montrer à votre « client » que l'odomètre de la voiture indique bien le kilométrage réel parcouru à ce jour. Si votre voiture a déjà été impliquée dans un accident, mettez en évidence les documents pouvant vous aider à fournir tous les renseignements pertinents à ce sujet.

2- Une inspection ?

Bonne idée ! Non seulement une inspection vous permet de bien renseigner votre acheteur, mais elle permet également de fixer un prix en tenant compte de l'état réel du véhicule, grâce au point de vue d'une tierce personne, neutre dans votre transaction et compétente en la matière. Demandez un rapport écrit à votre mécanicien, rapport que vous pourrez présenter à votre acheteur.

3- Une voiture propre se vend mieux

À l'extérieur comme à l'intérieur, prenez le temps de redonner à votre bolide son éclat d'antan. Retouches de peinture si nécessaire, grand lavage, cirage, nettoyage des roues, des pneus, des enjoliveurs.

4- Informez-vous sur le prix.

Que voilà une question délicate ! Si vous demandez un prix trop élevé, vous ne vendrez pas. Si vous demandez un prix trop bas, vous vendrez à perte. Que faire ? D'abord, faites-vous une idée de la « concurrence ». Vous n'êtes pas le seul à vendre une voiture. « Étudiez » les annonces classées pour établir à combien, approximativement, se vend une voiture semblable à la vôtre. Ensuite, renseignez-vous sur sa valeur théorique. Si vous êtes membre de CAA-Québec, différentes publications spécialisées sont à votre disposition. Votre mécanicien peut également vous conseiller puisqu'il connaît votre véhicule.

5- Soyez franc !

Lorsque vous recevrez des appels téléphoniques ou des visites, répondez au meilleur de votre connaissance aux questions que l'on vous posera. Permettez à tout acheteur d'essayer la voiture et de la faire inspecter.

6- Faut-il faire un contrat ?

Légalement, vous n'êtes pas tenu de passer un contrat, mais pour éviter les malentendus, rien ne vaut un écrit. CAA-Québec propose d'ailleurs à ses membres des formules de contrat type. Essentiellement, voici les éléments qu'un tel écrit doit comporter : identification et adresse du vendeur et de l'acheteur ; description du véhicule (numéro de série, marque, année, modèle) ; garantie s'il y a lieu ; le fait que l'acheteur a examiné, essayé et/ou fait inspecter le véhicule ; problèmes connus et/ou réparations imminentes ; certification de propriété absolue ; véhicule accidenté ou non, etc. Il sera également sage d'y détailler les modalités de prise de possession. Ainsi, pour éviter que l'acheteur ne vous laisse en plan s'il change d'idée, demandez-lui un acompte non remboursable et spécifiez que, si à une date donnée, le paiement au complet et le transfert de propriété n'ont pas été effectués, la vente sera annulée et que vous serez alors libre de vendre à une autre personne. Optez enfin pour un virement de fonds, un chèque certifié ou de l'argent comptant.

7- Faut-il fournir une garantie ?

La Loi sur la protection du consommateur ne s'applique pas entre particuliers. Seuls les commerçants doivent offrir une garantie pour les voitures de moins de cinq ans et moins de 80 000 km. Par contre, le Code civil du Québec précise qu'il faut donner une garantie contre les vices cachés. Le Code civil définit le vice caché comme une défectuosité « qui rend le bien impropre à l'usage auquel il est destiné ou qui diminue tellement son utilité que l'acheteur ne l'aurait pas acheté ou n'aurait pas donné si haut prix, s'il l'avait connue ». Cette garantie s'applique au bien vendu et à ses accessoires. Par ailleurs, un vice est apparent lorsqu'il peut être constaté par un acheteur prudent et diligent sans avoir besoin de recourir à un expert.

8- Et les taxes ?

Entre particuliers, seule la TVQ est appliquée au bureau de la Société de l'assurance automobile du Québec. Vous n'avez donc pas à la percevoir vous-même. Dans les cas de vente d'accommodement chez un concessionnaire, le fisc prélèvera TPS et TVQ, mais, là encore, vous n'avez pas à le faire vous-même.

© CAA-QUÉBEC



Photo ALAIN ROBERGE, La Presse

Un rinçage à grande eau est préférable au jet sous pression.

Lavage d'auto, mode d'emploi

ÉRIC LEFRANÇOIS
collaboration spéciale

DIMANCHE MATIN. La météo annonce beau et chaud. Les conditions sont réunies pour sortir le seau d'eau, la moufle de lavage et dérouler le boyau d'arrosage pour débarbouiller votre auto des poussières, de la résine d'arbres et des moustiques accumulés au fil des kilomètres. Voici comment, sans trop d'efforts, lui redonner le lustre que vous lui connaissiez le jour de votre première rencontre...

Les prérequis

On n'est jamais mieux servi que par soi-même. Mais le lavage d'une automobile exige aussi méthode et espace. Un minimum d'équipement aussi. Un seau propre, une moufle de lavage (mieux qu'une éponge qui risque de garder dans ses fibres les poussières abrasives), une peau de chamois (ne lésinez pas sur la qualité), un savon automobile (laissez le savon à vaisselle sous l'évier), une cire en pâte de préférence à une solution liquide qui a tendance à « déborder » sur les garnitures de caoutchouc ou de plastique. À cet ensemble de base peut s'ajouter une foule d'autres produits, selon le résultat que vous désirez obtenir et, surtout, le temps que vous désirez y consacrer.

Salut Galarneau

Bien que les peintures modernes soient moins fragiles, il est toujours recommandé de ne pas laver un véhicule dont la carrosserie est surchauffée par les rayons du soleil. On nous invite plutôt à attendre que les tôles refroidissent à l'ombre avant de commencer le lavage. Petit rappel amical : le lavage doit idéalement se dérouler à l'ombre pour éviter que les rayons du soleil n'assèchent trop rapidement le savon.

On commence où ?

Lavez d'abord le pavillon, puis les glaces, puis finissez par les parties basses de la carrosserie. Cette façon de procéder vous évitera de devoir laver deux fois les zones basses, qui reçoivent les eaux sales des parties supérieures. Méthodique, vous laverez un panneau de carrosserie à la fois, puis le rincerez à grande eau. Un jet sous pression ne vaut-il pas mieux ? Rappelez-vous que l'effet immédiat est souvent trompeur, tant que la carrosserie est mouillée, la propreté semble absolue. Au fur et à mesure que l'auto sèche, les imperfections réapparaissent.

Produits à sec

La fine pellicule de poussière qui recouvre la carrosserie de votre véhicule ne requiert pas la sortie de la moufle et du boyau d'arrosage ? D'accord, mais ne l'évacuez pas à sec à l'aide d'un coup de chiffon : abrasive, elle ternirait le brillant de la peinture. Une suggestion ? Il existe sur le marché des produits nettoyants ne nécessitant pas d'eau. Vendu avec des serviettes de lustrage, ce pulvérisateur a l'inconvénient de coûter plus cher qu'un lavage classique dans un lave-auto automatisé. En revanche, il peut être pratique pour venir à bout des petites salissures quotidiennes.

Jantes

Puisque la poussière de frein qui se dépose sur les jantes en aluminium est très tenace, il faut avoir recours à des produits spécialisés, efficaces mais un peu chers. Sur des jantes en tôle, vous pouvez utiliser de l'acide chlorhydrique dilué dans de l'eau ; mais attention à la valve du pneu. Rincez rapidement.

Séchage

Las de devoir sécher votre véhicule à la fin du lavage ? Vous pouvez toujours parcourir un ou deux kilomètres sur l'autoroute pour que le flux d'air provoqué par la vitesse chasse l'eau. Mais le recours à une peau de chamois donne de bien meilleurs résultats en effaçant toutes les traces blanches (le calcaire de l'eau) qui ont tendance à demeurer sur la carrosserie.

Et ces taches tenaces !

Saviez-vous que mort, un moustique dégage une substance corrosive ? Il vaut mieux nettoyer immédiatement la carrosserie avant que le vernis ne s'abîme. Pour déloger les cadavres de moustiques qui se trouvent incrustés sur le pare-brise, il existe sur le marché de nombreux produits démoustiquants efficaces. Mais, avant de dépenser, frottez votre pare-brise à l'aide d'un bas de nylon dans lequel vous aurez inséré un oignon. Vous voudrez remercier celui qui m'a refilé le truc.

Projection de goudron.

Taches fraîches ? Diluez-les avec du beurre. Sinon, employez un produit dissolvant.

Fientes

Acides. À éliminer au plus tôt : elles abîment une peinture en un rien de temps. Si elles ont séché (désolé si vous mangez au moment de lire), ne grattez pas : posez sur elles, toute une nuit, une feuille d'essuie-tout ou une grosse éponge imbibée d'eau. À l'aurore, elles seront humides et partiront à l'aide d'un chiffon.

Lavage automatisé ?

Plusieurs stations-services offrent un service de lave-auto automatisé dont l'efficacité est parfois discutable. Le prix de base est attrayant, surtout si vous profitez de la réduction de tarif associé au plein d'essence. Le lavage de base demeure, en tout temps, celui qui offre le meilleur rapport qualité-prix. Les lavages ultracomplets (ceux qui, lorsque vous les employez, font scintiller le panneau « application de cire chaude en cours ») sont proposés à des tarifs injustifiés et les résultats ne sont pas toujours probants. Vaut-il mieux privilégier un portique de lave-auto avec ou sans contact (lire avec ou sans brosses) ? Sans contact, disent les experts consultés qui prétendent que les brosses sont souvent trop agressives envers la carrosserie de l'auto.

Souffle court

La soufflerie, qui se met en action avant que votre véhicule ne quitte le tunnel de lavage, n'a pas pour but d'assécher complètement la carrosserie. Elle a pour unique fonction d'évacuer les gouttelettes d'eau. Cela dit, pour obtenir de meilleurs résultats, il vaut mieux garer son véhicule à la sortie et compléter le séchage du véhicule à l'aide d'une peau de chamois. Ah ! j'oubliais, à votre sortie du lave-auto (automatisé ou pas), assurez-vous de pomper délicatement les freins, car plaquettes et étriers de frein éprouvent quelques difficultés à reprendre contact. Autre conseil : faites l'inspection du véhicule afin de vous assurer qu'aucune garniture n'a été endommagée au cours du lavage.

Tirer parti du lavage automatisé

Vous voulez tirer le meilleur parti de votre visite d'un lavage en portique, alors assurez-vous de prélever les recoins très sales à l'aide d'une moufle de lavage imbibée de savon automobile. Pour ne pas perdre de temps, faites-le dans la file d'attente, souvent très longue par beau temps.

Autre petit truc : avant que les puissants jets d'eau n'aspergent votre véhicule, actionnez les essuie-glaces, puis coupez le contact lorsqu'ils se trouvent en position verticale. Ainsi, la base du pare-brise, qui demeure souvent très sale, sera mieux nettoyée.

À retenir

L'été, ne vous garez pas n'importe où. Surtout pas sous les arbres où de la résine risque de couler sur la carrosserie.

Réflexe à proscrire : l'utilisation d'un tampon-vaisselle pour chasser les fientes et autres taches récalcitrantes. Il raye irréversiblement la peinture. Combien de fois par année devrions-nous cirer l'auto ? En moyenne une fois par année, mais tous les experts affirment qu'il faut le faire dès que l'eau ne perle plus sur la carrosserie.

les folies du printemps

0% D'INTÉRÊT 90 JOURS SANS VERSEMENTS

CARAVAN - GRAND CARAVAN - PT CRUISER
INTREPID - 300M - CONCORDE - SEBRING

60 mois 0 % intérêt
AUCUN VERSEMENT
AVANT 90 JOURS

à partir de 439\$/mois à l'achat

Transport inclus. Préparation SANS FRAIS

Tous les AVANTAGES d'un MEGA concessionnaire avec une ambiance et un SERVICE CHALEUREUX

GRAND CHEROKEE LAREDO 2002
Bien équipé

490\$/mois

Transport inclus. Préparation SANS FRAIS

DURANGO SLT 2002

V-8, 7 passagers
Bien équipé

519\$/mois

Transport inclus. Préparation SANS FRAIS

TJ APEX ÉDITION 2002

369\$/mois

Transport inclus. Préparation SANS FRAIS
6 cyl., sport, 2 toits, lecteur de DC, phares antibrouillard, roues en alliage, édition APEX et beaucoup plus

13,255 Sherbrooke est Montréal
(514) 642-6000

9350, boul. Pie-IX Montréal (Nord de Métropolitain)
(514) 327-9000

À chaque semaine, en tout temps, visitez notre site
www.pieixchrysler2000.com pour les promotions du gérant.

ACCESSOIRES

Comment devenir unique

RENÉ FAGNAN
collaboration spéciale

Vous les aurez remarquées, car il est impossible de les manquer, ces voitures sport compact. Il s'agit habituellement de voitures importées, décorées de peintures chatoyantes, équipées de suspensions abaissées, de gigantesques roues en alliage et d'autoradios hyperpuissants. Personnaliser sa voiture, c'est pénétrer dans le monde fascinant du *tuning*. De plus en plus d'hommes et de femmes de tous les âges souhaitent modifier leurs voitures afin d'exprimer leur différence dans un monde trop uniforme.

« Il n'y a rien de nouveau là-dedans », considère Stéphane Trahan, le patron du magasin Trac Racing, à Laval, qui a ouvert ses portes en 1999. « C'est un phénomène typiquement mâle. Quand nous étions jeunes, nous personnalisions nos vélos *Mustang* et nos brouettes en les peignant ou en apposant des autocollants. La même chose se répète aujourd'hui, sauf que nos jouets sont devenus plus gros... »

Durant les années 1950, les jeunes amateurs de mécanique fabriquaient des *hot-rods* propulsés par de gros moteurs V8 à carburateurs. Puis, on va vu déferler la vague des puissants *muscle cars* américains qui réalisaient le quart de mille en environ dix secondes. Aujourd'hui, les jeunes acheteurs sont résolument attirés par les voitures compactes à caractère sportif, propulsées par des moteurs à quatre cylindres. Le parc automobile s'est radicalement métamorphosé en seulement trente ans.

Chaque année, il se vend des millions d'accessoires pour tous les types de véhicules. « C'est un marché est en pleine expansion », de dire Gabriel Roubeiz, de la compagnie Street Force basée dans l'arrondissement Saint-Laurent à Montréal. L'ensemble du marché des accessoires automobiles en



La métamorphose de l'automobile commence souvent par le remplacement des roues en acier noires par des roues en alliage.

Amérique du Nord est évalué à 20 milliards de dollars. « Ici, au Canada, on peut parler d'un marché d'un milliard de dollars et c'est en croissance rapide », précise M. Roubeiz. « Depuis notre ouverture, j'estime que notre chiffre d'affaire a augmenté de 35 à 40 % à chaque année. C'est fou ! On a l'impression de ne pas être capable de suivre le rythme », indique M. Trahan.

Des accessoires par milliers

Il existe des milliers d'accessoires qui peuvent être installés dans des véhicules. Certaines compagnies se spécialisent dans des marques automobiles bien précises,

tandis que d'autres offrent un éventail plus large.

L'avantage est que l'on peut modifier ce que l'on veut. On peut commencer par un changement très simple, comme remplacer les roues en acier noires par de magnifiques roues en alliage, puis teinter les vitres, changer les pneus, installer un silencieux à la sonorité plus musicale, modifier les phares avant ou arrière, etc. Tout dépend du budget dont on dispose.

Mais quelles sont les grandes tendances dans la personnalisation des véhicules ? « Il y a d'abord le *tuning* cosmétique qui ne touche que l'aspect du véhicule, explique M. Trahan. Cette clientèle est sur-

tout composée de jeunes acheteurs qui viennent d'acquérir leur première voiture. Ils habitent habituellement chez leurs parents, ils sont libres et sont très attachés à ce premier véhicule qui exprime leur liberté. Ils font souvent installer des jupes, des roues et des ailerons. »

Il existe aussi d'autres modes. « L'autre clientèle du *tuning* est un peu plus âgée, entre 30 et 40 ans, et composée de gens qui veulent se faire plaisir, de poursuivre M. Trahan. Ces consommateurs sont plutôt intéressés par les modifications mécaniques. Ils font augmenter la puissance du moteur, installer de très bons freins et des pneus performants, calibrer la suspension et

autres. Ils aiment bien ces voitures d'apparence très ordinaire qu'on appelle dans le jargon des *sleepers* ; des voitures qui ont l'air très banales, mais qui possèdent un moteur puissant, des suspensions et des freins ultra efficaces, une peinture discrète et des roues en alliage aux teintes sombres. »

Puis, il y a ces voitures d'exposition, complètement ahurissantes, dans lesquelles leurs propriétaires n'hésitent pas à investir des sommes d'argent phénoménales. Ces voitures roulent peu, ou pas, et sont inscrites dans des concours de *tuning* où les bourses sont, avouons-le, fort alléchantes.

Le Salon des voitures sport compact, présenté au stade olympique en octobre dernier, a connu un succès phénoménal. « Le marché a progressé de façon formidable en seulement douze mois, déclare Ben Woo, l'organisateur de ce salon. Lors de la première présentation, en octobre 2000, nous n'avions que 72 voitures d'exposition, 20 commerçants et 28 000 spectateurs. L'an dernier, nous avons progressé à 433 voitures, 70 commerçants et une foule de 51 000 visiteurs. Le prochain salon aura lieu du 25 au 27 octobre et, cette fois, nous occuperons l'aire de jeu du stade où il y a beaucoup plus d'espace. Nous attendons plus de 500 voitures venant d'aussi loin que la Floride, Calgary et Halifax. Si nous attirons la foule prévue, le salon de Montréal deviendra la plus grosse exposition d'accessoires automobiles pour consommateurs en Amérique du Nord. »

Cette forte tendance à personnaliser les véhicules incite aussi un nombre croissant de grands distributeurs à vouloir s'approprier une part du gâteau. C'est le cas des chaînes Wal-Mart et Canadian Tire qui vendent désormais des articles de haute performance et des accessoires cosmétiques pour l'automobile. Tout le monde s'intéresse à ce marché.

Le *tuning* n'est pas une mode, c'est une façon de vivre !



Volvo fait dans la limo!

Afin de célébrer ses 75 ans d'histoire, Volvo lance une édition spéciale de sa berline S80. Aménagée telle une limousine, la S80 75^e anniversaire, qui commémore la toute première automobile fabriquée par le constructeur suédois en 1927, la Jakob, s'adresse aux directeurs d'entreprises, diplomates, représentants gouvernementaux et VIP à l'agenda très chargé. Les places arrière sont celles qui bénéficient des plus importantes améliorations, avec des sièges chauffants et des prises 12 volts pour les indispensables ordinateurs, cellulaires et organisateurs électroniques, ainsi qu'un lecteur DVD incorporé à la console, des écrans intégré aux dos des sièges avant et un accoudoir central réfrigéré capable d'accueillir deux bouteilles de 750 ml. Le constructeur suédois ne construira que 500 S80 édition spéciale. Seules 25 d'entre elles seront acheminées au Canada. Elles feront leur entrée dans les salles d'exposition dès le mois de juillet à un prix de base de 70 995\$.

Trois constructeurs, un moteur

NADINE FILION
collaboration spéciale

DANS UNE entente quasi historique, les constructeurs DaimlerChrysler, Hyundai et Mitsubishi ont allié leurs forces dans la conception, le développement et la fabrication d'une nouvelle gamme de moteurs.

La filiale ainsi créée, Global Engine Alliance L.L.C., produira aux États-Unis un moteur à essence de quatre cylindres en ligne, en aluminium, qui se déclinera en plusieurs versions: 1,8 litre, 2,0 litres et 2,4 litres, développant de 120 à 165 chevaux.

Chaque constructeur participe à part égale à l'aventure. Les opéra-

tions sont lancées dès maintenant, mais les premiers moteurs se glisseront sous le capot des Hyundai en 2004, puis sous celui des Chrysler et Mitsubishi en 2005. Les estimations prévoient une production annuelle de 1,5 million d'unités.

« Une telle entente pourrait éventuellement mener à une collaboration encore plus large », a affirmé Dieter Zetsche, grand patron du groupe Chrysler.

DaimlerChrysler est le troisième constructeur automobile de la planète, derrière General Motors et Ford. L'entreprise basée à Stuttgart, en Allemagne, détient 34% des actions de Mitsubishi et 9% de Hyundai.

CENTRE-VILLE

au coeur de l'action
324, Peel, Montréal, (514) 846-1717

Jetta GLS 2002

24 465\$*

- Moteur 2 l 115 ch (180 ch avec l'option turbo)
- Garantie de 4 ans
- Climatiseur
- Lève-glaces électriques
- Coussins gonflables avant et côtés
- Régulateur de vitesse
- Freins ABS
- Radiocassette AM/FM et lecteur DC
- Système antivol avec antidémarrreur

TAUX DE FINANCEMENT
2,9 % - 24 mois
3,9 % - 36 mois
4,5 % - 48 mois
4,9 % - 60 mois



centrevillevw.com



CENTRE-VILLE VOLKSWAGEN

Êtes-vous fait pour Volkswagen?

50 ANS
VOLKSWAGEN
CANADA

* Nous vendons à prix inférieur. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurance et taxes en sus. Photos à titre indicatif seulement. Sujet à l'approbation de crédit de Volkswagen. Offre valable jusqu'au 31 mai 2002.

www.centrevillevw.com

Achat 1^{er} paiement août 2002

0% d'intérêt sur certains modèles à l'achat

JOURNÉES DÉCOUVERTES

HYUNDAI

Accent GS 2002

0\$ Comptant

0\$ Transport et préparation

165\$* par mois

Elantra GL 2002

0% jusqu'à 36 mois

995\$ Comptant

0\$ Transport et préparation

199\$* par mois

Sonata GL 2002

Comptant 1995\$

239\$* par mois

SANTA FE 2002

TRACTION AVANT

Louez à partir de **229\$*** par mois/48 mois

COMPTANT DE 2 995\$ par mois OU 1,8% financement à l'achat

Sur tous les modèles Santa Fe jusqu'à 36 mois

Tiburon 2003

0% jusqu'à 36 mois

Maintenant disponible

Comptant 1895\$

249\$* par mois

HYUNDAI

Gabriel

* Basé sur location de 48 mois pour l'Elantra, la Sonata et la Tiburon, et de 60 mois pour l'Accent. 20 000 km/an, 0,10 \$ du km additionnel. Aucun dépôt de sécurité, transport et préparation inclus pour l'Accent et l'Elantra. Transport, préparation et dépôt de sécurité en sus pour la Sonata. Transport et préparation inclus, dépôt de sécurité en sus pour la Tiburon. Frais d'administration de 350 \$ pour la location. Taxes, immatriculation et assurances en sus.

LE PROGRAMME D'ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES HYUNDAI est offert à tous les propriétaires d'un essai ou d'un véhicule Hyundai.

3048311

7020, Henri-Bourassa Est, Anjou (514) 329-7777

Posez-vous les bonnes questions avant d'acheter une voiture neuve?

ÉRIC LEFRANÇOIS
collaboration spéciale

L'ACQUISITION d'un véhicule neuf vous pose problème? Voici une liste non-exhaustive des différents éléments à tenir compte afin de déterminer lequel aura droit de séjourner dans votre entrée de garage...

Identification

Pour être en mesure d'identifier le véhicule idéal, vous devez au préalable vous assurer qu'il répond à vos besoins et, surtout, à votre budget. Cette première étape semble la plus simple, et pourtant, elle est la plus complexe.

Vous devrez tenir compte de vos enfants, de votre chalet dans les Laurentides, de vos déplacements, de vos activités sportives et sociales, et même de Fido, votre chien.

Considérations personnelles

À l'instar des chroniqueurs automobile, vous aurez ensuite à analyser le véhicule. Pour ce faire, débutons par le plus facile: l'esthétique. D'accord, on pourrait parler du profilage des carrosseries et les départager sur la base de leur coefficient de traînée aérodynamique (Cx), mais la plupart des automobilistes y accordent encore peu d'importance.

C'est donc davantage une question de goûts, qui, comme les couleurs, ne se discutent pas.

Considérations pratiques

Passons maintenant aux considérations d'ordre pratique. Comment jugez-vous l'accès aux places avant et arrière du véhicule? Une fois à



Avant de faire l'achat d'une voiture neuve, mieux vaut bien connaître ses besoins afin d'éviter les déceptions.

l'intérieur, le dégagement pour les jambes, les épaules et la tête est-il suffisant (n'oubliez pas les autres membres de la famille)?

La position de conduite est-elle confortable pour tous ceux qui auront à conduire le véhicule?

Les commandes sont-elles faciles d'accès et agréables à manipuler?

Les sièges vous maintiennent-ils suffisamment en place (un essai routier vous permettra de confirmer vos premières impressions).

Et le coffre? L'espace est-il suffisant pour loger votre sac de golf ou

les bagages nécessaires à vos vacances annuelles en Floride?

La banquette arrière se replie-t-elle pour accueillir vos skis?

Sans doute n'aurez-vous jamais à travailler sous le capot, mais vous payerez tout de même celui ou celle qui le fera.

Jugez-vous que les principales composantes (alternateur, batterie, courroie) sont accessibles?

Êtes-vous en mesure d'identifier le réservoir de lave-glace, ou encore de vérifier le niveau d'huile

sans aide, ne serait-ce que pour guider le pompiste?

Considérations sécuritaires

La sécurité. Le véhicule convoité est-il équipé de coussins de sécurité gonflables latéraux? À l'arrière aussi?

Si oui, est-il ou sont-ils offert(s) en équipement de série ou en option (si tel est le cas, informez-vous du coût et de la disponibilité)?

Côté freinage, retrouve-t-on le dispositif antiblocage (ABS) jumelé à des disques aux quatre roues ou à

des disques à l'avant et tambours à l'arrière? Pour plus de sécurité sur chaussée à faible coefficient d'adhérence, pouvez-vous obtenir un dispositif antipatinage? Antidérapage?

Les ceintures de sécurité sont-elles confortables et adaptées à votre morphologie. Disposent-elles d'un point d'ancrage ajustable?

Enfin, comment considérez-vous la visibilité vers l'avant, vers l'arrière? Et les rétroviseurs extérieurs sont-ils assez grands et faciles à ajuster?

Considérations incontournables

Le concessionnaire se trouve-t-il dans votre voisinage (résidence ou lieu de travail), et quels services vous offre-t-il (flexibilité des heures d'affaires, navette pour vous raccompagner à la station de métro ou à l'arrêt d'autobus le plus près)?

Quel est le prix du véhicule (ne vous fiez pas seulement au prix de base, sans doute voudrez-vous vous payer de petits extras, comme un toit ouvrant ou une chaîne audio plus performante)? Et celui de l'assurance? Considérez aussi la durée des différentes garanties et — très important — le coût des entretiens et des pièces.

Considérations de choix

Une fois ces informations compilées, le moment est venu de procéder à un essai sur route. Cet ultime test déterminera le véhicule qui offre le plus d'agrément de conduite (tenue de route, accélération, reprise, confort de la suspension etc.), toujours selon vos goûts et vos besoins.

L'événement
Traction intégrale
Bonheur total

IMPREZA TS Familiale 2002

Traction intégrale
21 995\$***

Moteur 2,5 litres, 165 ch • Groupe électrique
Climatiseur • Freins ABS • Transmission manuelle
à 5 rapports et plus encore...

WRX IMPREZA 2002
459\$ /mois

Championne des rallyes internationaux

Traction intégrale
Transmission manuelle
à 5 rapports • Moteur 2,0 litres
DACT, 16 soupapes
et plus encore...

LOCATION 48 MOIS	
Mensualité	Versement initial (ou échange équivalent)
459\$ *	2 995\$
489\$ *	1 695\$
529\$ *	0\$

L'atTraction du mois

LEGACY L Familiale 2002
289\$ /mois

Traction intégrale

LOCATION 48 MOIS	
Mensualité	Versement initial (ou échange équivalent)
289\$ *	2 995\$
319\$ *	1 695\$
359\$ *	0\$

Transmission manuelle
à 5 rapports
Moteur 2,5 litres, 165 ch
Climatiseur • Freins ABS
Et plus encore...

OUTBACK Familiale 2002

Transmission automatique
389\$ /mois

Sécuritaire, spacieuse,
performante

Traction intégrale
Moteur 2,5 litres, 165 ch
et plus encore...

LOCATION 48 MOIS	
Mensualité	Versement initial (ou échange équivalent)
389\$ *	2 995\$
419\$ *	1 695\$
459\$ *	0\$

379\$ /mois

FORESTER Sport 2002
L'hybride le plus sécuritaire
de sa catégorie

Traction intégrale
Moteur 2,5 litres, 165 ch
Transmission manuelle à 5 rapports
et plus encore...

LOCATION 48 MOIS	
Mensualité	Versement initial (ou échange équivalent)
379\$ *	2 995\$
409\$ *	1 695\$
449\$ *	0\$

Association des concessionnaires Subaru du Grand Montréal

Subaru Ste-Agathe Ste-Agathe-des-Monts (819) 326-1600 1 800 463-1600	Subaru Rive-Sud Greenfield Park (450) 465-3200	Subaru de Laval ADM Automobiles (450) 668-6041	John Scotti Subaru Saint-Léonard (514) 725-6777	Subaru St-Hyacinthe Saint-Hyacinthe (450) 773-5262 (514) 332-0062	Subaru Repentigny Repentigny (450) 585-9950 (514) 891-9950	Joliette Subaru Joliette (450) 755-1055
Lachute Subaru Brownsburg (450) 562-0262	Subaru Auto Centre Montréal (514) 937-4235	Carrefour Subaru Auto Sainte-Rose, Laval (450) 625-1114	Caron Subaru Valleyfield (450) 371-8511	Concept Automobiles Granby (450) 372-2007	Subaru des Sources Dollard des Ormeaux (514) 683-3880	Subaru St-Jérôme Saint-Jérôme (450) 476-6165

www.subaru.ca

*Offre d'une durée limitée réservée aux particuliers (jusqu'au 31 mai 2002 — ou jusqu'à épuisement des stocks). Véhicules neufs 2002 en stock, tels que décrits. Photos à titre indicatif. Sujet à l'approbation de crédit. Paiements mensuels basés sur un bail de 48 mois. Transport et préparation inclus. Immatriculation, assurances et taxes en sus. 20 000 km par année - .08¢ du km excédentaire. Pour plus d'informations, voyez votre concessionnaire Subaru participant.
Possibilité de financement de 1,8 % (pour 24 mois) sur certains modèles 2002 (détails chez votre concessionnaire Subaru). Sujet à l'approbation de crédit. *Transport et préparation en sus.

Les Subaru obtiennent la cote la plus élevée aux essais de collision frontale de l'IIHS. (l'Institut des assureurs américains)





Environ 1500 exemplaires de la Mini seront disponibles au cours de la prochaine année. Au Québec, deux concessionnaires ont la tâche de les écouler.

| MINI COOPER S |

Diabolique Mini



On ne déchant pas en ouvrant les portières, derrière lesquelles un habitacle imaginaire et ensoleillé nous change agréablement, pour ceux qui s'en souviennent, du décor minimaliste auquel la Mini nous avait habitués.

Difficile de résister aux appâts que nous tend la Mini Cooper S. Jugez-en : moteur quatre cylindres suralimenté par compresseur, transmission manuelle à six rapports, roues de 17 pouces et plus de 200 km/h de vitesse de pointe. C'est dément !



ÉRIC LEFRANÇOIS
BANC D'ESSAI
collaboration spéciale
eric.lefrancois@lapresse.ca

Comment ne pas arborer un large sourire face à la palette de couleurs proposée par la Mini, qui rivalise d'audace avec celle des Smarties ? Qui plus est, on ne déchant pas en ouvrant les portières, derrière lesquelles nous attend un habitacle imaginaire (ou branché, c'est selon) et ensoleillé (deux ouvertures peuvent en effet être pratiquées dans le toit), qui nous changent agréablement, pour ceux qui s'en souviennent, de l'environnement minima-

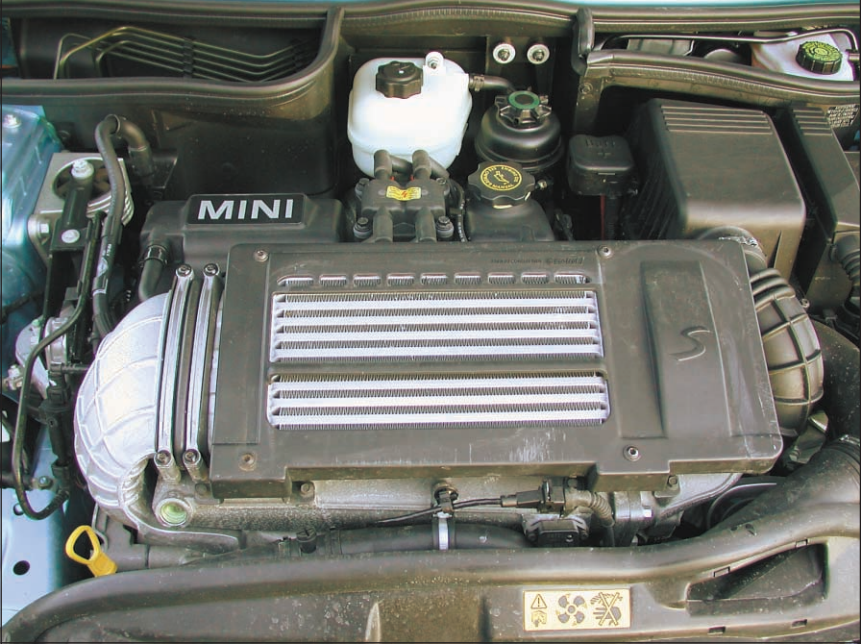
liste auquel la Mini nous avait habitués.

Les baquets fermes, mais confortables, proposent une multitude d'ajustements, pas toujours très commodes, qui favorisent la recherche d'une position de conduite harmonieuse, aidés en cela par une colonne de direction inclinable sur lequel est monté le compte-tours.

Comme sur la Cooper « régulière », l'indicateur de vitesse campe au beau milieu du tableau de bord à l'intérieur d'un monocrère enguirlandé de voyants lumineux. On y retrouve également, dans la partie inférieure, les jauges à essence et à température. Par contre, on pardonne moins aisément à ce tableau de bord, du moins à celui monté à bord de notre véhicule d'essai, d'avoir hébergé sous sa coquille une famille de crickets prêts à entonner leur chant dès que la chaussée se dégrade. Quant à sa partie inférieure centrale, là où l'on retrouve une série d'interrupteurs à

basculer, sa forme occasionne parfois des heurts aux phalanges et aux jointures de la main droite au moment d'enclencher les rapports 1 et 3 de la transmission manuelle ou d'atteindre les porte-gobelets. On se désolé aussi à la vue de certaines garnitures mal assemblées et à la liste des accessoires optionnels, un peu longue, sur laquelle on retrouve le régulateur de vitesse, les baquets chauffants, l'ordinateur de bord et — prière de ne pas rire — un contrôle de distance en stationnement.

Maintenant, logeable ou pas cette Mini ? À l'avant, le dégagement ne pose pas de problème ! Tout à l'opposé des deux passagers qui prendront place à l'arrière. Non seulement l'accès y est rendu difficile en raison de dossiers mal conçus, capricieux à actionner, mais les passagers devront également, une fois assis, plier le cou pour ne pas lustrer leur cuir chevelu contre le toit. De plus, les glaces arrière ne s'ouvrent pas. De quoi faire paniquer les claustrophobes. À défaut de se montrer accueillante, la banquette a au moins le mérite — c'est bien le moins — de s'escamoter pour accroître le volume du coffre (dommage, le plancher n'est pas plat), autrement bien menu. Et ne cherchez pas la roue de secours, il n'y en a pas... En lieu et place, on a droit à une bombe en aérosol.



Avec ses 163 chevaux et ses 155 lb-pi de couple obtenus grâce à la magie de la suralimentation par compresseur, la Mini Cooper S offre des performances époustouflantes.

CE QU'IL FAUT RETENIR

Marque :	Mini
Modèle :	Cooper
Fourchette de prix :	24 950 \$ à 29 600 \$
Version essayée :	S
Prix du modèle essayé :	33 825 \$
Lieu d'assemblage :	Angleterre
Garantie de base :	4 ans/80 000 km (assistance routière comprise)
Visible chez les concessionnaires :	Maintenant
Site Internet :	www.mini.ca (site bilingue)
Concurrentes :	Ford Focus SVT, Honda Civic SiR

> NOUS AIMONS

- Le plaisir qu'elle procure
- Le souffle de son moteur
- La robustesse et la rigidité du châssis

> NOUS AIMONS MOINS

- Les dimensions étriquées de l'habitacle
- La qualité de l'assemblage et de la finition
- Le prix et le nombre d'accessoires

3049066A

NISSAN

TOUJOURS PLUS LOIN

Financement à l'achat à compter de **1,8%**

GARANTIE RECOMMANDÉE CAA

Aucuns paiements pour 90 jours!

À L'ACHAT D'UNE NOUVELLE

SENTRA 2002

OU LOUEZ LA POUR AUSSI PEU QUE

199\$ PAR MOIS*

0\$ dépôt sécuritaire

*Sur approbation de crédit. Détails en magasin. Avec acompte. Les images sont à titre d'illustration seulement

ALTIMA - MAXIMA ET PATHFINDER ÉGALEMENT DISPONIBLES!

VOITURES NEUVES ET D'OCCASION, PIÈCES ET SERVICE



MEILLEURE SÉLECTION ET MEILLEURS PRIX!

Au Super Centre **NISSAN** de Montréal

Cité

NISSAN

3049229

3500 JEAN TALON OUEST (Près de Côte-des-Neiges) Métro Namur **(514) 739-3175** www.citenissan.com

SURVOL TECHNIQUE > MINI COOPER S	
Moteur :	4 cylindres en ligne de 1,6 litre, suralimenté par compresseur
Puissance :	163 chevaux à 6000 tr/mn.
Couple :	155 lb-pi à 4000 tr/mn.
Transmission de série :	Manuelle à six rapports
Transmission optionnelle :	Aucune
Mode :	Traction (roues avant motrices)
Poids (kg) :	1215
Rapport poids-puissance :	7,45
Accélération 0-100 km/h (sec.) :	7,4*
Reprises 80-120 km/h (sec.) :	non mesuré
Consommation moyenne (l/100 km) :	10,1
Capacité du réservoir d'essence (litres) :	50
Essence recommandée :	Super
Direction :	crémaillère
Rayon de braquage (mètres) :	10,66
Suspension av/arr :	indépendante/multibras
Freins av/arr :	disques/disques (ABS de série)
Pneus :	195/55R16 (205/45R17 en option)
*Données du constructeur	

FACE À FACE		
	MINI COOPER S	FORD FOCUS SVT
Empattement/Longueur (mm) :	2467/3655	2615/4270
Largeur/Hauteur :	1688/1416	1699/1430
Répartition du poids (avant/arrière)	62,9/37,1	61/39
Rapport poids-puissance	7,45	7,33
Prix de base	29 600 \$	27 740 \$
Nombre de concessionnaires au Québec	2	2

Concentré de plaisir

ÉRIC LEFRANÇOIS
collaboration spéciale

ON LE SAIT DÉJÀ, la Mini Cooper S marque une rupture technique avec sa glorieuse ancêtre. Cette Mini repose évidemment sur une plate-forme complètement nouvelle et qui, au dire des responsables de sa conception, serait 50 % plus rigide que celle d'une Série 3, ce qui n'est pas peu dire. Et puisque Mini = BMW, doit-on réellement se surprendre de la panoplie d'aides à la conduite proposée à son bord ? En effet, la fiche technique révèle la présence d'un contrôle de la traction et de la stabilité (ASC+T), d'un dispositif antiblocage de freins (ABS), d'un répartiteur électronique de freinage (EBD) et d'un avertisseur de basse pression dans les pneus. Un contrôle dynamique de la stabilité (DSC) est offert (690 \$).

Rappelons qu'il s'agit d'une traction à moteur avant monté en position transversale, en l'occurrence d'un quatre cylindres de 1,6 litre réalisé en collaboration avec DaimlerChrysler (oui, oui !) mais qui, dans sa livrée originale, offre un rendement plutôt modeste (115 chevaux). L'alternative, pour quelque 5000 \$ de plus, c'est la S avec ses 163 chevaux et ses 155 lb-pi de couple obtenus grâce à la magie de la suralimentation par compresseur. Ne prenant que 7,4 secondes (données du constructeur) pour accélérer de 0 à 100 km/h et pouvant atteindre 218 km/h sur un circuit, la Cooper S ne craint pas de se frotter à la plus aguerrie de ses rivales. Cette mécanique est secondée par une transmission manuelle à six rapports rapide, bien étagée et précise. Heureusement puisque c'est la seule disponible.

Des performances impeccables qui heureusement ne sont nullement assombries par une consommation déraisonnable. À noter toutefois que le constructeur recommande à sa clientèle d'étancher la soif de ce moteur au Super, ce qui assure sans doute une meilleure

combustion, mais coûte également plus cher à la pompe.

Bien campée sur d'énormes roues de 17 pouces (elles sont offertes en option), la Mini Cooper S vire plat et permet de ciseler les virages comme aucune autre voiture de cette catégorie. De plus, son très court rayon de braquage lui confère une agilité accrue grâce à l'assistance d'une direction correctement dosée et précise, de surcroît. Et vous pouvez vous fier aux apparences : la Mini ne s'objecte pas à être traitée comme un jouet. Et on retrouve à son bord la même sensation d'être aux commandes d'un kart, avec heureusement plus de confort qu'avant.

En conduite sportive, la Mini se place avec facilité et enroule spontanément le virage du train arrière au levier du pied ou lorsqu'on entre sur les freins. Elle se montre stable sur les bosses et agile dans les enchaînements. En quelques mots, c'est une véritable incitation à vivre le grand frisson sur quatre roues.

D'accord, la Mini Cooper S ne peut se prétendre tout à fait fonctionnelle. Mais a-t-elle vraiment besoin de l'être ?



La Mini n'est plus une voiture de poche. En revanche, elle a préservé le plaisir de conduite de sa devancière.

GRATUIT : adj. (XIV^e; lat. gratuitus)
I- Qui se fait, qui se donne pour rien. * *Ex. : « Ces trois accessoires gratuits donnent une méchante plus-value à mon pick-up ».*

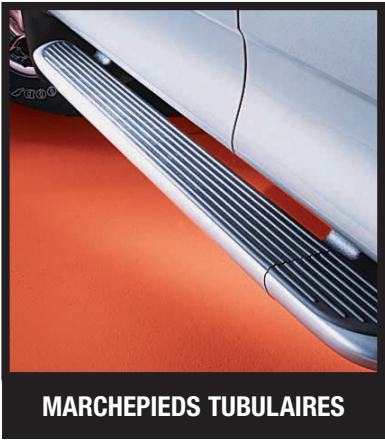
Obtenez trois accessoires en prime à l'achat ou à la location d'un F-150 XL 2002 à cabine double ou d'un Ranger Edge 2002 à cabine double.



DOUBLURE DE PATEAU



DÉFLECTEUR DE CAPOT



MARCHEPIEDS TUBULAIRES



F-150 XL 2002
À CABINE DOUBLE

369 \$
/mois

- Location 36 mois
- Mise de fonds de 3 595 \$
- Transport inclus
- Aussi offert avec 0 \$ de mise de fonds

Prix d'achat de 26 238 \$**

TRANSMISSION AUTOMATIQUE
sans frais additionnels

Moteur V6 de 4,2 L, 205 ch
Freins ABS aux 4 roues
Chauffe-moteur
Coussins gonflables côtés conducteur et passager avant
Antidémarrage Securilock[®]
Radio AM/FM stéréo/lecteur de cassettes
Banquette arrière divisée 60/40
Pare-chocs arrière chromé

Moteur V6 de 3 L
Freins ABS aux 4 roues
Chauffe-moteur
Coussins gonflables côtés conducteur et passager avant
Antidémarrage Securilock[®]
Radio AM/FM stéréo/lecteur de CD
Banquette divisée 60/40
Phares antibrouillard



RANGER EDGE 2002
À CABINE DOUBLE

269 \$
/mois

- Location 36 mois
- Mise de fonds de 1 995 \$
- Transport inclus
- Aussi offert avec 0 \$ de mise de fonds

Prix d'achat de 19 945 \$**

VOS CONCESSIONNAIRES FORD DU QUÉBEC



ford.ca



Photos à titre indicatif seulement. *Dépôt de sécurité (425\$ F-150, 325\$ Ranger), mise de fonds et première mensualité exigés. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers en sus. Des frais de 0,08 \$ du kilomètre après 60 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent. Sous réserve de l'approbation du crédit. **Transport (1025\$ F-150, 860\$ Ranger) et taxes applicables en sus. Le prix annoncé inclut une remise taxable du fabricant de 2002\$ pour le F-150 et de 1000\$ pour le Ranger. Les taxes doivent être calculées sur le montant total à l'achat avant la déduction du rabais. Ces offres ne peuvent être combinées avec aucune autre offre, exception faite de la remise aux diplômés. Voyez votre concessionnaire pour obtenir tous les détails.

Nissan, future reine des mutants?



Seul le Murano doté d'un rouage intégral sera commercialisé sur notre territoire.

ÉRIC LEFRANÇOIS
collaboration spéciale

Contre toute attente, Nissan élargit — elle aussi — son offre dans le segment des véhicules... utilitaires. Ainsi, à compter de l'automne, le Murano, c'est son nom, viendra poser ses roues aux côtés des Pathfinder et Xterra sur le parterre des salles d'exposition des concessionnaires Nissan.

Le Murano n'est cependant pas un utilitaire proprement dit puisqu'il repose sur une plate-forme mécanique similaire (mais modifiée) à celle de l'actuelle berline Altima. On peut donc dire sans se tromper que ce nouveau produit appartient, au même titre que les Aztek, Highlander et autres RendezVous de ce monde, à la catégorie VGM. C'est-à-dire un Véhicule Génétiquement Modifié.

Pour séduire, le Murano fait la part belle au style. Avec ses phares montés à la verticale, sa calandre nickelée, sa généreuse monte pneumatique (des 18 pouces de série) et sa partie arrière bien ronde, ce VGM japonais fera, c'est du moins ce que souhaite Nissan, tourner bien des têtes.

Sur le plan technique, le Murano reprend le même six cylindres 3,5 litres (240 chevaux) qui anime l'Altima, mais l'accouple cependant, sur la version SE à tout le moins, à une transmission semi-automatique (sept rapports) à variation continue (CVT). C'est également la version SE (la plus chère) qui aura droit aux dispositifs anti-patinage et antidérapage.

Toutes les Murano vendus au Canada adopteront cependant un rouage à quatre roues motrices à enclenchement automatique en cas de perte d'adhérence (aux États-Unis, une version tractée figure aussi au catalogue), des disques aux quatre roues, une suspension entièrement indépendante.

Au rayon des accessoires, le Murano n'a rien à envier à la concurrence (accrochez-vous! la phrase est longue): pédalier réglable, colonne de direction inclinable et télescopique, climatisation deux zones, coussins de sécurité frontaux et latéraux ainsi qu'une télécommande permettant de rabattre à distance les dossiers de la banquette arrière.

Attendez maintenant de connaître le prix...



SERVICES FINANCIERS

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

Programme de location ou achat et de financement à l'échelle de Toyota Canada Inc. - SUIVEZ APPROPRIATION DE CREDIT RPE CREDIT TOYOTA. Immobilisation, assurances et taxes en sus. Offres de location ou achat valides sur les modèles Echo 2002 (10723M-A4), RAV4 2002 (10723M-A4), Sienna 2002 (10735C-B4) neufs en stock. Première versement de 102,39 \$ (général pour Echo) / 343,97 \$ (RAV4 et Sienna) taxes incluses et dépôt de sécurité de 0 \$ (Echo) / 350 \$ (RAV4 et Sienna) exigibles ou montant de la Nissan, franchises annuelles de 24 000 km. Frais de 7 \$ (Echo), 10 \$ (RAV4 et Sienna) du kilomètre excédentaire. Les offres 0 \$ premier paiement et 0 \$ dépôt de sécurité sont applicables à la location d'une Echo 2002 pour 60 mois. Offre de financement à l'achat de 0,9 % valable sur les Echo 2002 neuves en stock, transport et préparation en sus. Le tableau aux options (jusqu'à 1000 \$ de remise) peut différer selon le modèle. Codes de consommation (ville/route) basés sur l'année modèle 2002 pour le moteur indiqué. Photos d'une seule limite. Détails chez votre concessionnaire Toyota participant.



TOYOTA

VENTE ÉTIQUETTES ROUGES

Ton ti-cœur tourne à combien?

C h e z v o t r e c o n c e s s i o n n a i r e T o y o t a

Rav4 2002

299\$

par mois / location 48 mois¹
Comptant de 2 742 \$
Transport et préparation inclus

prix ACCÈS

Option
0\$ comptant
également disponible à la location

- Moteur VVT-i 2,0 litres de 148 ch.
- Véhicule à faibles émissions (LEV)
- Consommation MANUELLE : 10,6 / 8,0 L / 100 km ville/route²
- Traction intégrale
- Radio AM-FM avec lecteur CD et 4 haut-parleurs
- Volant inclinable
- Verrous de portières à verrouillage assisté



Sienna 2002

299\$

par mois / location 48 mois¹
Comptant de 4 368 \$
Transport et préparation inclus

prix ACCÈS

Option
0\$ comptant
également disponible à la location

- Moteur V6 VVT-i 3,0 litres de 210 ch.
- Véhicule à faibles émissions (LEV)
- Consommation AUTOMATIQUE : 12,4 / 8,8 L / 100 km ville/route²
- Deux portières latérales arrière coulissantes
- Volant inclinable avec commandes du système audio
- Climatiseur jumelé, chaufferette auxiliaire à l'arrière
- Radiocassette AM-FM avec lecteur CD et 4 haut-parleurs



Echo 2002

159\$

par mois / location 60 mois¹
Comptant de 1 662 \$
Transport et préparation inclus

prix ACCÈS

ou louez avec 0\$ comptant à 189,22 \$ par mois

0\$ premier paiement²

0\$ dépôt de sécurité²

ou obtenez

0,9%

de financement à l'achat pour 36 mois³
sur toutes les Echo 2002 en stock





HIGHLANDER



TUNDRA



SEQUOIA

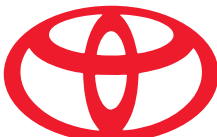
LA VRAIE VIE EST DEHORS.

DÉCOUVREZ UNE EXPÉRIENCE D'ACHAT TELLEMENT PLUS SYMPA AVEC ACCÈS TOYOTA

Accès à des prix justes et équitables sans aucuns frais cachés • Accès à de l'information qui vous aidera à prendre une décision éclairée • Accès à des conseillers en produits qui sont là pour vous renseigner et non pour vous mettre de la pression • Sympa, non?

ACCÈS TOYOTA

1 888 TOYOTA-8 • accès.toyota.ca



TOYOTA

Votre concessionnaire

3048585A

3048585B

Autoradios antidistraktion

MICHEL TRUCHON
Le Soleil

ALORS QUE la controverse entourant l'usage des téléphones cellulaires au volant bat son plein, une autre source potentielle de distraction, la radio dans le tableau de bord, connaît des modifications qui devraient lui permettre de s'ajuster aux besoins de concentration des conducteurs.

Bien sûr, on est encore loin de l'appareil totalement automatique. Mais certains sont conçus pour que le conducteur ait un minimum de touches à manipuler, tout en étant plus visibles, ne serait-ce que du coin de l'oeil.

L'idée n'est pas totalement nouvelle puisqu'on a vu certaines autoradios, dans les bagnoles haut de gamme, ajuster automatiquement le volume sonore au bruit ambiant, par exemple. Une caractéristique qu'il faut s'attendre à voir (et entendre) de plus en plus dans les nouvelles générations de radios d'auto.

Claude Léveillé chantait les pianos mécaniques. Aujourd'hui, on parle de radios mécaniques. Des autoradios belles et pratiques, au côté gadget de plus en plus évident mais aux avantages techniques indéniables.

Parmi les récentes nouveautés, deux modèles se détachent du peloton, tant par leur conception originale que par la qualité du son. Au premier coup d'oeil, les Alpine et Pioneer Premier DEH-P840MP offrent la même particularité, une façade s'ouvrant à des angles différents.

On pourrait se demander à quoi peut bien servir une façade inclinable, à part piquer la curiosité et épater votre passager. Mais toutes les voitures ne sont pas construites également, de sorte que l'autoradio n'est pas toujours à la portée des doigts ou au niveau du regard. En inclinant le panneau d'affichage qui contient

également les principales commandes, la tâche du conducteur est facilitée, son attention est moins sollicitée et il peut se concentrer sur la route.

Et, à moins d'être maniaque et d'aimer pitonner, il suffit d'adapter l'inclinaison une fois pour toutes. L'appareil se referme quand on coupe le contact ou qu'on enlève la façade pour ne pas tenter les voleurs. Il reprend automatiquement sa position initiale quand on replace la plaque.

Un autre bouton commande une ouverture supplémentaire pour faire apparaître la fente d'accueil du disque numérique. La façade se remet en place une fois le disque gobé.

Alpine et Pioneer ont aussi songé à faciliter la tâche des utilisateurs avec des formules pour le moins originales d'ajustement des paramètres des autoradios.

Pour son modèle haut de gamme, Alpine propose la personnalisation par Internet. L'acheteur va chercher, dans le site d'Alpine, les caractéristiques propres à la marque et au modèle de son véhicule, lesquelles sont téléchargées et gravées sur cédérom. Le disque est inséré dans l'autoradio, qui effectue alors toutes les corrections nécessaires pour obtenir le son optimal pour ce genre de voiture.

Chez Pioneer, un petit micro placé à la position d'écoute fournit les indications dont l'autoradio a besoin pour s'ajuster, explique Pascal Dupuis, conseiller chez Stéréo Plus à Québec.

Côté sécurité, Pioneer va plus loin. Le fabricant nippon, qui a toujours été considéré comme une sommité en matière d'autoradios, a ajouté une télécommande sur le volant, qui permet au conducteur de se concentrer encore plus sur la conduite.

De la puissance

Bien sûr, les nouvelles autoradios correspondent aux goûts de la jeune génération extrême et à ses besoins de puissance.

DEUX RADIOS MÉCANIQUES



L'autoradio Pioneer Premier DEH-P9300 (1300\$), avec sa façade amovible motorisée et sa télécommande, ne passe pas inaperçue.



L'autoradio Alpine CDA-7893 (600\$), un modèle de sobriété.

L'Alpine CDA-7893 (599 \$) est l'une des plus puissantes autoradios sur le marché avec ses 60 watts pour chacun des quatre canaux. Elle possède un limiteur de fréquences (crossover) intégré et est prête pour être branchée à un module de radio numérique. C'est un modèle sobre, à la façade gris argent et à l'éclairage bleuté.

La Pioneer Premier DEH-P840MP (999 \$), elle, offre la compatibilité MP3 et WMA et une amplification à transistors MOSFET de 50 watts (quatre fois) qui peut alimenter en même temps les haut-parleurs principaux et le caisson de basses. Un utilisateur pas trop pointilleux peut ainsi se passer de puissance extérieure. L'appareil se distingue par son écran à affichage graphique fort utile lors des ajustements et... fort joli avec les images en JPEG ou les animations qui peuvent être trouvées sur le site de Pioneer.



Les premiers Vue de Saturn dotés de la nouvelle transmission à variation continue devraient arriver chez les concessionnaires sous peu.

Saturn veut en mettre plein la Vue

NADINE FILION
collaboration spéciale

ÇA Y EST, les premiers Vue de Saturn dotés de la nouvelle transmission à variation continue devraient débarquer chez les concessionnaires sous peu. Après que cette technologie avant-gardiste, dont l'arrivée était prévue pour le début de l'année, eut été retardée de plusieurs mois, voilà que sa fabrication vient tout juste de débuter.

Saturn est entrée dans la danse des véhicules utilitaires en janvier dernier. Son Vue, qui entendait faire concurrence aux Honda CRV, Toyota Rav4, Mazda Tribute et Ford Escape, a le mérite de proposer le plus grand nombre de versions de la catégorie : moteur quatre cylindres de 2,2 litres (143 chevaux) ou V6 de 3,0 litres (181 chevaux), traction avant ou traction intégrale, transmission manuelle à cinq vitesses, transmission automatique à cinq rapports ou... transmission à variation continue.

Cette dernière constitue une première chez les utilitaires de tout gabarit. En fait, outre le Saturn Vue, seules les berlines d'Audi (multitronic) et la nouvelle Mini en disposent.

Même si son apparition remonte aux années 50, la transmission à variation continue n'en est qu'à ses débuts au chapitre des véhicules de série. Saturn mise gros en l'incorporant non seulement dans son nouveau Vue, mais aussi dans sa future Ion qui, en modèle berline et coupé, vient remplacer dès l'automne sa Série S (cette dernière quitte la scène après 12 ans de loyaux services).

La transmission à variation continue, ou TVC, consiste en une courroie d'acier qui lie deux poulies, produisant un rapport continuellement adapté à la vitesse du véhicule. Aucun changement de rapports, un peu comme pour une motoneige. Résultat : un régime le plus efficace possible à tout moment et une économie d'essence supérieure (environ 8 % par rapport à une transmission automatique).

Joueur clé dans l'avenir de Saturn, la TVC devait équiper les Vue dès leur entrée sur le marché en janvier dernier. Mais des déficiences en ont retardé l'arrivée. « Parce qu'il s'agit d'une nouvelle technologie, nous avons voulu nous assurer que tout était au point », explique Richard James, porte-parole pour GM Canada. Il semble que le problème en question soit maintenant chose du passé puisque la fabrication a débuté il y a quelques jours.

Aux États-Unis, où l'on s'attendait à ce que 45 % des Vue soient commandés avec la TVC, des groupes d'options (toit ouvrant et vitres électriques, entre autres) ont été proposés à rabais aux consommateurs qui choisissaient de se rabattre sur la transmission manuelle. Au Canada, GM s'est contenté d'offrir une protection de prix d'achat pour un modèle 2003, dans le cas où le Vue doté de la TVC ne se pointerait pas à temps. Ce ne sera pas le cas.

De janvier à fin avril, 979 Vue ont trouvé preneur au Canada. Saturn prévoit en vendre 5000 au pays au cours de cette première année d'introduction.

Audi TT ROADSTER
3051250
Pour un été formidable !
Popular VOYEZ LES SPÉCIALISTES !
MONTRÉAL
5441, rue Saint-Hubert, Montréal • (514) 274-5471

À LA DÉCOUVERTE DE HYUNDAI
Aucun paiement pour 90 jours + tous les modèles avec financement à l'achat

Accent GS 2002 165\$ par mois
0\$ Comptant 0\$ Dépôt de sécurité 0\$ Transport et préparation

Elantra GL 2002 199\$* par mois
0% jusqu'à 36 mois
995\$ Comptant 0\$ Dépôt de sécurité

Sonata GL 2002 239\$* par mois
Comptant 1995\$

Tiburon 2003 249\$* par mois
0% jusqu'à 36 mois
Maintenant disponible Comptant 1895\$

* Basé sur location de 48 mois pour l'Elantra et la Tiburon et de 60 mois pour l'Accent. 20 000 km/an, 0,10 \$ du km additionnel. Aucun dépôt de sécurité, transport et préparation inclus pour l'Accent et l'Elantra. Transport et préparation inclus, dépôt de sécurité en sus pour la Sonata. Transport et préparation inclus, dépôt de sécurité en sus pour la Tiburon. Frais d'administration de 350 \$ pour la location. Taxes, immatriculation et assurances en sus. Livraison avant le 31 mai 2002

HYUNDAI
President
Groupe Gabriel
4600, boul. Saint-Jean
Dollard-des-Ormeaux
(514) 624-7777



Vous regardez pour une mazda



Si la poussière ne vous fait pas peur!



Passez nous voir pendant notre vente de construction Toute offre raisonnable acceptée!



328-7777
7050, boul. Henri-Bourassa
Montréal-Nord

L'invasion des 4X4 se poursuit

JEAN-FRANÇOIS NÉRON
Le Soleil

ILS SONT IMPOSANTS. Puissants. Ils gagnent en popularité. Depuis quelques années, les véhicules utilitaires sport (VUS) sortent des sentiers « non-battus » pour envahir les grandes routes. Mais y sont-ils vraiment dans leur élément naturel ?

Des 1 570 630 véhicules neufs vendus en 2001 au Canada, 702 000 appartiennent à la classe des véhicules utilitaires, à vocation familiale et sportive. Cela représente 44,7 % du marché, un pourcentage qui marque une nette progression des ventes notables depuis déjà quelques années pour ce type d'automobile. « La proportion de véhicules utilitaires neufs vendus au Canada en février s'est déjà accentuée en 2002, atteignant 49,1 % des ventes pour le mois. Aussi bien dire maintenant que la moitié de tous les véhicules neufs vendus sont des véhicules utilitaires », explique Jean-Guy Bégin, vice-président de la Corporation des concessionnaires de la région de Québec.

Les familiales et les sportives confirment actuellement qu'elles comptent bien laisser leur trace, ou plutôt leur ornière, dans le paysage routier. « La progression ralentit comparativement aux années passées, mais elle se poursuit assurément », ajoute M. Bégin.

Les automobilistes semblent particulièrement se passionner pour les véhicules utilitaires sport appelés plus communément les VUS. Les constructeurs ont vite flairé la bonne affaire et se passionnent maintenant eux aussi pour les VUS, rivalisant d'imagination pour satisfaire la demande croissante. « Tous



Peu importe le modèle que l'on choisit, il convient avant tout de bien prévoir l'utilisation que l'on compte en faire.

les constructeurs automobiles, sans exception, possèdent maintenant leur modèle de véhicule utilitaire », explique M. Bégin.

En effet, le trafic est dense, confirment pour leur part Jean et Richard Gosselin, concessionnaires Jeep à Saint-Nicolas dans la région de Québec. « À l'époque de sa sortie en 1983, la Jeep Cherokee utilitaire était l'un des trois seuls modèles de véhicules de ce type disponible sur le marché. Aujourd'hui, on en compte plus d'une cinquantaine. »

Mais attention. Devant autant de modèles disponibles, il devient facile de s'embourber dans le choix d'un véhicule pourtant conçu pour se tirer du bourbier. C'est du moins

l'opinion du chroniqueur automobile Yves Therrien. « À la base, le véritable VUS peut faire du *hors route*, il peut passer de deux à quatre roues motrices selon un système spécifique et il peut tirer d'importantes charges. Malheureusement, ce n'est pas le cas de tous les véhicules vendus comme étant des VUS. »

Les catégories de véhicules

C'est pourquoi M. Therrien divise les VUS en deux catégories : les véhicules utilitaires sport pour les situations hors route et ceux fabriqués pour la route.

Dans la première catégorie, il y a le Pathfinder de Nissan, les modèles Jeep, le Ford Explorer, le Land

Rover, le Grand Vitara de Suzuki, le Toyota Envoy, le Rodéo, le X-Terra, le Subaru Forester ainsi que les mastodontes Expedition, Suburban et Yukon.

Selon M. Therrien, les véhicules utilitaires sport comme le Suzuki XL-7, le Sportage de Kia, le Rav4 de Toyota, le Honda CRV, le Santa Fe de Hyundai, le Tribute de Mazda ou Ford Escape, le Pontiac Aztec, le Buick Rendez-Vous, et le Vue de Saturn appartiennent davantage à la seconde catégorie de véhicules conçus d'abord pour la route. « Leur apparition sur le marché équivalait plus à une mode qu'à un véritable désir des constructeurs de produire des utilitaires sportifs qui répondent aux critères d'un véritable 4x4. Je les situe donc entre l'automobile passager et le véhicule tout-terrain. »

À ces deux catégories peut s'en greffer une troisième : les véhicules utilitaires de luxe. Ils sont peu nombreux, mais remarquables sur les routes. Ce sont les modèles commercialisés par BMW, Mercedes, Infinity et Lexus.

Pas toujours pratiques

Peu importe le modèle sur lequel vous porterez votre choix, l'important, croit M. Therrien, c'est que vous éclairiez ce choix en connaissant bien l'utilisation que vous désirez faire de votre automobile. « La personne qui achète ce genre de véhicule doit savoir de quoi il en retourne. L'entretien, l'essence, les pneus, tout devient plus dispendieux. J'imagine mal le propriétaire d'un utilitaire de marque Yukon utiliser son véhicule uniquement pour aller chercher un litre de lait au dépanneur. Coût du litre : 5 \$ en incluant l'essence », illustre-t-il à la blague.

Même si la recherche d'un sentiment de sécurité est l'un des premiers facteurs qui motivent l'acquisition d'un VUS il peut vite se transformer en profonde insécurité, estime M. Therrien. « Celui qui n'a jamais possédé un tel véhicule doit apprendre à conduire un VUS. Il ne possède pas la même tenue de route et ne freine pas comme une automobile de type passager. À l'inverse de la croyance populaire, un 4x4 n'est pas un tank qui traverse aisément tous les obstacles. Par exemple, il peut devenir une véritable toupie sur la neige ou la glace si son propriétaire ne respecte pas les règles qui régissent sa conduite. »

Après s'être rendu compte que la moitié de leurs clients ne savaient pas conduire une Jeep, MM. Gosselin ont aménagé une piste d'essai hors route pour donner quelques conseils pratiques de conduite à ceux qui veulent s'en procurer une.

« Vais-je tirer des charges importantes ? Vais-je rouler sur des sentiers forestiers ? Posez-vous des questions sur vos véritables besoins, estime Yves Therrien. Si vous répondez non à ces interrogations, c'est qu'il vous faudrait choisir un autre type de véhicule. »

Et à ce chapitre, le dernier Salon de l'automobile de Detroit réservait une agréable surprise aux amateurs de nouveautés et de compromis avec la présentation de modèles de type multisegment-crossover qui comprend, entre autres, les véhicules Mazda Protégé 5, Pontiac Vibe et Toyota Matrix. « Ils allient la performance sportive, la conduite d'une automobile, l'espace de la minifourgonnette et la capacité motrice d'un véhicule utilitaire. Ils se positionnent entre le véhicule passager et le véhicule utilitaire. »

AUCUN ATTRAPE NIGAUD



Sur tous nos ACCORD 2002
Financement à partir de 4.8%



Venez vous rincer l'oeil sur nos
☒ CRV 4X4
☒ Civic édition sport
☒ Accord édition spéciale
☒ Odyssey EXL



0\$ COMPTANT DISPONIBLE

Civic à partir de 198\$/mois*

- ☒ Financement ou location pour tous les budgets*
- ☒ Nous payons le maximum pour votre échange.
- ☒ Salle de montre intérieure de véhicules usagés certifiés.
- ☒ Département de service incomparable

* Sujet à l'approbation du crédit. Location 48 mois, comptant 1 895\$. Taxes en sus.



Venez nous voir pour plus de détails

SIGI Honda

(514) 879-1550

1124, rue Bleury
www.hondadesigi.com

ROSE Honda

(450) 625-1953
266 boul. Labelle • Ste-Rose

Les orignaux de plus en plus présents aux abords des routes

JULIE-MAUDE NORMANDIN
Le Nouvelliste

DE LA FIN AVRIL jusqu'au mois de juillet, les automobilistes sont susceptibles de croiser autres choses que des auto-stoppeurs le long des routes. Durant cette période de l'année, les orignaux et les cerfs de Virginie changent d'habitat, augmentant ainsi le risque d'accident sur les routes bordées de forêt.

Outre la migration, un autre phénomène justifie la présence accrue de ces animaux sur les voies de circulation durant cette période, explique le biologiste de la Société de la faune et des parcs du Québec, Jean Milette.

« Lors du dégel, le sel qu'utilise certaines municipalités pour réduire les accidents se concentre le long des routes. Les cervidés ont un besoin physiologique de sodium, alors ils vont le chercher à cet endroit. »

Depuis quelques années, ce n'est plus la Société qui ramasse les animaux tués lors des accidents. Il est donc difficile pour M. Milette d'énoncer des statistiques précises sur le sujet, mais son expérience lui permet tout de même de se prononcer.

« Pour la seule région du Centre-du-Québec, on peut penser que près d'une dizaine d'accidents ont lieu entre un orignal et une voiture. Dans le cas des cerfs de Virginie, ce nombre peut grimper jusqu'à 600. Par contre, ces accidents causent

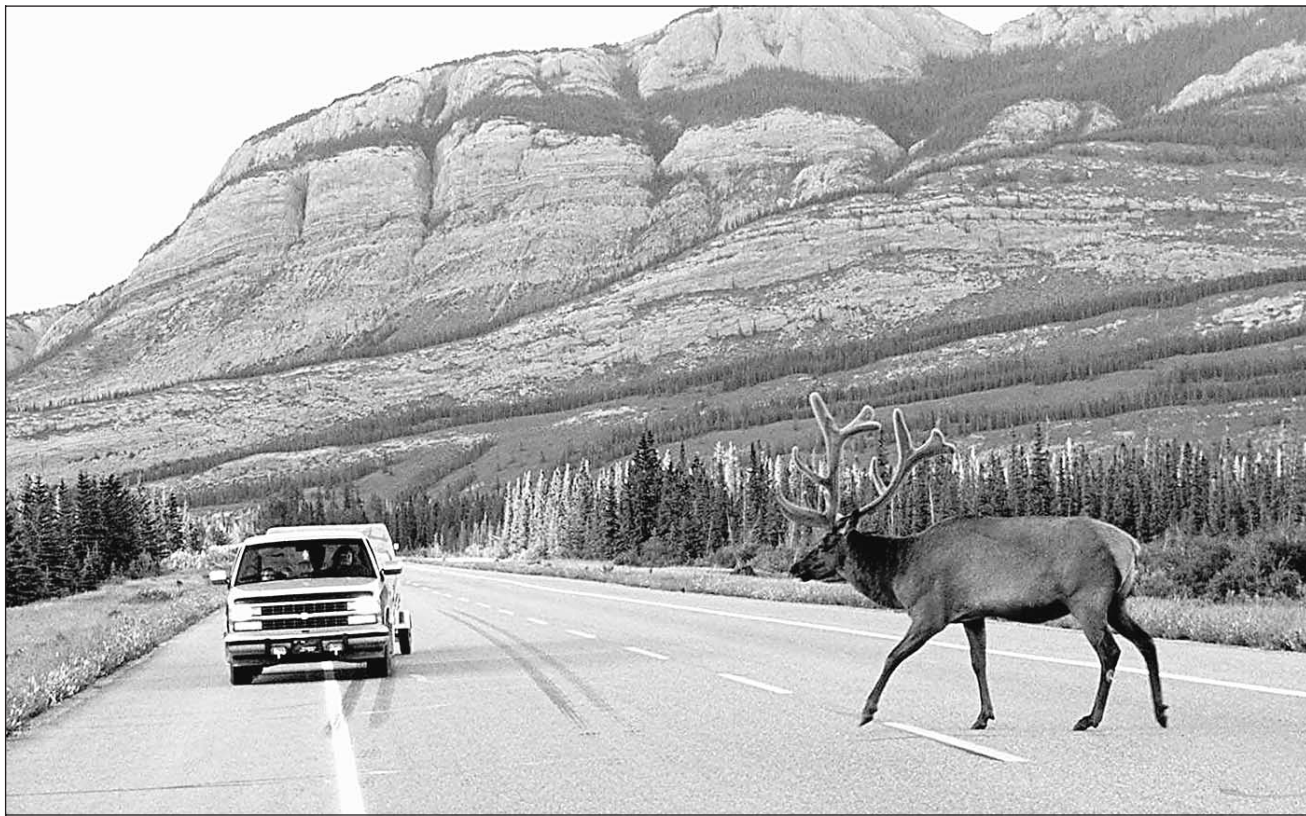


Photo AP

Un orignal traverse une route dans le parc national de Jasper.

souvent que des dommages physiques, alors que lorsqu'une automobile percute un orignal, il y a souvent des pertes humaines. »

M. Milette conseille aux automobilistes de redoubler de prudence en cette période de l'année, surtout

dans l'obscurité. De plus, le biologiste met en garde ceux qui se croient protégés par des sifflets émettant des ultra-sons. « Il n'y a aucune preuve que ces sifflets sont vraiment efficaces. Les gens auraient tort de se fier qu'à cela. De

toute façon, la vigilance est toujours de mise. »

De la fin octobre jusqu'aux premières neiges, les cervidés risquent de se retrouver encore sur les routes, cette fois pour la migration d'hiver.

Les prototypes de Ford chez Christie's

NADINE FILION
collaboration spéciale

UNE PREMIÈRE dans l'industrie : Ford a inscrit aux enchères une cinquantaine de ses prototypes, présentés lors des salons automobiles du demi-siècle dernier. Les revenus de la vente, confiée à la célèbre maison Christie's, seront versés à des œuvres de charité.

Les 51 prototypes qui figurent au catalogue ont été dessinés en Amérique du Nord et en Europe. Par exemple, le Ghia Selene II, créé aux studios du même nom à Turin, en Italie, le roadster Mustang Mach III de 1992 ainsi que la berline de luxe Lagonda Vignale de 1993. Un des deux prototypes de la nouvelle Ford Thunderbird décapotable sera aussi de la fête.

« Plutôt que de laisser ces items de collection tomber en pièces détachées dans une grange ou de les détruire, nous avons voulu donner

l'occasion à ceux qui les aiment de mettre la main dessus », a dit J. Mays, vice-président du design chez Ford.

Avis aux intéressés, la vente aux enchères se déroule le dimanche 16 juin, au centre de développement de Ford à Dearborn, au Michigan. « Il s'agit d'un événement sans précédent, a soutenu le directeur du département automobile de Christie's, Miles Morris. Ces prototypes sont des preuves visuelles de l'histoire du design automobile. » M. Morris croit que la plupart des véhicules concepts partiront contre de 10 000 \$US à 40 000 \$US, mais d'autres pourraient aller chercher dans les 120 000 \$US.

Que les passionnés se le disent : aucun des 51 prototypes n'est autorisé à circuler sur les routes. Même que certains ne sont qu'une carrosserie, sans organes vitaux tels moteur ou transmission.

les folies du printemps

0% D'INTÉRÊT ET 90 JOURS SANS VERSEMENT

À L'ACHAT: CARAVAN • GRAND CARAVAN • PT CRUISER • INTREPID • 300M • CONCORDE • SEBRING

CARAVAN 2002

- MOTEUR V6
- CLIMATISEUR
- 4 SIÈGES CAPITAINE
- VITRES ET RÉTROVISEURS ÉLECTRIQUES
- RADIO AM/FM/CD

289\$

JEEP TJ SE 2002

- TOIT RIGIDE • RADIO AM/FM/CD
- 5 ROUES EN ALUMINIUM

19995\$ ou 249\$**

GRAND CHEROKEE LAREDO 2002

- MOTEUR 6 CYLINDRES
- FREINS ABS
- CLIMATISEUR
- SIÈGE DU CONDUCTEUR ÉLECTRIQUE
- VITRES ET VERROUILLAGE DES PORTES ÉLECTRIQUES

399\$

* Location 48 mois avec 20 400 km par année. Comptant: Caravan 4940\$, Jeep TJ 2670\$, Grand Cherokee 4160\$ ou échange équivalent. Taxes en sus, transport et préparation inclus. ** Transport, préparation et taxes en sus. Les photos sont à titre indicatif seulement.

CHRYSLER

CONCORDIA AUTO

6464, boul. Henri-Bourassa Est, Montréal
Tél.: (514) 324-9100
www.concordiaauto.com

CINQ ÉTOILES

Garage Reconnu CAA

Jeep

COURRIER DES AUTOMOBILISTES

Dur, dur...

Q Je vous ai trouvé très sévère envers la Suzuki Aerio, surtout si je compare mon Esteem 2000 à la (Honda) Civic 1,6 ou (Mazda) Protégé 1,6 qui, à l'époque, étaient plus coûteuses. Exemple, 16 000 \$ pour Esteem 1,6, avec climatiseur, essuie-glace intermittent, dossier rabattable, et fiable, c'est ma cinquième. La Suzuki ne serait-elle pas un bon rapport qualité/prix ?

Jean Barbeau

R Heureux de lire votre satisfaction à l'égard des produits Suzuki. Il n'en demeure pas moins que Suzuki est à l'heure actuelle le constructeur ayant le « CSI » (Customer Satisfaction Index / indice de satisfaction des consommateurs) le moins élevé de toute l'industrie automobile et que la fiabilité de certains de ses produits est plutôt douteuse.

Des essais en ligne

Q En lisant votre article sur l'Aerio, je me suis demandé si vous aviez écrit sur la Protégé 5 de Mazda. Je considère l'achat de ce modèle très bientôt.

Gilles Tessier

R La Protégé 5 a fait l'objet de l'un de nos bancs d'essai au mois de février dernier. Nous vous invitons donc à faire une petite balade du côté de notre site Internet (www.cyberpresse.ca).

Pourquoi changer ?

Q Est-ce que je dois garder ma Toyota Paseo 92 - avec 124 000 kilomètres, propre et en très bonne condition - ou m'offrir une 2003 ?

Gisèle Bernard

R Pourquoi changer si votre véhicule actuel vous donne satisfaction ? Il est bien entretenu ? Le coût des réparations ? Raisonnable ? Et la rouille ? Pourquoi changer ? D'autant plus que la Paseo ayant été retirée du catalogue Toyota depuis quelques années déjà, sa valeur de revente n'est plus au beau fixe (un concessionnaire ou un marchand de véhicules d'occasion vous en offrira moins de 3000 \$).

Fera-t-il beau cet automne ?

Q Est-ce vrai que Volkswagen dévoilera sous peu une New Beetle cabriolet ? Si oui, quelle sera l'échelle de prix approximative ?

Francis Péloquin

R La direction de Volkswagen a en effet confirmé que la New Beetle se déclinera à l'automne en version cabriolet. Le prix n'a cependant pas encore été annoncé. En revanche, sachez que ce nouveau modèle prendra la succession du Cabrio dont le prix de vente est aujourd'hui dans les 30 000 \$.

Un coeur qui balance

Q Laquelle choisir ? Entre une BMW 328is 1997 et une Civic SiR neuve. Que me recommanderiez-vous ?

Michel Wisniewski

R Au préalable, il faudrait comparer des pommes avec des pommes. Ces deux automobiles sont inscrites dans des catégories différentes. Cela dit, la BMW est une automobile performante et agréable à conduire, mais le coût des pièces de remplacement et des entretiens pourrait vous refroidir un brin. Quant à la Civic SiR, il s'agit d'une automobile également plaisante à piloter et performante. Elle est cependant mal chaussée (sa monte pneumatique est inadaptée) et sa diffusion sur notre territoire sera somme toute assez limitée puisque seulement 2500 exemplaires seront offerts aux consommateurs canadiens cette année.

Envoyez vos questions à Éric Lefrançois, notre chroniqueur automobile, à l'adresse suivante: eric.lefrancois@lapresse.ca

cyberpresse.ca Retrouvez les textes du cahier L'auto sur cyberpresse.

Vidange d'huile: des précisions de Toyota

LE VICE-PRÉSIDENT, Affaires de l'entreprise, de Toyota, M. Stephen Beatty, nous a fait parvenir cette lettre en réaction à l'article que nous avons publié, lundi dernier, à propos de l'importance des vidanges d'huile.

« Je désire féliciter votre journal pour avoir fait paraître, le 6 mai dernier, un article rappelant aux propriétaires de véhicules l'importance de vidanger l'huile. Vidanger l'huile régulièrement, conformément aux recommandations du fabricant, améliore le rendement du moteur et contribue à la satisfaction générale des propriétaires...

« Dans des conditions de conduite applicables pour le Québec, Toyota recommande que la vidange d'huile se fasse aux 8000 km pour les véhicules vendus depuis l'année-modèle 2000. Cette recommandation, qui équivaut à celle prescrite pour une utilisation intensive aux États-Unis, a été déterminée en fonction de notre climat, des habitudes de conduite et des conditions de route propres au Québec. Toyota Canada fournit un menu d'entretien complet facile pour chaque véhicule neuf vendu depuis l'année-modèle 1994. » Vos lecteurs peuvent obtenir un menu d'entretien pour leur véhicule Toyota en s'adressant à leur concessionnaire ou en visitant notre site Web à l'adresse: www.toyota.ca »



Photo ROBERT NADON, La Presse ©

Le professeur de psychologie Jacques Bergeron.

Danger: hommes au volant!

UNE ÉTUDE MENÉE par le Laboratoire de simulation de conduite de l'Université de Montréal révèle que si les femmes ont plus d'accidents que les hommes, ces derniers sont davantage impliqués dans des accidents mortels.

Le directeur du centre, le professeur de psychologie Jacques Bergeron, attribue le phénomène à des facteurs d'ordre psychologique. « Quand on demande aux conducteurs masculins d'évaluer leurs habiletés (...) chacun a tendance à s'estimer meilleur que son voisin. Les jugements des femmes sont plus nuancés: elles se perçoivent elles aussi comme de meilleures conductrices, mais leur conception d'une bonne conductrice renvoie davantage à la prudence qu'à l'habileté. Même si elles peuvent manifester de l'impatience et de l'intolérance au volant, les conductrices ont tendance à être plus prudentes et à faire moins de manœuvres dangereuses. »

Conséquence: les hommes prennent plus de risques au volant. « La majorité d'entre eux croient que la vitesse ne constitue pas un problème puisqu'ils se perçoivent comme de bons conducteurs aptes à rouler rapidement et à éviter les accidents », poursuit M. Bergeron.

Pourtant, la vitesse est responsable au Québec de 25 % des décès et de 19 % des blessures graves (1). Elle arrive au deuxième rang des accidents mortels; la première cause est l'alcool au volant. Encore là, les milliers de récidivistes, chaque année condamnés pour conduite en état d'ébriété, sont neuf fois sur 10 des hommes.

(1) Données fournies par la Société de l'assurance automobile du Québec.

ACCÈS TOYOTA
Venez vivre
une expérience
d'achat
sans pression...

LA SUPER VENTE

TOYOTA
JOURS
ÉTIQUETTES
ROUGES

Solde
d'une durée
limitée
Hâtez-vous
pour des
offres
exceptionnelles.

SE CONTINUE!
LA CHAMPIONNE DE L'ÉCONOMIE

ECHO 2002	OU OBTENEZ
189\$ location 60 mois Transport et préparation inclus prix accès Comptant Premier paiement Dépôt de sécurité	0,9% de financement à l'achat pour 36 mois sur toutes les Echo 2002 en stock

Grand choix de couleurs et options

Livraison immédiate

Camry

Highlander

Corolla

L'engagement d'un achat sans tracas

BLAINVILLE TOYOTA

120, boul. Desjardins Est,
Sainte-Thérèse (450) 435-3685
Nos clients sont nos meilleurs vendeurs

Concessionnaire **mazda**
depuis 25 ans

MAZDA PROTEGÉ 2002

0\$ aucun paiement avant 90 jours
au financement à l'achat seulement

Louez à partir de
189\$/mois*
par mois pour 48 mois*
Comptant initial de 1 995 \$
Transport et préparation inclus.

ou obtenez
1,9%
de financement à l'achat
jusqu'à 36 mois

MAZDA PROTEGÉ 2002

Toujours en vedette cette semaine " LA VOITURE DE L'ANNÉE "

Le Guide de l'auto 2002 - Jacques Duval

Louez à partir de
249\$
par mois, pour 48 mois*
Comptant initial de 1 995 \$
Transport et préparation inclus

ou obtenez
1,9%
de financement à l'achat
jusqu'à 36 mois

Mazda
Protegé 5
GAREAU

10175, rue Papineau, Montréal
(514) 381-3987 • www.gareaumazda.com

* Taxes en sus, sur approbation de crédit.

3049244

3048759

3049274

Véhicules automobiles

V A 10X10

OFFRES D'EMPLOI

3000

MÉCANICIEN PORSCHE
Besoin urgent! Bon salaire.
Tél.: CARLOS MATOS
351-329-0303
CARLOSPOIT INC

MÉCANICIENS
Salaire jusqu'à 23.41\$/h
Veuillez postuler
en personne
avec votre CV
www.actionford.com
Action Ford
4901 Jean-Talon O.
près de Décarie
(514) 731-7008
9 9390

VENDEUR(EUSE)
auto usagées, Rive-Sud.
Poss. partenariat 514-953-1606

VENDEUR(EUSES) BILINGUES
Veuillez postuler
en personne
avec votre CV
www.actionford.com
Action Ford
4901 Jean-Talon O.
près de Décarie
(514) 731-7008
9 9390

511 CAMIONS, 4X4, FOURCOURNETTES

ACHETERAIS d'un particulier,
Vitaro ou Tracker 99, aut., dé-
capotable fin loc. 450-431-5303

CARAVAN 99, 200 000 km, A/C,
A/C, vitres propres, etc. A-1.
7 950 \$, 514-946-8472.

CHEVROLET Astro 1998
AWD, 8 pass., impeccable
Carrefour Subaru 450 625-1114

CHEVROLET Astro 1998
AWD, 8 pass., 200 000 km,
11 500 \$, 514-862-0787.

CHEVROLET Lumina 1996
7 passagers, automatique, air
Carrefour Subaru 450 625-1114

CHEVROLET Tracker 99
99-97 4 portes, 51 995 \$, 11 995 \$
Ville Marie 450-598-7555

COROLLA DX 95, aut.,
128 000 km, champagne, A-1,
5 200 \$. crr 514-745-3500.

DAKOTA sport 99, cabine al-
longée, 17 000 km, 514-960-3500.
BROSSARD TOYOTA
450-445-0577 514-821-8504

DODGE Caravan 99, 42 000
km, aut., bien équipée, 15 499\$.
450-665-6874

DODGE RAM 1500, CARGO
V6-3, 514-954-2224.
DURANGO 2001 SLT + AWD,
V8 4.7, magnium, tout équipé,
3 a/c, 7 pass., 23 000 km,
35 500 \$, 450-450-4500.

FORD Aerostar sport LX 95, aut.,
air, 17 000 km, 7 pass.,
5500\$. 514-354-4481.

FORD Expedition 2001 Eddy
Bauer V8/5.4 L, 19 100 km, an-
ti-rouille à vie, gar. 6 ans/
150 000 km, 68, 450-450-1831.

FORD Ranger LX 2000,
27 000 km, A/C, aut.,
14 950 \$, 514-946-8472.

FORD Windstar LX 95,
180 000 km. Moteur relatif.
6 300 \$ nég. 450-622-6616.

GRAND Caravan 2000, bleue,
allongée, 42 000 km. A-1.
450-465-9318, aut.
gr. élect., très bonne condition
PRIX VENITE RAPIDE 15 500 \$
Chambly Honda 514 990-6699

HONDA CRV 1999, 5 vit., air,
gr. élect., 1 argent, 1 noire
PRIX VENITE RAPIDE 16 250 \$
Chambly Honda 514 990-6699

HONDA CRV 98, aut., A/C,
aut., 14 950 \$, 514-946-8472.

HONDA CRV 99, aut., tout
équipé, 25 000 km, bleue, vital
21 700 \$ nég. 514-816-4445

HONDA Odyssey 95, bourgeo-
ise, 89 000 km, air, vitres, cui-
r, 12 000 \$, 514-816-4445.

HONDA Odyssey 95, 7 pl., exc.
état, 75 000 km, 8 pneus, bleue,
13 750 \$. 450-678-5513 soir

HONDA Odyssey LX 2000, tout
équipé, 42 000 km, comme neu-
ve Chambly Honda 514 990-6699

INFINITI QX4 98 4X4, tout
équipé, 42 000 km, 12 950 \$
514-821-8504

ISUZU Amigo 98, V6, 4x4,
décapotable, tout équipée, 5 vit.,
60 000 km, 1 seul proprio
20 650 \$. A-1, 514-979-3331

Jeep

Jeep 20 en liquidation
Gratité 01 37 895 \$
Gr Limited 00 30 495 \$
Gr Limited 99 Spécial
99 Laredo 99 23 995 \$
Gr Limited 99 Spécial
Gr Laredo 98 17 995 \$
Cherokee 98 18 495 \$
TJ Sahara 98 Spécial
Cherokee 98 14 995 \$
TJ se 98 15 995 \$

CONCORDIA AUTO
www.concordiaauto.com
514 324-9100

548 VÉHICULES 5000 \$ ET MOINS

CAVALIER 92, équipée 4
ptes, pneu rouille, 138 000 km,
3400\$. 514-527-6482.

CHEVROLET Cavalier 93, fam.
bon état, 124 000 km, pneus
neufs, 3000 \$, 514-485-4732.

CHEVROLET Cavalier 93, 2
portes, 124 000 km, 995 \$,
72 000 km, 514-488-2143

CHEVROLET Lumina Euro-
sport, 1991, impeccable,
2750 \$. 514-831-3161.

DATSON 280 Z 1980,
95 000 km, tout équipé, 2600\$.
514-578-9755

DODGE Colt 92, 2 ptes, man.,
94 000 km, A-1, 2995 \$. Extra
Auto 514-952-8522.

HONDA Accord EX 90, aut.,
4 ptes, proprio, 4800 \$.

MAZDA MX-3 92, man., 4 cyl.,
123 000 km, bleue, 3500 \$
514-845-6805

550 AUTOMOBILES

ACURA 2.3 CL 98, aut., bleue/
vert, int. cuir, 170 000 km, 13
CD, mags, alleron, bal, de
gar. 13 mois / 60 000 km, entre-
tien chez concessionnaire,
freins, "timing belt" transmission
neufs, 100 000 km, 18 400 \$
450-969-3314, 514-235-4740

ACURA CL 3.0, 1998, 97 000
km, tout équipé, noir int. cuir,
alleron, 17 000\$. 514-886-3531.

511 CAMIONS, 4X4, FOURCOURNETTES

JEOP
00-99 Grand Cherokee 26 495\$
99 T3 Wrangler Sp. aut. 22 995\$
Ville Marie Auto 598-7555

JEOP Grand Cherokee 5.9 Ltr
98, gris, tout équipé, 122 000 km
21 000 \$, (450) 471-3161 soir.

JEOP GR Cherokee Laredo
99, 41. 90 000 km. Bien équipé,
hitch, 22 000 \$. 514-862-4239

JEOP VJ 1995, blanc, aut.
2 toits, 85 000 km, mags
neufs, 9000 \$
Chambly Honda 514-990-6699

KIA Sportage 4X4, 2001,
tout équipé, liquidation,
450-682-8000 Kia de Laval

LAND-ROVER
LAND ROVER 02, Range Rover
4.6 HSE, démonté, 8000 km,
69 995 \$ en achat ou loc 48
mois 875 \$ + b, 5 000 \$ + taxes
comptant, 16000km/an.
LAND ROVER 02, Discovery
SE démo 8000 km, 46 195 \$ +
tax. 39 mois 2,9 %, 6605 \$ + tx
comptant, 5000 \$ + taxes.
16 000km/an (2 disp.)
LAND ROVER 02 Freelander
S démo, 10 600 km, 13 500 \$, ou
loc 48 mois 3,9%, 469 \$ + taxes,
aucun comptant 16 000 km/an.
(2 disp.)
LAND ROVER 94 Defender 90,
13 000 km, 49 900 \$
LAND ROVER 74 série III, WB
88, 65 000 miles 24 900\$
Range Rover 6.9%
Discovery 2.9%
Freelander 2.9%

LAND ROVER ST-LEONARD
(514) 722 - 3344
9 9390

LAND ROVER Discovery 97,
jaune int gris, + option XD "of-
froad", 55 000 km, 19 200 \$
514-817-1214, 817-1517

MAZDA MPV 97, 4x4, V6,
100 000 km, 12 900 \$, 514-821-8504

NISSAN PATHFINDER
00-98 choix man/aut. 19 995\$ +
Ville Marie Auto 598-7555

NISSAN Pathfinder 99.5, aut.,
A/C, mags, CD, gar. 24 995 \$
Blainville Nissan 450-430-8808

NISSAN Pathfinder Chilkhoor
99, 99 000 km, 13 900 \$, 514-821-8504

NISSAN Pathfinder LE 99,
79 000 km, cuir, toil, 24 900 \$

TOYOTA PIE IX
514-329-0909

NISSAN Pathfinder SE 94, aut.,
139 000 km, 4 pneus d'hiver, air,
cur, CD (6c), pneus et freins
neufs, 34 500 \$. 514-984-1410

NISSAN Pathfinder LE 99,
79 000 km, cuir, toil, 24 900 \$

NISSAN Xterra SE 2001 aut.,
29 000 km, bal, gar., 28 995\$
Blainville Nissan 450-430-8808

NISSAN Xterra XE 2000 aut.,
29 000 km, bal, gar., 28 995\$
Blainville Nissan 450-430-8808

NISSAN Xterra SE 2001, 29
500 km, aut., équipée saui
cur, A-1, 450-465-2605

PONTIAC Transport 97allongé
7 pass. a/c, A-1, tout équipé +
exc. int. 11 500\$. 450-687-8083

PONTIAC Trans Sport 96,
véhicule, aut., 130 000 km, a/c, 8
pneus, 7 pass., 12 950 \$
Après 18 h, 450-929-2592

RANGE ROVER 97, tan / noir,
tout équipée, bas km, 4 pneus
neufs, 28 500 \$. 514-995-6004

4RUNNER 96 à 99, 4 et 6 cil,
balance parfaite

BROSSARD TOYOTA
450-445-0577 514-821-8504

SUZUKI
99-01 Vitaro 4 ptes 13 995\$ +
99-01 Gr Vitaro V6 14 995\$ +
99-01 Sidekick 99, 1800 \$, 514-990-6699
Ville Marie Auto 598-7555

SUZUKI Vitaro 99, 4x4, décap.
2 ptes, 32 500 km, impeccable
Carrefour Subaru 450 625-1114

TOYOTA Previa 91 LE bas km,
Quad, roue, 8 pneus, vente ra-
pide 5995\$. 514-722-3867

TOYOTA Ravit 2001, Ltd, aut.,
17 000 km, 12 950 \$, 514-821-8504

TOYOTA Ravit 4 1999
noir, man., 5 vit., 93 000 km,
13 800\$. 514-774-7891

TOYOTA Ravit 97, 98, 99,
2000, 2 et 4 portes, man., 12 950 \$
Chambly Honda 514 990-6699

TOYOTA Ravit 97, 98, 99,
2000, 2 et 4 portes, man., 12 950 \$
Chambly Honda 514 990-6699

TOYOTA Ravit 97, 98, 99,
2000, 2 et 4 portes, man., 12 950 \$
Chambly Honda 514 990-6699

TOYOTA Ravit 97, 98, 99,
2000, 2 et 4 portes, man., 12 950 \$
Chambly Honda 514 990-6699

TOYOTA Ravit 97, 98, 99,
2000, 2 et 4 portes, man., 12 950 \$
Chambly Honda 514 990-6699

TOYOTA Ravit 97, 98, 99,
2000, 2 et 4 portes, man., 12 950 \$
Chambly Honda 514 990-6699

TOYOTA Ravit 97, 98, 99,
2000, 2 et 4 portes, man., 12 950 \$
Chambly Honda 514 990-6699

TOYOTA Ravit 97, 98, 99,
2000, 2 et 4 portes, man., 12 950 \$
Chambly Honda 514 990-6699

TOYOTA Ravit 97, 98, 99,
2000, 2 et 4 portes, man., 12 950 \$
Chambly Honda 514 990-6699

TOYOTA Ravit 97, 98, 99,
2000, 2 et 4 portes, man., 12 950 \$
Chambly Honda 514 990-6699

TOYOTA Ravit 97, 98, 99,
2000, 2 et 4 portes, man., 12 950 \$
Chambly Honda 514 990-6699

TOYOTA Ravit 97, 98, 99,
2000, 2 et 4 portes, man., 12 950 \$
Chambly Honda 514 990-6699

TOYOTA Ravit 97, 98, 99,
2000, 2 et 4 portes, man., 12 950 \$
Chambly Honda 514 990-6699

TOYOTA Ravit 97, 98, 99,
2000, 2 et 4 portes, man., 12 950 \$
Chambly Honda 514 990-6699

550 AUTOMOBILES

ACURA Integra 1991, un seul
propriétaire, bas prix.
450-682-8000 Kia de Laval

ACURA Integra 2000
20 000 km, tout équipé
Edition, 18 500\$ 514-704-4095

ACURA Integra 98 GS, 2 ptes,
5 vit., très propre, alleron,
5900\$. 514-886-4939

ACURA Legend 91 LS, 4 portes,
aut., cuir, allarme, 8 mags, vente
rapide. 6900\$. 514-886-4939

ACURA 3.5 RL 1998, pneus et
freins neufs, garantie. 25 995 \$.
C.L. Inc. 514-821-8504

ACURA 3.2TL 2000, tout équi-
pée, transfert bal 728 \$mois.
Roberte. 514-968-6070

AUDI A4 1.8T 97, quattro, man.
argenti, gar. mags, 8000, 6 CD,
27 000 km, 90 700 km, 10 700 km,
19 450 \$ 514-992-0810

AUDI A6 Quattro 99, A1, arg-
ent, int. cuir, 64 000 km, bal, gar.
Pirelli hiver neufs, 5800 \$
mags + 3000\$. 514-951-4346

AUDI A4, quattro 28, 1996,
tout équipé, toil, bleu, 125 000
km, exc. état, 514-878-5838.

AUDI GARANTIE, ÉCHANGE
Audi 3.9 94, 28, 4x4, aut, neuf
97 A6, serie, bas km, 18 900 \$
Volvo Saab BMW Benz
Select/finance. 450-433-2002

AUDI S6, 96 (6c.), 115 000
km, A1+., 4000 km, cuir, noir,
cur, CD (6c), pneus et freins
neufs, 34 500 \$. 514-984-1410

BMW 2001 330CI, coupé, grise
int, cuir noir, 5200 km, possibi-
lé location. 514-355-5639

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

BMW 323 99, noire, 4 ptes,
5 vit., 11 000 km, toil, CD,
29 700 \$. 514-962-4445

550 AUTOMOBILES

COROLLA 98 à 2001
automatiques, manuelles
BROSSARD TOYOTA
450-44

0\$

AUCUN PAIEMENT AVANT
90 JOURS^{††}
AU FINANCEMENT À L'ACHAT[†]



mazda L'ÉVÉNEMENT le printemps S'ÉCLATE



Mazda Protegé5 2002

Louez à partir de

249\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 1 995\$

OU

Obtenez

1,9%

DE FINANCEMENT
À L'ACHAT JUSQU'À 36 MOIS

« La voiture de l'année »

Le Guide de l'auto 2002, Jacques Duval

« Les meilleurs achats de leur catégorie »

Le Guide de l'auto 2002, Jacques Duval

Équipée pour l'action : • Roues de 16 po en alliage • Moteur 4 cyl. de 2 L à DACT et 130 ch
• Compte-tours • Radio AM/FM stéréo avec lecteur CD • Ensemble GFX • Régulateur de vitesse
• Phares antibrouillards • Essuie-glace de lunette • Freins antiblocage avec système de
répartition de freinage électronique • Console centrale • Banquette arrière 60/40 • Deux
coussins de sécurité avant à action atténuée • Sièges en tissu de type sport • Glaces à
commande électrique et télédéverrouillage • Indicateurs du tableau de bord à fond blanc
• Et plus encore

Mazda Protegé SE 2002

Meilleure voiture
économiqueAssociation des Journalistes
Automobile du Canada« La voiture la plus vendue
au Québec en 2001 » *

Louez à partir de

189\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 1 995\$

OU

Obtenez

1,9%

DE FINANCEMENT
À L'ACHAT JUSQU'À 36 MOIS

Équipée pour le plaisir : • Banquette arrière à dossier 60/40 rabattable et verrouillable
• Radio AM/FM stéréo avec lecteur CD et 4 haut-parleurs • Volant inclinable • Essuie-glace
à balayage intermittent • Deux coussins de sécurité avant à action atténuée • Console
centrale • Bouches de chauffage aux places arrière • Barres stabilisatrices avant et arrière
• Roues de 14 po avec enjoliveurs intégraux • Et plus de 60 autres caractéristiques de série

Puissant moteur de 2 L et 130 ch de série sur les modèles LX et ES



Mazda Tribute DX 2002

Louez à partir de

299\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 2 495\$

OU

Obtenez

4,9%

DE FINANCEMENT
À L'ACHAT JUSQU'À 36 MOISMeilleur achat
Carguide 2002

• Moteur 4 cyl. de 2 L avec boîte manuelle 5 vitesses • Climatiseur • Conception
OptiSpace qui en fait le plus spacieux de sa catégorie • Deux coussins de sécurité
avant et avant latéraux • Radio AM/FM stéréo avec lecteur CD • Hayon à double accès
• Traction avant • Volant inclinable

Moteur V6 disponible

Mazda 626 LX-I4 2002



Louez à partir de

299\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 1 995\$

OU

Achetez à partir de

21 995\$ **

Et obtenez

0%

DE FINANCEMENT
À L'ACHAT JUSQU'À 36 MOIS

• Moteur 2 L à DACT et 16 soupapes • Roues de 15 po • Boîte manuelle 5 vitesses
• Télédéverrouillage • Console centrale • Banquette arrière à dossier 60/40 avec accoudoir
central • Climatiseur • Radio AM/FM stéréo et lecteur CD • Glaces de teinte foncée, à
commande électrique • Serrures des portes et miroirs chauffants à commande électrique
• Deux coussins de sécurité • Freins à disque avant • Barres stabilisatrices avant et arrière

Mazda MPV DX 2002



Louez à partir de

289\$

PAR MOIS, POUR 48 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT INITIAL DE 3 995\$

OU

Obtenez

1,9%

DE FINANCEMENT
À L'ACHAT JUSQU'À 36 MOISLauréate du GUIDE DE
L'AUTO 2002 pour une
3^e année consécutiveOu louez à
379\$ par mois/48 mois, 0\$ comptant

• Nouveau moteur V6 3 L de 200 ch • Nouvelle boîte automatique 5 vitesses • Radio AM/FM
stéréo avec lecteur CD, commandes audio montées sur le volant • Climatiseur • Deux
coussins de sécurité avant (coussins latéraux livrables en option) • Sièges baquets de
2^e rangée Side-by-Slide^{MC} • Banquette de 3^e rangée Tumble-Under^{MC} rabattable sous
le plancher et orientable vers l'arrière • Portes coulissantes latérales avec glaces
abaissantes

Mazda B3000 Dual Sport,
cab. allongée 2002« Camionnette importée
la plus vendue au pays
depuis 15 ans » *

Louez à partir de

299\$

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

OU

Obtenez

1,9%

DE FINANCEMENT
À L'ACHAT JUSQU'À 60 MOIS

• Moteur V6 3 L de 150 ch • Boîte manuelle surmultipliée 5 vitesses • Roues de 15 po en acier
argent • Freins antiblocage aux quatre roues • Système d'immobilisation Securilock • Radio
AM/FM stéréo avec lecteur CD • Barre stabilisatrice avant • Glace arrière coulissante • Prise
d'alimentation auxiliaire de 12 V • Banquette à dossier 60/40 avec accoudoir/rangement
• Mini-console au plancher avec porte-gobelets • ET CLIMATISEUR

GARANTIE LEADERSHIP MAZDA Renseignez-vous sur notre remarquable garantie complète.
ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES MAZDA Renseignez-vous sur le programme d'assistance routière Mazda, offert gratuitement avec toute nouvelle Mazda.



mazda

www.mazda.ca

INFORMEZ-VOUS AU SUJET DU PROGRAMME MAZDA POUR LES DIPLÔMÉS.

*Rapports de l'AIRMC, 1987-2001.

[†]Financement consenti aux particuliers par l'entremise de la Banque de Nouvelle-Écosse. Sur approbation du crédit. Autres taux de financement disponibles. ^{††}L'offre aux particuliers de « aucun paiement avant 90 jours » s'applique au financement à l'achat seulement sur toutes les Mazda neuves et débute à la date de livraison du véhicule à l'acheteur. Le nombre de mensualités choisi par le client n'est pas réduit mais reporté de 3 mois. Aucun intérêt pendant les premiers 60 jours. Après cette période, le montant du capital ainsi que les intérêts devront être payés en fonction du terme prévu au contrat. *Taux de location personnalisée Mazda : offres portant uniquement sur la location au détail des Mazda Protegé SE (modèle D4XMS2AR00), des Mazda Protegé5 (modèle D5TS52AR00), des Mazda 626 LX-14 (modèle F4LS52AR00), des Mazda Tribute DX (modèle WSD5S2AC00), des camionnettes Mazda B3000 (modèle XCX8S2AC00) et des Mazda MPV DX (modèle UAD722AR00) 2002 neufs. Comptant initial ou échange équivalent, premier versement mensuel et dépôt de sécurité de 250\$ (Protegé SE), de 300\$ (Protegé5), de 350\$ (Camionnette B3000, 626 LX-14 et Tribute DX) et de 350\$ pour l'offre à 289\$ et de 450\$ pour l'offre à 379\$ (MPV DX) exigés. Aucun comptant initial sur les camionnettes Mazda B3000 ni sur les MPV DX sur l'offre à 379\$ par mois. Offres soumises à l'approbation de Crédit Mazda Canada inc. Limite de 80 000 km. Frais de 8¢ le km additionnel. Immatriculation, assurances et taxes en sus. **Offre réservée aux particuliers et portant sur les Mazda 626 LX-14 2002 neuves (modèle F4LS52AR00). Frais de transport et préparation (895\$), immatriculation, assurances et taxes en sus.

Les modèles illustrés peuvent différer et sont utilisés à titre indicatif seulement. Certains équipements illustrés peuvent être offerts en option ou de série sur d'autres modèles. Les stocks peuvent varier selon les concessionnaires. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer à prix inférieur. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Offres d'une durée limitée à compter du 6 mai 2002.

LOCATION
Personnalisable
MAZDAPROGRAMME
MAZDA POUR
LES DIPLÔMÉS

La GTO 1967 de David La Haye



David La Haye, le comédien bien connu, a longtemps cherché la décapotable Pontiac GTO 1967. Il l'a trouvée en Ontario. Il l'a payée cher, mais la rareté du modèle le justifiait amplement. Il l'a utilisée pendant quelques années telle qu'elle était.

Un jour, il s'est retrouvé dans l'atelier de Le Car Shop, à Sainte-Catherine, à la suggestion de Hugo St-Cyr, un autre comédien populaire. Luc Mathieu, le propriétaire de cette entreprise spécialisée dans la restauration haut de gamme, en a long à raconter sur la voiture qu'il a vu la première fois. «Elle était croche. Elle n'avait pas été débosselée. Il y avait une tonne de plastique dessus. Il y avait un million de choses qui ne marchaient pas. Lors du premier contact, on a rendu la voiture sécuritaire, fonctionnelle. Lorsqu'il l'a ramenée, on devait faire des ajustements. Finalement, il l'a laissée en disant: «Peinturez-là». On l'a alors défaite en mille morceaux.»

«La carrosserie a été complètement décapée jusqu'au fer. Toutes les petites perforations ont été refaites avec du métal. Tout est soudé à la grandeur. Cette voiture-là avait déjà été accidentée à l'avant. Un gros accident. Les deux ailes arrière ont été changées. Auparavant, la réparation était moyenne. On a tout corrigé ça. On a refait l'intérieur au complet, que ce soit les bancs, les structures des bancs, les coussins, l'électricité. On a changé les vitres, changé les roues. On a ajusté la mécanique de A à Z», d'expliquer Luc Mathieu.

Cette GTO a été restaurée pour la route. David La Haye compte bien en profiter durant les belles journées ensoleillées. Le compartiment



La Pontiac Tempest GTO 1967 était livrée avec un moteur standard de 335 chevaux.

moteur est propre, mais il est dans sa condition d'origine. Le dessous est également original.

«Ce moteur vient avec les couvercles de soupapes chromés, de même que le compartiment du filtre à air. C'est un moteur en excellente condition de marche. Il n'a pas de vibration», de préciser M. Mathieu.

C'est un 400 pouces cubes (6555 cc) alimenté par un carburateur Quadra-Jet. Il s'agit du moteur standard de la GTO. Il développe 335 chevaux. Dans le cas présent, il est associé à une boîte de vitesses

mécanique à quatre rapports, qui demandait un débours de 184\$. L'échappement est double, avec deux silencieux et deux résonateurs.

Compte tenu de la vocation sportive de la voiture, le tableau de bord est complet, donc rempli d'instruments.

Luc Mathieu s'enflamme lorsqu'il parle de la GTO, qui a fait ses débuts en 1964. «C'est la première des *muscle cars*, c'est-à-dire un gros moteur dans une quatre places. C'est plus qu'une classique, c'est une *milestone* (une voiture-ja-

lon ou qui a marqué une étape importante). Si elle semble une grosse voiture aujourd'hui, c'était une intermédiaire à l'époque. Les autres marques ont emboité le pas à Pontiac. Pour moi, la 1967 est la plus belle de toutes avec ses phares superposés et sa prise d'air sur le capot. Cette prise envoie de l'air dans le compartiment moteur, mais pas directement à la carburation.»

Malheureusement pour les amateurs de voitures anciennes, ce n'est que sur la route, avec beaucoup de chance, par une belle journée d'été, qu'ils auront peut-être la possibilité d'entrevoir cette beauté.



David La Haye a fait restaurer sa GTO pour la route et non pour les expositions.

À chacun sa voiture de luxe...

CLAUDE COUILLARD
collaboration spéciale

On n'a jamais vu autant de Montréalais rouler au volant de voitures de prestige. Mercedes, Audi, BMW, Volvo, Saab, Jaguar... Et pas que dans les banlieues et les arrondissements traditionnellement huppés. Le phénomène se propage rapidement à d'autres secteurs de la grande région montréalaise.

Ainsi, une promenade dans une ruelle du Plateau Mont-Royal révèle la présence d'au moins deux Saab et de quatre Volvo. Un cheptel automobile de renom, rendu presque banal au milieu des populaires Volkswagen, Toyota et Mazda qui peuplent le voisinage.

Antoine Bassili, président des Automobiles Popular, au coeur du Plateau, a vu ses ventes d'Audi augmenter de 15 % entre 2000 et 2001. « Je vends beaucoup maintenant sur le Plateau, dans Rosemont et Ahuntsic, observe-t-il. Ces quartiers changent. Avant, c'était surtout Outremont et Mont-Royal. Je vois un changement de clientèle. Beaucoup de monde reviennent en ville. »

Cette population plus fortunée, Éric, gérant de la fromagerie Maître Corbeau, rue Laurier, la voit de plus en plus stationner des autos haut de gamme devant son commerce. Même constat, toutes proportions gardées, dans la Petite-Patrie, où il a élu domicile. Léo, résidant de Centre-Sud, renchérit : « J'ai plus de voisins qui en possèdent depuis un an ou deux. Probablement des anciens du Plateau... »

Et la vague de fond n'épargne pas la banlieue. Auto Classique de Laval, par exemple, a presque quadruplé ses ventes de Mercedes depuis son ouverture, en 1989. Et ce n'est pas encore le plafond, assure la directrice générale, Carole Leblanc, sur le point d'inaugurer une concession trois fois plus spacieuse.

Le baby-boom automobile

Fernando Charest fait partie de cette horde croissante de bienheureux en mesure de s'offrir ces merveilles sur quatre roues. L'homme d'affaires de la Rive-Sud a fait l'acquisition de sa première Mercedes en 1998. Une E420 noire, payée un peu moins de 80 000 \$. Il en a aussi offert une à sa femme. « Elle disait toujours qu'elle n'avait pas de Mercedes », raconte, rieur, l'entrepreneur de 49 ans, devenu un inconditionnel de la marque. « Ça passe bien, une Mercedes », confie-t-il. Le respect, le standing, le sérieux qu'elle peut inspirer auprès de sa clientèle internationale. « Ça démontre la réussite. Certains vont la choisir pour le glamour, le tape-à-l'oeil. Moi, c'est pour le travail. » Et pour le plaisir de la conduire. Il observe que les gens de son âge, souvent amateurs de motos, de bateaux ou de véhicules récréatifs, « s'offrent de plus en plus des autos de luxe ».



On retrouve maintenant de plus en plus de voitures de luxe en dehors des limites des banlieues et des arrondissements traditionnellement huppés. À preuve, ce roadster Mercedes SLK 230, photographié la semaine dernière dans la rue Bourgeois, à Montréal.

En fait, de nombreux baby-boomers ont fini de payer leur maison et d'élever leurs enfants, expliquait récemment le vice-président d'une grande banque : « Ils sont passés du statut d'emprunteurs nets à celui d'épargnants nets. » « À 50, 60 ans, on est dans le créneau des gens les plus nantis », note François Thibault, directeur des ventes chez Audi Auto Strasse, à Montréal.

Il n'empêche que la clientèle des autos de

prestige s'élargit. « Plus de femmes », remarque Carole Leblanc, d'Auto Classique de Laval. « Et maintenant, je vends des Mercedes à mes amis dans la trentaine. On a aujourd'hui des voitures à 34 000 \$. On va chercher une autre clientèle, plus jeune, qui n'a jamais osé approcher notre produit. » Le fabricant allemand propose de nos jours une quarantaine de modèles des plus variés, contre une dizaine auparavant. Décapotables, utilitaires

Changer de maison... et d'auto

« LES MÊMES riches ont plus de voitures », observe depuis quelque temps le directeur des ventes d'Audi Auto Strasse, François Thibault. Il cite l'exemple d'un client, propriétaire d'une Porsche Carrera Cabriolet d'au moins 140 000 \$. « Cette personne ne gardera pas ce véhicule-là l'hiver, dit-il. Il va alors s'acheter une Audi de plus de 60 000 \$. » Disons une A6 ou une A4 très équipée pour passer la saison froide...

« Souvent, ce même client va avoir un coup de coeur pour les modèles vedettes de l'heure. » Pourquoi ne pas s'offrir une PT Cruiser, une Coccinelle, une Mini pour garnir le garage ? « Plutôt que d'acheter une moto, il va opter pour ces symboles sur roues plus ou moins utiles, conclut-il. Les manufacturiers ont décidé de faire plus de produits. Et ce sont les mêmes clients qui les achètent. » Les veinards...

et voitures sport grand luxe, etc., de tout pour plaire à un large public.

Même gamme enrichie chez Audi. « On veut garder les enfants des baby-boomers qui ont eu les moyens de s'acheter des Audi en sortant l'A3 », vendue moins de 30 000 \$, dévoile François Thibault. Une stratégie de recrutement et de fidélisation ingénieuse, qui consiste à rendre la marque, et sa notoriété, accessible au plus grand nombre de portefeuilles possible. « Rendus à un certain âge, les parents paient carrément les véhicules des enfants. »

BMW à 32 000 \$. Volkswagen à bientôt 55 000 \$. Difficile aujourd'hui de définir exactement ce qu'est un fabricant de luxe. Depuis 15 ans dans la vente au détail, François Thibault voit un nouveau croisement entre les prix et les marques. « À la fin des années 1980, la Volkswagen la plus chère se vendait autour de 23 000 \$. Et l'Audi la moins chère coûtait près de 30 000 \$. » Le créneau des constructeurs et leurs fourchettes de prix étaient clairement établis. « Aujourd'hui, on peut avoir une Passat à 45 000 \$ et une Audi à 33 000 \$. Pour garder le baby-boomer, Volkswagen n'a pas le choix de lui faire un modèle pour son image. »

La location rend le rêve accessible

À l'instar d'un nombre grandissant de propriétaires, Fernando Charest préfère la location, jugée plus souple, à l'achat. Il s'apprête d'ailleurs à prendre possession d'une Mercedes S430, toujours noire, d'environ 100 000 \$. La formule permet à un plus grand nombre de personnes d'avoir un véhicule de plus grande valeur, affirme François Thibault. Ainsi, louer un véhicule de 80 000 \$ se révélerait environ deux fois plus économique que financer son achat, pour une même période de quatre ans. « La location favorise énormément de gens » et contribue à populariser la voiture de prestige. « Au moins 65 % de notre clientèle loue maintenant, poursuit Carole Leblanc. C'est énorme. » C'était l'inverse, il y a 10 ans. Mme Leblanc ajoute que « la location permet d'avoir une auto qui est toujours sous garantie ». Si bien que plusieurs changent de voiture au terme du contrat alors que du temps où ils l'achetaient, ils l'auraient gardée six ou sept ans. L'option location fait, par conséquent, gonfler les ventes.

Les Montréalais semblent de loin préférer les autos de luxe anglaises et allemandes aux américaines ou aux japonaises. « Si tu les essayais, tu comprendrais, me souffle Fernando. La sécurité, surtout. » « La mentalité des gens à l'égard de la sécurité a changé, enchaîne Carole Leblanc. Les gens veulent être protégés, et les voitures allemandes sont solides. » Sans négliger, bien sûr, la classe associée à ces emblèmes centenaires...

les folies du printemps



CHRYSLER NEON LE 2002



Louez à
199\$*
par mois.

Location de 48 mois.
Comptant initial de
2 800 \$ ou échange
équivalent. Transport
et taxe sur le
climatiseur inclus.

Options de location de 48 mois offertes*	
Mensualités	Comptant initial
229\$	1 380\$
259\$	0\$

Ou choisissez %[†]
0
de
financement
à l'achat
jusqu'à
60 mois.

L'ensemble 21D comprend :
Transmission manuelle à 5 vitesses
• Moteur de 2 L, 16 soupapes,
132 ch • Sacs gonflables avant de
nouvelle génération • Tapis protecteurs
avant et arrière • Radio AM/FM avec
lecteur de CD et 6 haut-parleurs
• Système antidémarrage Sentry Key^{MD}
• **Climatiseur** • Colonne de
direction inclinable • Console
intégrale avec porte-gobelets
• Plein d'essence gratuit^Δ

Climatiseur
et lecteur
de CD
inclus

JEEP TJ SE 2002



Louez à
249\$*
par mois.

Location de 48 mois.
Comptant initial de
2 670 \$ ou échange
équivalent. Transport
inclus.

Options de location de 48 mois offertes*	
Mensualités	Comptant initial
279\$	1 365\$
310\$	0\$

Ou achetez à
19 995\$^Δ

Roues en
aluminium
sans
frais

L'ensemble 23R comprend :

Toit rigide et portes intégrales • Moteur de 2,5 L, 120 ch • Radio AM/FM avec **lecteur de CD**
• **Ensemble roues en aluminium et pneus Ecco** • Transmission manuelle à 5 vitesses
• Suspension Quadra-Coil^{MD} • Système 4RM Command-Trac^{MD} • Plein d'essence gratuit^Δ

DODGE DAKOTA SPORT 2002 À CABINE CLUB



Louez à
269\$*
par mois.

Location de 48 mois.
Comptant initial de
2 015 \$ ou échange
équivalent. Transport
et taxe sur le
climatiseur inclus.

Options de location de 48 mois offertes*	
Mensualités	Comptant initial
289\$	1 130\$
315\$	0\$

Ou achetez à
20 995\$^Δ

Double
de caisse
sans
frais

L'ensemble 23B comprend :
Moteur Magnum[®] V6 de 3,9 L, 175 ch • Transmission manuelle à 5 vitesses • Radio AM/FM
avec **lecteur de CD** • Jantes en aluminium • Suspension robuste • Caisse de 6,5 pi
• Banquette arrière rabattable avec rangement sous le siège • Différentiel autobloquant
• **Climatiseur** • Doubleur de caisse • Freins à disque à l'avant/tambour à l'arrière avec
antiblocage à l'arrière • Plein d'essence gratuit^Δ

CHRYSLER PT CRUISER 2002



Choisissez %^{††}
0
de
financement
à l'achat
jusqu'à
48 mois.

AUCUN
PAIEMENT AVANT
90
JOURS
au financement
à l'achat

Climatiseur
et lecteur
de CD
inclus

Ou louez à
289\$*
par mois.

Location de 48 mois.
Comptant initial de
2 710 \$ ou échange
équivalent. Transport
et taxe sur le
climatiseur inclus.

Options de location de 48 mois offertes*	
Mensualités	Comptant initial
319\$	1 385\$
350\$	0\$

L'ensemble 27E comprend :

Moteur de 2,4 L à DACT, 150 ch • Transmission manuelle à 5 vitesses • Radio AM/FM avec
lecteur de CD et 6 haut-parleurs • **Climatiseur** • Banquette arrière à dossier 65-35
repliable et rabattable • Système antidémarrage Sentry Key^{MD} • Lève-glaces, rétroviseurs
chauffants et verrouillage à commande électrique • Roues de 16 po en aluminium peint
• Télédémarrage avec bouton d'alarme • Régulateur de vitesse • Plein d'essence gratuit^Δ



DODGE



daimlerchrysler.ca

5/100

Pour votre tranquillité d'esprit, tous les modèles Chrysler, Dodge et Jeep, 2002 offrent une garantie de 5 ans/100 000 km sur le groupe motopropulseur et une assistance routière de 5 ans/100 000 km**.

DIPLOMÉS

Rembours
jusqu'à 1 000 \$[†]

Seulement chez votre concessionnaire Chrysler • Dodge • Jeep.

[†] 0 % de financement à l'achat jusqu'à 60 mois sur la Chrysler Neon LE 2002. Voyez votre concessionnaire pour d'autres offres à l'achat exceptionnelles. ^{††} 0 % de financement à l'achat jusqu'à 48 mois sur le Chrysler PT Cruiser 2002. * Tarifs mensuels pour 48 mois établis pour la Chrysler Neon LE 2002 avec l'ensemble 21D, pour le Dodge Dakota Sport 2002 4x2 à cabine Club avec l'ensemble 23B + DSA + XME, pour le Jeep TJ SE 2002 avec l'ensemble 23R + RBR + ACN (phares antibrouillard en option) et pour le Chrysler PT Cruiser avec l'ensemble 27E. Premier versement et dépôt de sécurité exigés à la livraison. Transport inclus. Taxe sur le climatiseur inclus, sauf pour le Jeep TJ SE 2002. 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. Immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre et taxes en sus. Δ Les prix comprennent les allocations du fabricant consenties aux concessionnaires et sont établis pour les modèles suivants équipés comme suit : Dodge Dakota Sport 2002 4x2 à cabine Club avec l'ensemble 23B + DSA + XME et Jeep TJ SE 2002 avec l'ensemble 23R + RBR + ACN (phares antibrouillard en option). Transport, immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, taxe sur le climatiseur et taxes en sus. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. ^{††} 11 %. Δ Sous réserve de l'approbation de Services financiers DaimlerChrysler. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Offres d'une durée limitée, valables sur les modèles 2002, 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 que l'une ou l'autre circonstance se produira la première. Des conditions s'appliquent. Δ Plein d'essence gratuit à l'achat ou à la location de tout véhicule neuf 2002. ‡ Remise aux diplômés de 500 \$ à la location ou de 1 000 \$ à l'achat d'un véhicule à l'exception de la Chrysler Neon (750 \$). Cette offre exclut la Dodge Viper et la Chrysler Prowler. 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. Chrysler est une marque déposée de DaimlerChrysler Canada Inc., une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation. Portez toujours votre ceinture. La banquette arrière est l'endroit le plus sûr pour asséoir les enfants.

Association publicitaire des concessionnaires Chrysler • Dodge • Jeep, du Québec

