

# L'AUTO

sur cyberpresse.ca

## ESSAIS

Un véhicule vous intéresse particulièrement? Avant d'aller plus loin, prenez connaissance de l'opinion de nos experts sur [monvolant.ca/essais](http://monvolant.ca/essais)

## CONSEILS

Covoiturage, économie d'essence. Faites le plein de trucs et astuces sur [monvolant.ca/guide](http://monvolant.ca/guide)



MOTO  
KAWASAKI  
NINJA 250R  
PAGE 20



PNEUS  
D'HIVER  
QUÉBEC SE  
DÉGONFLE  
PAGE 5

VÉHICULES  
D'OCCASION  
PAGES 21 ET 22

# ZENN

# PAS DE QUOI S'ÉNERVER

L'électricité est-elle l'avenir de l'automobile? L'industrie de l'automobile et la ministre des Transports du Québec, Julie Boulet, sont de cet avis et parlent de la voiture électrique avec l'enthousiasme des nouveaux convertis. Mais un essai de la Zenn oblige à plus de réserve.  
**NOTRE BANC D'ESSAI, PAGE 14**



PHOTOMONTAGE LA PRESSE



mercedes-benz.ca

## SOYEZ DANS LE VENT

La Classe SLK

À partir de **57 500 \$\***



Mercedes-Benz

Mercedes-Benz Laval

3131, autoroute 440, Laval • 450-681-2500 • [www.mercedes-benzlaval.com](http://www.mercedes-benzlaval.com)

© Mercedes-Benz Canada inc., 2008. \* Taxes, transport et préparation, immatriculation et assurances en sus. Modèle illustré SLK 280 avec ensemble sport.

# NOUVEAUX PRIX 2009

par THOMAS SCHARBON

Matériel - Durant les dernières années, les Québécois ont été confrontés à des hausses de tarifs pour l'assurance-accident, les garderies, les plaques d'immatriculation et de permis de conduire.

les modèles 2009, les consommateurs pourront bénéficier des technologies propres au Nissan, tout en profitant de prix de détail suggérés par le gros bon sens - déclare le président de Nissan.



## Un modèle de gros bon sens.

### VERSA 1.8 S 2009 à hayon

À la location  
**188\$** par mois / 60 mois\*\*  
**0\$** comptant initial

PDSF à partir de  
**13 598\$\***

Transport et pré livraison en sus.



Versa 1.8 SL à hayon illustrée



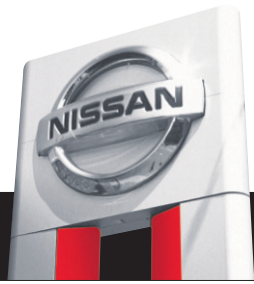
Altima 3.5 SE illustrée

### ALTIMA 2.5 S 2009

PDSF à partir de  
**22 698\$\***

consommation d'essence en tête de sa catégorie<sup>1</sup>

**COTE DE SÉCURITÉ 5 ÉTOILES**  
★★★★★  
POUR LES ESSAIS DE COLLISION FRONTALE ET LATÉRALE.<sup>2</sup>



VISITEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE NISSAN DÈS AUJOURD'HUI. OUVERT JUSQU'À 21H LES SOIRS DE SEMAINE\*\* [nissan.ca](http://nissan.ca)

**DÉCOUVRIR** le gros bon sens

\* PDSF de 13 598 \$ sur la nouvelle Versa 1.8 S 2009 à hayon (B5LG59 AA00) / de 16 498 \$ sur la Versa 1.8 SL 2009 à hayon telle qu'illustrée (B5RG59 AA00) / de 22 698 \$ sur l'Altima 2.5 S 2009 (T4RG19 AE00) / et de 29 498 \$ sur l'Altima 3.5 SE 2009 telle qu'illustrée (T4SG59 AA00). \*\* Offre de location disponible sur les modèles neufs de la Versa à hayon 1.8 S 2009 (B5LG59 AA00) / et de la Versa à hayon 1.8 SL 2009 telle qu'illustrée (B5RG59 AA00). Mensualités de 188 \$/224 \$ pour un terme de 60/60 mois avec 0 \$/0 \$ de comptant initial. Frais de transport et de pré livraison en sus. Basé sur une allocation de 24 000 km par année avec 0,10 \$/km extra. Taxes, immatriculation, assurances en sus. Frais d'inscription du contrat de 49 \$ incluant les frais d'inscription au RDPRM et les droits sur les pneus neufs inclus. 1) Sur une base comparative, l'Altima 2007 de Nissan est en tête de la catégorie des intermédiaires non hybrides pour la meilleure consommation d'essence. 2) La cote du gouvernement fait partie du programme d'évaluation des voitures neuves (NCAP) de la National Highway Traffic Safety Administration aux États-Unis ([www.safercar.gov](http://www.safercar.gov)). Version évaluée avec les coussins gonflables latéraux de série. Cote obtenue pour l'année du modèle 2008 de l'Altima. \*\*\*, 1, 2. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails. Offres disponibles seulement chez les concessionnaires participants. Les concessionnaires peuvent fixer leurs propres prix. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Les offres sont disponibles uniquement auprès de Nissan Canada Finance pour un temps limité, sont sujettes à l'approbation de crédit, sont exclusives, ne peuvent être jumelées à aucune autre offre et peuvent faire l'objet de changements sans préavis. †Chez les concessionnaires participants. Les noms, logos, noms de produits, noms des caractéristiques et slogans de Nissan sont des marques de commerce utilisées sous licence ou appartenant à Nissan Motor Co. Ltd. et/ou à ses filiales nord-américaines.

# Un centenaire en demi-teintes

General Motors, dont c'est le 100<sup>e</sup> anniversaire demain, a maintes fois frôlé l'abîme, revenant toujours après coup sur le droit chemin de la prospérité. En sera-t-il de même cette fois encore? On n'en sait trop rien, mais bonne fête quand même!



**ÉRIC LEFRANÇOIS**  
**BILLET**  
COLLABORATION SPÉCIALE

Après Mercedes, Peugeot, Ford et Fiat, c'est au tour de General Motors (GM) d'entrer dans le club des constructeurs automobiles centenaires. En effet, c'est en 1908 que William Crapo Durant, propriétaire de Buick, réunit sous la même ombrelle plusieurs petites sociétés automobiles de la région de Detroit: Oldsmobile, Oakland (Pontiac), Cadillac et Buick. De quoi riposter au groupe d'Henry Ford, qui s'appropriait à engager une révolution majeure avec une nouvelle organisation du travail et son fameux modèle T. On connaît la suite et les difficultés auxquelles fait face actuellement le géant de l'auto américaine.

Le «vrai» anniversaire de GM aura donc lieu demain. Il aurait très bien pu être célébré il y a neuf ans puisque les origines de sa principale division européenne, Opel, remontent à 1899. Mais cela aurait sans doute été inconvenant aux yeux des Américains. Dommage car, en 1999, il aurait sans doute été plus facile de masquer l'ampleur de la crise qui secoue celui qui jadis régnait sans partage sur le monde de l'automobile.

Pourtant, à Motor City, personne n'ose encore imaginer que GM ne se relèvera pas – encore une fois – de ses erreurs stratégiques, de la hausse du prix du

pétrole et des fortes restrictions de crédit à cause de son lourd endettement. Ne gâchons pas la fête et balayons sous les roues les difficultés des derniers exercices ou encore les demandes répétées de GM pour obtenir l'aide du gouvernement américain.

Après tout, ce n'est pas la première fois que GM est au bord du gouffre. Le groupe a connu pire situation dans le passé. Notamment en 1910, deux ans après sa création, lorsque des banquiers ont été contraints de prendre le contrôle de la compagnie pour lui éviter la faillite, mettant du même coup le fondateur William Durant à la porte.

De même, le choc pétrolier de 1973, qui a révélé aux Américains l'existence des petites et fiables voitures japonaises, a salement secoué le colosse de Detroit.

Sans oublier bien sûr les pertes financières de l'année 1991, qui ont entraîné la fermeture de 21 usines nord-américaines et la suppression de 75 000 emplois. Une crise terrible que, peu de temps auparavant, Michael Moore avait décrite dans son documentaire *Roger & Me* (1989). Roger Smith était le patron de GM à l'époque.

Contrairement à Roger Smith, qui s'était lancé dans de très coûteuses diversifications pour faire de General Motors un colosse technologique (les satellites de Hughes, l'électronique avec EDS, les locomotives Diesel, etc.), Rick Wagoner se concentre, avec hésitation parfois, sur son premier métier mais cela ne l'empêche pas de commettre plusieurs erreurs. Comment expliquer en effet le maintien de la marque Saturn, créée en 1990 et déficitaire pratiquement



PHOTO FOURNIE PAR GM

Dire qu'en 1962, une voiture américaine sur deux sortait des usines de GM... Aujourd'hui, c'est à peine une sur quatre.

chaque année? Comment justifier son acharnement à engloutir de l'argent dans des marques comme Pontiac ou Buick, totalement dépassées dans le contexte actuel? Comment défendre sa manie de fusions-acquisitions sans lendemain ou ces 16 milliards engloutis au cours des neuf dernières années dans des mariages désastreux comme celui qui a été abandonné avec Fiat?

GM a eu beau embaucher Bob Lutz, le «je-sais-tout-de-l'automobile», il manque à ses modèles l'image qui vous ferait oublier de regarder le prix sur le pare-brise. Le grand public préfère des importations qui se vendent pourtant sans ristourne ou promotions tapageuses.

### Trois malheureuses lettres

L'ennui avec GM (et Ford, et Chrysler) aura été de voir fondre ses parts de marché à un rythme inversement proportionnel à son entêtement à mettre sur le marché des véhicules à fortes émissions de CO<sub>2</sub>. L'erreur compte trois

lettres: VUS (véhicule utilitaire sport), ces 4x4 gloutons dont les Américains ne pouvaient apparemment pas se passer. Ils représentaient il y a peu de temps encore 56% des ventes de GM. Du pain bénit pour l'entreprise et ses concessionnaires, dont les marges sur ces véhicules sont très juteuses. Tout en satisfaisant l'appétit du public à cette période, GM aurait pu anticiper, se préparer à un avenir où le pétrole à 49 cents le litre ne serait plus qu'un souvenir. Au contraire: l'entreprise a mené un inlassable lobby au Congrès, à coups de millions de dollars, pour éviter à tout prix un durcissement des règles sur la consommation d'essence. Une fuite en avant irresponsable et scandaleuse, qui se paie aujourd'hui très cher.

Pourtant, GM avait amorcé publiquement le virage vert bien avant Honda et Toyota en commercialisant l'EVI. Le groupe a investi plus de 1 milliard de dollars dans cette voiture purement électrique qui sera vendue à... 700 exemplaires. Dégoûtés,

les dirigeants accrochent les clés à la fin de la décennie et jurent qu'on ne les y reprendra plus, juste au moment où Toyota lance sa Prius, une voiture hybride essence-électricité bénéficiant de la même autonomie qu'une automobile «normale». Avec l'expérience de l'EVI, GM aurait facilement pu faire au moins jeu égal avec Toyota et Honda. Au lieu de cela, le groupe se contente de promettre un avenir radieux mais lointain, peuplé de voitures circulant sans essence. En 2003, un porte-parole se moque même de ces hybrides qui ne font «absolument rien» pour réduire la consommation d'essence des Américains. Aujourd'hui, plus personne ne rit ni ne se moque: GM redouble d'efforts, augmente son offre d'hybrides et mise beaucoup sur la Volt, une voiture électrique révolutionnaire qui fera son entrée sur le marché en 2010. Vaut mieux tard...

COURRIEL  
Pour joindre notre chroniqueur:  
eric.lefrancois@lapresse.ca

LA VIE EST PLUS BELLE QUAND ON LA VIT ENSEMBLE



Volvo. pour la vie

ÇA VA FAIRE DU

# BRUIT!

OFFRE D'UNE DURÉE LIMITÉE. TANT QU'IL Y EN AURA.

PROMO DE FIN D'ANNÉE DES VOLVO 2008

Prolongée jusqu'en septembre. Nos nouvelles offres retentissent à la grandeur du Québec. Pour une durée limitée, profitez de nos meilleurs prix de l'année sur une sélection de Volvo 2008.

PROFITEZ DE RABAIS INCITATIFS DU FABRICANT

JUSQU'À

# 11 500 \$\*



- POUR EN SAVOIR PLUS, VISITEZ [volvomtl.com](http://volvomtl.com)
- FRANKE VOLVO**  
180, rue Principale  
Sainte-Agathe (819) 326-4775
- JOHN SCOTTI AUTO LTÉE**  
4315, boul. Métropolitain Est  
Saint-Léonard (514) 725-9394
- UPTOWN VOLVO**  
4900, rue Paré, Montréal  
(514) 737-6666
- VOLVO DE BROSSARD**  
9425, boul. Taschereau  
Brossard (450) 659-6688
- VOLVO LAVAL**  
2350, boul. Chomedey  
Laval (450) 682-3336
- VOLVO POINTE-CLAIRE**  
15, Auto Plaza, Pointe-Claire  
(514) 630-3666
- VOLVO ST. HYACINTHE**  
855, rue Johnson, Saint-Hyacinthe  
(450) 771-2305

\* Offre d'une durée limitée consentie par les concessionnaires Volvo participants. Les véhicules peuvent différer de ceux illustrés. Les incitatifs du fabricant sont offerts sur les modèles 2008 neufs en stock. L'incitatif du fabricant varie selon le modèle et sera déduit du prix négocié du véhicule, avant taxes. L'incitatif du fabricant maximum de 11 500 \$ n'est offert que pour les modèles de XC90 2008. L'incitatif du fabricant ne peut être combiné à des taux spéciaux de financement ou de crédit-bail offerts par les Services financiers des Automobiles Volvo du Canada. L'offre ne s'applique pas à la V70. Pour obtenir tous les renseignements sur cette offre, incluant le montant de l'incitatif du fabricant pour des modèles spécifiques, rendez visite à un concessionnaire Volvo participant. L'offre, qui prend fin le 30 septembre 2008, est soumise à la disponibilité des stocks. Certaines conditions s'appliquent. ©2008 La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. • Volvo, pour la vie • est une marque déposée utilisée sous licence par La Compagnie des Automobiles Volvo du Canada. Pensez à toujours boucler votre ceinture de sécurité. Visitez le site [volvocanada.com](http://volvocanada.com)

# La nouvelle A4. Brillante.



Audi A4 2009

**Voici la nouvelle A4. Totalement redessinée pour être plus spacieuse, plus puissante et consommer moins d'essence. Voyez ses caractéristiques de série. Brillant.**

- Moteur 2.0 TFSI<sup>MD</sup> de 211 ch et 258 lb-pi de couple
- 10% moins énergivore que la A4 2008
- Traction intégrale quattro<sup>MD</sup>
- Transmission automatique à 6 vitesses Tiptronic<sup>MD</sup>
- Roues en alliage de 17 po
- Interface Multimédia MMI<sup>MD</sup>
- Climatisation automatique
- Radio par satellite SIRIUS<sup>MD</sup>
- Sièges en cuir avec siège chauffant pour le conducteur
- Toit ouvrant

**Audi A4 Berline quattro 2009**  
À partir de

**41 200 \$\***

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

**Prestige Audi**  
5905, autoroute Transcanadienne  
St-Laurent QC  
514 364-7777  
[www.audiprestige.com](http://www.audiprestige.com)

**Les Automobiles Niquet**  
1917, boul. Wilfrid-Laurier  
Route 116  
St-Bruno QC  
450 653-7553  
[www.niquet.com](http://www.niquet.com)

**Les Automobiles Popular**  
5442, rue Saint-Hubert  
Montréal QC  
514 270-3566  
[www.popularaudi.com](http://www.popularaudi.com)

**Park Avenue Audi**  
8755, boulevard Taschereau  
Brossard QC  
450 445-4811  
[www.parkavenueaudi.com](http://www.parkavenueaudi.com)

## PNEUS D'HIVER

## Comment un projet simple s'est compliqué

RAYMOND GERVAIS

À trois mois, jour pour jour, de l'entrée en vigueur du règlement portant sur l'obligation d'installer des pneus d'hiver sur toutes les voitures circulant au Québec, soit le 15 décembre, Transports Québec jongle encore avec les normes de la loi 55.

La définition du pneu d'hiver semble causer des maux de tête au législateur. Pourtant, lorsqu'elle a été pensée en décembre 2007, la loi semblait simple: des pneus d'hiver pour tous les véhicules de promenade et les taxis, sans exception, durant la saison froide, soit du 15 novembre au 15 avril. Chemin faisant, le Ministère a consulté ses partenaires, l'industrie du caoutchouc, les détaillants de pneus, les compagnies de location de voitures, les compagnies de taxi, les associations de consommateurs, les policiers, etc. C'est à partir de là que la loi s'est compliquée... et que l'hiver a perdu deux mois!

Le projet de règlement, publié le 9 juillet 2008 dans la Gazette officielle du Québec, prévoit qu'un pneu conçu pour la conduite hivernale doit répondre aux critères établis. Ces critères sont valables jusqu'au 15 décembre 2014. Après cette date, les critères vont changer.

Pour être reconnu comme pneumatique d'hiver, un pneu doit porter l'une des inscriptions suivantes: Arctic, Blizzard, Ice, LT pour Light Truck, Snow (à l'exclusion de celle de Mud and Snow ou M+S), Stud ou Winter, ou encore arborer le pictogramme



Le pneu portant l'inscription LT et les lettres M+S cause un problème de conscience à Transports Québec.

PHOTO ANDRÉ PICHETTE, LA PRESSE

représentant une montagne et un flocon de neige superposés. À compter du 15 décembre 2014, seul ce pictogramme sera reconnu pour désigner un pneu d'hiver.

Alors, où est le problème, direz-vous? «Le projet de loi n'est pas encore terminé, il est sujet à être modifié avant son adoption et son application», précise Mario Saint-Pierre, porte-

parole de Transports Québec. À titre d'exemple, le pneu portant l'inscription LT, sur lequel on retrouve aussi les lettres M+S, installé d'origine sur plusieurs camionnettes et VUS, pose problème puisqu'il a deux appellations. Une permise, LT, et l'autre non, M+S. Le ministère doit donc poursuivre ses devoirs et voir à ne pas créer de passe-droits.

Au départ, on voulait obliger tous les automobilistes québécois à chauffer leur bagnole de pneumatiques d'hiver et ce, non pas uniquement trois mois par année, mais durant cinq mois, soit du 15 novembre au 15 avril, plus précisément durant la période où le mercure se maintient au-dessous de 7°. Le caoutchouc utilisé dans la fabrication des pneus d'été ou qua-

tre-saisons est plus dur, donc plus résistant à la chaleur en été et s'use par conséquent moins rapidement. Mais lorsque arrive le temps froid, et pas nécessairement l'hiver, ces pneus perdent de leur élasticité et leur adhérence à la route en est d'autant diminuée. Ce qui peut se traduire par une distance accrue de freinage et par une perte d'adhérence dans une courbe.

## Un hiver raccourci de deux mois

RAYMOND GERVAIS

L'obligation de circuler avec des pneus d'hiver vise à accroître la sécurité sur les routes et à réduire le nombre d'accidents pendant l'hiver. Mais si telle est la volonté du gouvernement, pourquoi avoir amputé la période du 15 novembre au 15 décembre et celle du 15 mars au 15 avril? Les mauvaises langues diront que c'est pour apaiser la grogne des automobilistes qui partent dans le sud après le 15 novembre et qui reviennent avant le 15 avril.

Pourtant, le mercure risque de tomber sous la barre des 7° avant le 15 décembre et après le 15 mars, et l'adhérence des pneus d'été ou quatre-saisons sera d'autant réduite durant ces deux périodes. Plusieurs intervenants soutiennent que Québec avait d'abord pris une décision axée sur la sécurité des usagers de la route, mais que cette déci-

sion s'est transformée en décision politique pour ne pas déplaire et sembler trop contraignante.

Le porte-parole de Transports Québec explique que les écarts de température entre, par exemple, la région du Lac-Saint-Jean et celle de Montréal sont importants. «Faire poser des pneus d'hiver en octobre pour être prêt en novembre à Montréal n'est peut-être pas la meilleure solution puisque ces pneus s'usent plus rapidement lorsqu'il fait chaud et n'offrent pas la même tenue de route. Il faut également tenir compte de la capacité d'ajustement de l'industrie face à la demande. On estime qu'entre 10% et 20% des automobilistes devront se procurer des pneus d'hiver cette année, en plus des autres qui devront faire installer les pneus qu'ils possèdent déjà. Dans la région de Montréal, 84% des automobilistes auraient déjà des pneus d'hiver».

Pourtant, la grande majorité des automobilistes québécois étaient habitués depuis déjà fort longtemps à installer leurs pneus d'hiver au début novembre.

## Pénurie de pneus

«Le gouvernement doit également tenir compte de la disponibilité des pneus d'hiver auprès des fabricants. Certaines grandes entreprises pourraient souffrir d'une pénurie» ajoute M. Saint-Pierre.

Pour les véhicules ordinaires, il n'y a pas de problème d'approvisionnement à l'horizon. Plusieurs concessionnaires automobiles se servent d'ailleurs du projet de loi pour attirer les clients, offrant quatre pneus d'hiver à l'achat ou à la location d'un nouveau véhicule.

Toujours d'après le porte-parole, on devrait assister cette année à deux ruées vers les centres de pose de pneus, une première à l'annonce de la première tempête de neige et la seconde, pour le 15 décembre.

## Une nécessité quand il fait moins de 7°

Tous les spécialistes s'entendent pour dire que dès que le mercure descend au-dessous de 7°, les pneus d'été ou quatre-saisons n'offrent plus les mêmes performances sur l'asphalte, qu'il soit sec, mouillé, enneigé ou glacé.

La gomme des pneus d'hiver est plus molle que celle des pneus quatre saisons et les lamelles sont différentes, ce qui se traduit par une meilleure adhérence à la chaussée. Plus il fait froid, plus le caoutchouc d'un pneu d'été ou quatre-saisons durcit, alors que la gomme du pneu d'hiver demeure flexible.

Souvenez-vous de la sensation que vous aviez que votre véhicule roulait «carré»

durant quelques kilomètres par période de grand froid alors que vous roulez avec vos pneus quatre saisons. Avec un pneu d'hiver, ça roule «rond» dès le départ.

## Accidents et pertes de maîtrise

Selon les statistiques mêmes du ministère des Transports, les résultats d'un relevé effectué durant l'hiver 2005, démontrent que 38% des accidents survenus impliquent au moins un véhicule équipé de pneus quatre saisons.

De plus, la proportion des pertes de maîtrise est aussi plus élevée lorsque les véhicules impliqués sont munis de pneus quatre saisons.



- Gisèle, je vais arriver en retard au bureau, il y a vraiment beaucoup de trafic ce matin.

BMW  
323i  
328i  
335i

bmwmontreal.ca



Le plaisir de conduire.™

L'événement BMW Canada  
Plaisir ultime

TAUX DE FINANCEMENT À L'ACHAT DE 1% SUR 60 MOIS\*

OFFRE À L'ACHAT 323i 2008

595\$<sup>+</sup>  
/mois pendant  
60 mois

OFFRE À L'ACHAT 328i 2008

655\$<sup>+</sup>  
/mois pendant  
60 mois

OFFRE À L'ACHAT 335i 2008

785\$<sup>+</sup>  
/mois pendant  
60 mois

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

Laval  
BMW Laval  
2450, boul. Chomedey  
450.682.1212  
514.990.2269  
bmwlaval.com

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

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

Blainville  
Hamel BMW  
620, boul. de la  
Seigneurie Ouest  
450.437.5050  
hamel.bmw.ca

\* Sur modèles sélectionnés seulement. Il est prôné le respect des allocations de fabricant consenties aux concessionnaires et aux consommateurs. La mensualité annoncée est pour un terme de 60 paiements à un taux de financement à l'achat de 1%, avec un acompte initial de 0\$. Pour le modèle 323i, le prix de détail suggéré par le fabricant est de 35 900 \$ et l'obligation totale est de 41 000 \$ et l'obligation totale est de 41 985,56 \$. Pour le modèle 328i, le prix de détail suggéré par le fabricant est de 36 794,31 \$ et l'obligation totale est de 41 900 \$ et l'obligation totale est de 41 985,56 \$. Pour le modèle 335i, le prix de détail suggéré par le fabricant est de 49 900 \$ et l'obligation totale est de 51 076,18 \$. Le concessionnaire peut louer (ou vendre) à prix réduit. Le coût de l'assurance, les frais de transport et la préparation, les frais d'immatriculation, les droits sur les pneus neufs, les options, l'assurance et les taxes applicables, les frais d'administration du concessionnaire sont en sus et seront exigés à la livraison. Cette offre est d'une durée limitée, sujette à la disponibilité, et peut être modifiée ou annulée sans préavis. Le véhicule doit être livré au plus tard le 30 septembre 2008. Photo Série 3 à titre indicatif seulement. Les modèles BMW 2008 achetés au Canada d'un concessionnaire autorisé sont couverts par un programme d'entretien sans frais de 4 ans ou 80 000 km, selon la première éventualité. © 2008 BMW Canada Inc. «BMW» le logo BMW, tous les noms de modèles BMW et toute autre famille de marques, d'images, et de symboles relatifs à BMW sont la propriété exclusive et/ou des marques déposées de BMW AG utilisées sous licence.





# Relaxez et attendez l'hiver!

Obtenez 4 pneus d'hiver **GRATUITS**\* chez Hyundai.



## ACCENT L 3 PORTES

Transmission manuelle

2009  
Location à partir de  
**139 \$**<sup>†</sup>  
par mois / 60 mois  
2830 \$ de comptant  
TRANSPORT ET  
PRÉPARATION INCLUS

OU  
2009  
Location à partir de  
**189 \$**<sup>†</sup>  
par mois / 60 mois  
0 \$ de comptant  
TRANSPORT ET  
PRÉPARATION INCLUS

2008  
Prix d'achat comptant  
**9 995 \$**  
(Prix de base) 13 595 \$  
(Ajustement de prix comptant) -3 600 \$<sup>o</sup>

**DERNIÈRE CHANCE  
POUR LES 2008!**

L'offre des pneus gratuits n'est pas applicable sur l'Accent 2008.



(MODÈLE ACCENT GL 3 PORTES SPORT MONTRÉ)\*

**MOINS POUR PLUS**  
**726 KM AVEC UN PLEIN**  
ROUTE 6,2 L / 100 KM  
VILLE 7,4 L / 100 KM

\*\* Distance approximative basée sur une consommation sur autoroute.

2009  
Location à partir de  
**159 \$**<sup>†</sup>  
par mois / 60 mois  
2830 \$ de comptant  
TRANSPORT ET  
PRÉPARATION INCLUS

OU

2009  
Location à partir de  
**209 \$**<sup>†</sup>  
par mois / 60 mois  
0 \$ de comptant  
TRANSPORT ET  
PRÉPARATION INCLUS

2008  
Prix d'achat comptant  
**12 995 \$**  
(Prix de base) 15 845 \$  
(Ajustement de prix comptant) -2 850 \$<sup>o</sup>

**DERNIÈRE CHANCE  
POUR LES 2008!**

## ELANTRA L

Transmission manuelle

**MOINS POUR PLUS**  
**883 KM AVEC UN PLEIN**  
ROUTE 6,0 L / 100 KM  
VILLE 8,4 L / 100 KM

\*\* Distance approximative basée sur une consommation sur autoroute.



(MODÈLE ELANTRA LIMITED MONTRÉ)\*

**GARANTIE**  
**5 ANS**

5 ans / 100 000 km  
Garantie globale limitée\*\*  
Garantie complète de Hyundai sans franchise.



OFFRES DE FINANCEMENT / CRÉDIT DISPONIBLES.



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

## LA BOÎTE VERTE

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

« Notre concept de mobilité combine des voitures électriques et un réseau adéquat de prises électriques. C'est un bel exemple de ce qu'on peut accomplir quand les politiciens, les producteurs d'énergie et les constructeurs d'autos visent le même objectif. »

– Dieter Zetsche, président de Mercedes-Benz, dévoilant le projet de mise en service d'une centaine de voitures électriques dans les rues de Berlin.

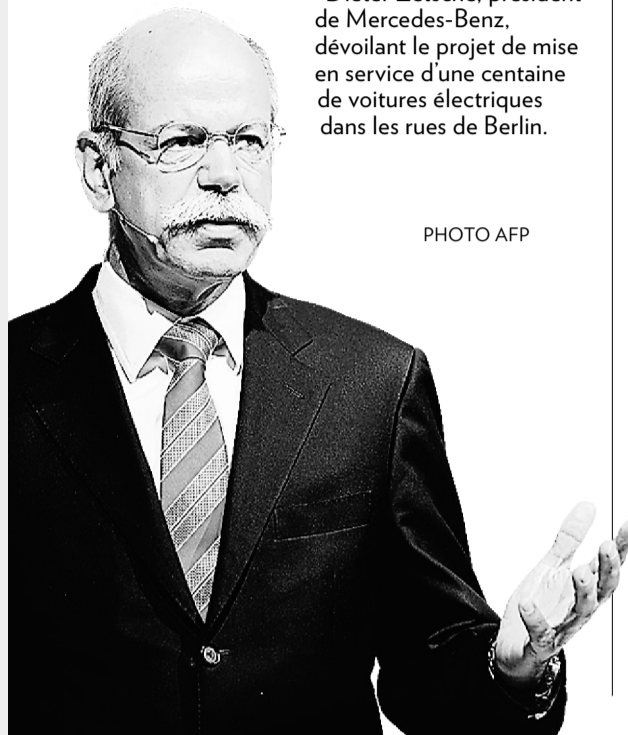


PHOTO AFP



PHOTO BLOOMBERG

## LA MOITIÉ DES USINES DE GM NE PRODUIRONT PLUS DE DÉCHETS EN 2010

General Motors a l'intention de transformer au moins la moitié de ses 160 usines de manière à ce qu'elles ne produisent plus aucun déchet, et ce, dès 2010. Elles atteindront leur objectif en réutilisant ou en recyclant tous leurs déchets. À ce jour, 43 usines du groupe américain en sont déjà là. Au total, pas moins de trois millions de tonnes de déchets seront recyclés annuellement par les 80 usines en question. Cinquante mille tonnes additionnelles seront transformées en énergie. Ces déchets comprennent du métal, du bois, du carton et du plastique, surtout. Cette stratégie permettra d'éliminer l'équivalent de 3,65 millions de tonnes de gaz carbonique par an. En prime, GM compte empêcher environ 1 milliard US annuellement, grâce à la vente des matériaux réutilisables.



PHOTO AFP

## MAZDA ET LA VOITURE ÉLECTRIQUE: UNE COMBINAISON GAGNANTE?

Mazda semble faire écho à General Motors en ce qui concerne la technologie hybride rechargeable. Tout comme GM en ce moment avec la Chevrolet Volt, le constructeur japonais serait en train de tester une combinaison de moteur électrique et de moteur à essence afin d'en tirer, à un moment donné, un modèle destiné au grand public. Ce prototype diffère cependant de la Volt de deux manières. D'abord, il s'agirait d'une version modifiée de la petite fourgonnette MPV, et son moteur à essence serait un moteur rotatif, comme celui de la sportive RX-8. Ce qui fait dire au magazine anglais *Autocar* que Mazda pourrait avoir là une solution encore moins énergivore que celle de GM, un moteur rotatif étant plus puissant et plus léger qu'un moteur à combustion interne. Cependant, Mazda assure qu'aucune production de cette technologie n'est prévue, car il se concentre surtout sur son dispositif arrêt-marche, qui devrait équiper ses nouveaux modèles japonais dès l'an prochain.

## UNE SPORTIVE TOUT ÉLECTRIQUE CHEZ LOTUS

Le constructeur européen Lotus a mis à l'essai une version à moteur électrique de sa petite sportive Elite sur le circuit privé de Proton à Shah Alam, pas très loin de Kuala Lumpur, en Malaisie. Animé par une technologie empruntée à Detroit Electric, ce roadster est un prototype du véhicule tout électrique que le constructeur a promis de mettre en marché dès l'an prochain. Les détails techniques n'ont pas été publiés, mais on sait déjà que le modèle électrique sera plus puissant et plus dynamique que le modèle à essence, et qu'il n'émettra aucune pollution atmosphérique. Compte tenu du couple naturellement très élevé d'un moteur électrique typique, on ne doute pas que cette petite sportive profitera d'une très forte puissance d'accélération.

# POUR BIEN VOIR ET ÊTRE BIEN EN VUE.



Avec l'écran de surveillance du périmètre sur 360°.

EX35 2008

PDSF à partir de  
39 400\$\*



MEILLEUR CHOIX  
SÉCURITÉ 2008  
DE L'IIHS

Le EX35. Son look remarquable attire tous les regards. Et son écran de surveillance du périmètre optionnel, avec ses quatre caméras judicieusement placées, vous permet de vous garer dans les espaces les plus restreints. Ou de bien voir ceux qui vous admirent. Visitez [Infiniti.ca](http://Infiniti.ca)



INFINITI

Berline G35

G35x

Coupé G37

M35x

M45

M45x

EX35

FX35

FX50

QX56

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

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

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

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

## Honda mise sur la Fit

SYLVIE RAINVILLE  
COLLABORATION SPÉCIALE

Avec la flambée des prix du carburant et la sensibilisation des consommateurs aux méfaits des émissions polluantes, les petits véhicules ont la cote. Mais comme la concurrence se fait de plus en plus féroce dans cette catégorie, les meneurs risquent de perdre du terrain si d'autres surgissent avec de meilleurs arguments. Honda a prévu le coup avec sa Fit. Le modèle 2009 fait son arrivée en version améliorée. Plus économique en carburant, plus écologique, plus spacieuse, plus puissante et plus sécuritaire, la sous-compacte est bien armée pour la bataille.

Les sous-compactes et compactes ont gagné en popularité. Tellement que les statistiques de vente ne permettent pas encore de réaliser le plein impact de cet engouement. Les concessionnaires ne fournissent pas à la demande. « Nous avons augmenté la production de la Fit de 16 000 à 20 000 unités pour l'année-modèle 2009. Il nous est impossible d'en produire davantage pour le Canada » explique Jerry Chenkin vice-président exécutif de Honda Canada. « Les ventes de petites voitures vont bon train dans la situation actuelle; nous avons épuisé les Fit d'année 2008 et nous avons manqué de Civic (produite à 18 000 unités) en cours d'année » ajoute-t-il.

Honda a ciblé un nouveau groupe d'acheteurs pour la Fit 2009. « Ces gens n'auraient pas considéré la Fit ou une autre sous-compacte auparavant, ils optaient pour une catégorie supérieure, mais des facteurs tels que le prix du carburant, le souci environnemental, l'âge ou un déménagement dans une grande ville les ont convaincus de choisir une sous-compacte. » Le constructeur prévoit une croissance de 25 % de ce segment entre 2007 et 2013. Mais comme le précise M. Chenkin, plusieurs produits seront bientôt introduits sur le marché et la Fit doit continuer à conserver sa position de meneuse dans le segment.

Pour y parvenir, l'équipe de conception et d'ingénierie a mis tout en œuvre pour la rendre encore meilleure: nouveau design, nouveau moteur i-VTEC, structure de carrosserie avancée, optimisation de l'espace, MagicSeat de nouvelle génération, suspension révisée et position de conduite améliorée. Et les résultats? Depuis son arrivée au Japon en novembre dernier, la nouvelle Fit a conquis les acheteurs. Voiture la plus vendue sur le marché nippon, la sous-compacte a également rafflé le prix de Voiture de l'année au pays du Soleil levant.

Complètement remaniée pour 2009, la Fit 2009 est proposée dès maintenant en quatre modèles pour mieux répondre aux besoins des consommateurs: DX, DX-A, LX et Sport avec boîte manuelle automatique ou manuelle à cinq rapports. L'échelle de prix va de 14 980 \$ à 19 280 avec boîte manuelle et de 16 180 \$ à 20 480 \$ pour la boîte automatique.

# LES AUBAINES D'AUTOMNE

Voici les meilleures offres sur le marché!

**SPORTAGE 2008**

**Les plus bas prix de l'année**

**14 995\$\***

ACHAT AU COMPTANT P.D.S.F. 21 695 \$

[www.kiamarioblain.ca](http://www.kiamarioblain.ca) Le # 1 au Québec

**KIA MARIO BLAIN**

MAINTENANT 2 ADRESSES POUR VOUS SERVIR

**SAINTE-JULIE** 1235, boul. Armand-Frappier, Sainte-Julie, sortie 102, autoroute 20 **450-649-0010**

**McMASTERVILLE** 545, boul. Sir-Wilfrid-Laurier, route 116, McMastrville **450-464-4551**

**0% TAUX DE FINANCEMENT POUR 72 MOIS** SUR LES 2008 SÉLECTIONNÉES

**3 VERSEMENTS DE LOCATION GRATUITS** OU L'ÉQUIVALENT EN VERSEMENT INITIAL

**SOREL-TRACY MAINTENANT OUVERT**

**5 ans de garantie**

**KIA MOTORS** Surprenez la route

**VOLVO de BROSSARD**

**LIQUIDATION DE VOITURES NEUVES ET DÉMO 2008**

S-60	9 200 \$ DE RABAIS
S-80	10 000 \$ DE RABAIS
XC-70	9 500 \$ DE RABAIS
XC-90	11 500 \$ DE RABAIS

**9425, boulevard Taschereau Brossard J4Y 2J3**  
**450-659-6688**  
[www.volvobrossard.net](http://www.volvobrossard.net)

**GRANDE LIQUIDATION**

Disponible dans la gamme 500, 650 et 800 deux cylindres avec injection électronique d'essence.

Jusqu'à **3000 \$** de RABAIS

Possibilité jusqu'à **42 MOIS** de couverture sur les Outlander et Renegade

**can-am 2008**

Seulement **6995 \$\*** PAL en sus.

**LES 2009 SONT ARRIVÉS**

Venez vivre l'expérience **can-am**

[can-am.brp.com](http://can-am.brp.com)

© 2008 Bombardier Produits Récréatifs inc. (BRP). Tous droits réservés. MC, ® et le logo BRP sont des marques de commerce de Bombardier Produits Récréatifs inc. ou de ses sociétés affiliées. Offre valide seulement chez les concessionnaires de la grande région de Montréal.

<b>RIENDEAU SPORTS INC.</b> Varennes 514 875-3984	<b>CLAUDE STE-MARIE SPORT inc.</b> St-Hubert 450 678-4700	<b>CONTANT</b> Laval 450 666-6676	<b>H GRÉGOIRE RÉCRÉATIF</b> St-Eustache 450 974-0404
---	---	---	--

**BLAINVILLE NISSAN**

La différence, c'est chez nous!

**Bye Bye 2008!**

**Nissan Sentra 2.0 2008**

Location **198 \$** par mois / 60 mois\* ou **0 \$** comptant initial ou **0 %** à l'achat, jusqu'à 60 mois

L/100 km  
6,4 Routière  
8,3 Urbaine

**Blainville Nissan**  
**450-430-8888 • 514-990-1451**  
705, boul. Curé-Labelle, Blainville  
[www.blainvillenissan.com](http://www.blainvillenissan.com)

\*Voir détails chez le concessionnaire.

**Lallier Honda la bonne affaire**

Financement à partir de **0,9%**

Obtenez une carte d'essence de **1000 \$** à l'achat ou à la location d'un CR-V ou d'une Accord 2008 en stock!†

Obtenez le plein d'essence pour l'année sur certains modèles!††

<b>CR-V LX 2008</b> <b>358 \$*</b> /mois <b>0 \$</b> COMPTANT! dépôt de sécurité! transport et préparation!	<b>Accord LX 2008</b> <b>348 \$*</b> /mois <b>0 \$</b> COMPTANT! dépôt de sécurité! transport et préparation!
---	---

Montréal 12435, boul. Laurentien 514-337-2330

Repentigny 110, rue Notre-Dame 450-581-7575

En ligne : [www.lallier.com](http://www.lallier.com)

**HONDA**

**ÉMET 34% moins de CO2 par année**

**Matrix 2009**

PDSF à partir de **15 975 \$\***

Taux de financement à partir de 4,9 %\*\*

Offerte en traction intégrale

Ville : 7,8 l/100 km  
Route : 6,2 l/100 km  
Véhicule à émission ultra faibles

**STE-THÉRÈSE TOYOTA facile!**

120, boul., Desjardins est, Ste-Thérèse **450 435-3685**

\*Taxes, transport et préparation en sus. Venez nous rencontrer pour plus de détails.

## L'AUTO À PARIS

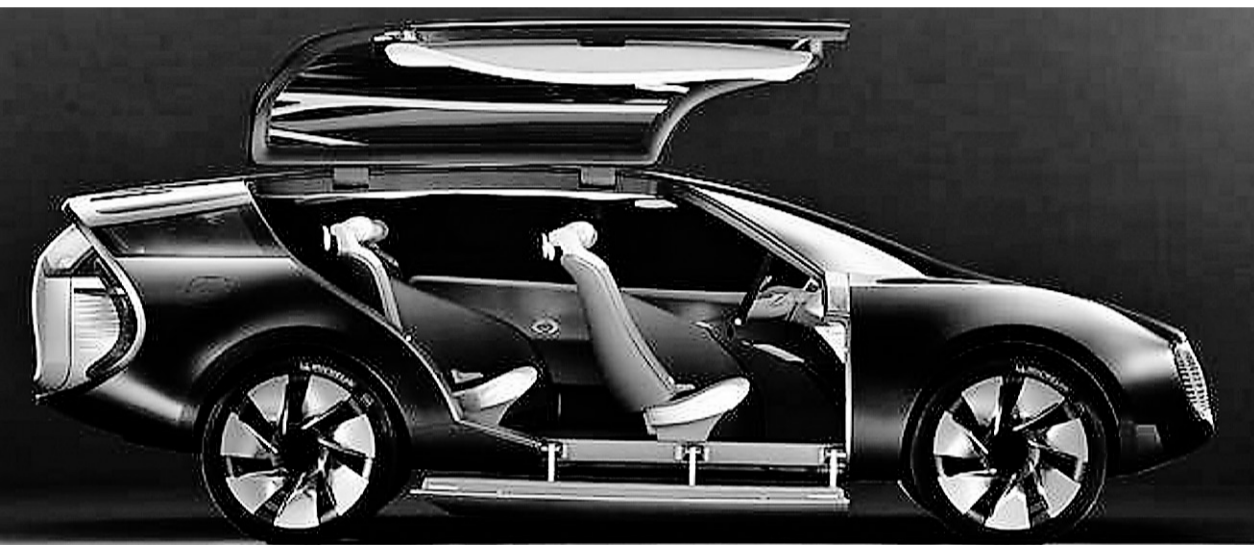
## Mini lève le voile sur son multisegment Concept



Mini promet un petit VUS multisegment depuis déjà un bon bout de temps. Il en dévoilera finalement une version au Salon de Paris. Le constructeur affilié à BMW a déjà publié en avant-première les photos du prototype multisegment, sans toutefois donner plus de détails sur la mécanique outre le fait que le véhicule sera à traction intégrale. Curieusement, la portière du conducteur sera coulissante, permettant ainsi l'accès au compartiment arrière. La version définitive de cette Mini sera mise sur le marché à l'été 2010.

— Éric Descarries, collaboration spéciale

## Première apparition du prototype futuriste Ondelios



Pour Renault, le Salon de Paris revêt une importance capitale : chez lui, le constructeur français voudra épater la galerie. C'est pourquoi il exposera un véhicule concept intéressant, l'Ondelios. Ce prototype est une étude de style à six places qui se distingue par ses deux portes en « ailes de mouette ». Les feux arrière sont en forme de boomerangs, alors que la massive calandre est faite d'aluminium. Un moteur diesel de 205 chevaux combiné à des moteurs électriques avant et arrière animera ce véhicule futuriste.

— Éric Descarries, collaboration spéciale

## Renault lance sa nouvelle Mégane



Malgré les nombreuses fuites et les multiples photos pirates déjà publiées dans divers magazines européens, le constructeur français Renault a attendu jusqu'à maintenant pour dévoiler la troisième génération de sa très populaire berline Mégane. L'auto, qui ne sera commercialisée qu'au printemps 2009, sera lancée officiellement au Salon de Paris en octobre prochain. Malheureusement, sa commercialisation en Amérique du Nord n'est pas prévue pour le moment. Notons qu'en Europe, elle sera offerte avec un moteur diesel ou un quatre-cylindres à essence de 1,6 ou 2 litres.

— Éric Descarries, collaboration spéciale

## Orlando Un prototype signé Chevrolet



Le constructeur américain General Motors profitera du salon de l'auto de Paris, en octobre prochain, pour donner un avant-goût d'un petit VUS qu'il présentera sous le nom de Chevrolet Orlando. Ce véhicule à sept passagers repose sur la même architecture mondiale que l'on trouve sous la Cruze. Son moteur est un quatre-cylindres turbo diesel de 2 litres qui développe 150 chevaux et 236 livres/pied de couple. Sa commercialisation est incertaine mais plus d'une photo a été prise d'une version fortement camouflée près des pistes d'essai du constructeur. L'Orlando affiche une calandre semblable à celle des Chevrolet Malibu et Traverse. La Cruze, rappelons-le, remplacera la Cobalt en 2010.

— Éric Descarries, collaboration spéciale

# GRANDE VENTE DE FIN D'ÉTÉ!



## OBTENEZ JUSQU'À

# 9 400\$ DE RABAIS

## À L'ACHAT D'UNE SUPERBE C70 CABRIOLET EN INVENTAIRE.

FAITES VITE!

LE STOCK EST LIMITÉ!



**VOLVO**  
LAVAL

2350, BOULEVARD CHOMEDEY, LAVAL  
450-682-3336 LIGNE MONTRÉAL : 514-343-3412

info@volvolaval.com

L'AUTO À PARIS

KIYORA

Le design selon Mazda

Lorsque le constructeur japonais Mazda dévoilera son prototype Kiyora au Salon de Paris, en octobre prochain, il nous donnera aussi un indice

de la direction qu'il compte prendre dans le design de ses voitures. En effet, la Kiyora est une avant-première d'une voiture encore plus petite que

la Mazda2, la sous-compacte qu'il compte commercialiser en Europe comme en Amérique au cours des prochains mois. Elle pourra alors s'appeler Mazda1 et elle entrera en concurrence avec la Toyota iQ et même la Smart. La Kiyora a un moteur à quatre cylindres à injection directe de carburant combiné au système « stop-start ». Kiyora signifie « propre et pur » en japonais.

— Eric Descarries, collaboration spéciale



Mazda présentera ce prototype Kiyora au Salon de Paris.

PHOTO FOURNIE PAR MAZDA

# LES PNEUS D'HIVER, C'EST UNE LOI!

# ÉVITEZ LA PNEU FOLIE!

CONSULTEZ CES PROFESSIONNELS MAINTENANT!

Rouler en toute  
**SÉCURITÉ**

Prenez les devants!

Du 15 décembre au 15 mars, tous les véhicules de promenade immatriculés au Québec doivent OBLIGATOIREMENT être munis de quatre pneus d'hiver.

Pour votre sécurité et celle de vos passagers, soyez prévoyant, réservez vos pneus d'hiver et prenez rendez-vous chez votre marchand.

Réservez dès maintenant vos pneus d'hiver **YOKOHAMA**.

Optez pour le **IG20** pour une meilleure absorption de l'eau et une meilleure adhérence sur glace.



**TOUCHETTE**  
PNEUS ET MÉCANIQUE

8910, Boul. St-Laurent 514.381.1846 275, Boul. Curé-Labelle 450.682.3000

Déjouez l'hiver avec  
**YOKOHAMA**

Membre du réseau **UNIPNEU**

LA NOUVELLE LOI  
SUR LA SÉCURITÉ ROUTIÈRE:

« LES PNEUS D'HIVER » - La loi s'applique aux véhicules de promenade, aux taxis et aux véhicules de location immatriculés au Québec.

- Ces véhicules devront être munis de pneus d'hiver du 15 décembre au 15 mars.

ÉVITEZ LA FOLIE ET:

- Profitez du choix dans les marques, grandeurs et dans la qualité
- évitez les lignes d'attente et la cohue
- obtenez un meilleur service
- bénéficiez d'un entreposage / mise-de-côté et du montage des pneus à l'avance.

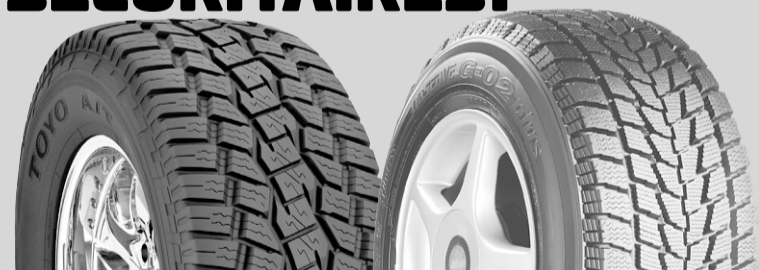
**pneus & mécanique SP**  
4 succursales pour vous servir!

4747, BOUL. SIR-WILFRID-LAURIER, SAINT-HUBERT  
9255, BOUL. LACORDAIRE, SAINT-LÉONARD  
8301, BOUL. MÉTROPOLITAIN EST, ANJOU  
9135, RUE EDISON, ANJOU

Membre du réseau **UNIPNEU** **DUNLOP**

**514 354-7444** RÉSERVEZ DÈS MAINTENANT!

EXPERTS EN HIVERS  
SÉCURITAIRES.



NOUS POUVONS ENTREPOSER VOS PNEUS.

Pour un service auto complet, de bons prix et des conseils fiables.

514 273-8003  
2511, RUE DES CARRIÈRES

**TOYO TIRES**  
**OK PNEUS**

Toujours la bonne conduite.

okpneus.com

**Alex**  
pneu et mécanique

On s'occupe de votre sécurité

On est plus proche de vous.

**BFGoodrich** **MICHELIN** **UNIROYAL**  
ROULEZ BIEN, ROULEZ LOIN!

NOUS OFFRONS TOUTES LES GRANDES MARQUES DE PNEUS.

Des pneus à prix d'entrepôt...  
**SERVICE INCLUS**

**ENTREPOSAGE**

Nous offrons l'entreposage de vos pneus sur place (détails en magasin).

6000, Sherbrooke Est, Montréal (métro Cadillac) **514 254-6006**



La **FORCE**  
du réseau

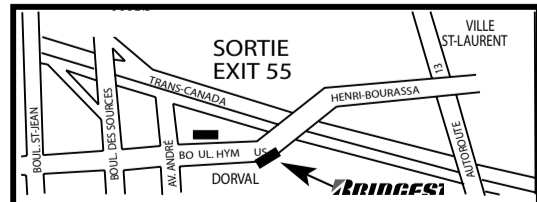
23 succursales au Québec

- ✓ RÉPARATION
- ✓ BALANCEMENT
- ✓ ALIGNEMENT
- ✓ SUSPENSION
- ✓ SERVICE COMPLET DE RECHAPAGE
- ✓ FREINS
- ✓ SERVICE MÉCANIQUE COMPLET

GRANDE SÉLECTION  
ET PRIX COMPÉTITIFS  
SUR TOUS  
LES PNEUS



HEURES D'OUVERTURES  
Lundi au vendredi: 7h30 à 17h30  
Samedi de 8h à midi  
Dimanche: Fermé



1300, BOUL. HYMUS, DORVAL  
H9P 1J6 • 514-636-2551

www.gcrtires.com

**GCR** CENTRES DE PNEUS

PROFITEZ DES MEILLEURS PRIX SUR TOUS NOS PNEUS D'HIVER EN STOCK.

## L'AUTO

MERCEDES C63 AMG

## Époustouflante

ÉRIC LEFRANÇOIS

PREMIER CONTACT  
COLLABORATION SPÉCIALE

Le sigle AMG est à Mercedes ce que la lettre M est à BMW: l'un comme l'autre servent à désigner des modèles d'exception, en marge de la série. Pour les aficionados, ces trois lettres, apposées discrètement sur la carrosserie d'une Mercedes, évoquent une filiation prestigieuse.

Dès le départ, il importe de préciser que le modèle C63, comme tous les produits AMG d'ailleurs, est une appellation contrôlée. En fait, seulement quelques dizaines d'exemplaires de cette cuvée sportive seront importés chez nous. On pourra notamment la reconnaître à l'emblème «6.3» fixé sur le carénage inférieur modifié, de manière à permettre une oxygénation maximale du compartiment moteur, et aux étriers de freins marqués du sigle de la petite usine située dans un quartier industriel anonyme d'Affalterbach, en Allemagne.

L'aspect intérieur ne s'éloigne guère de celui des modèles ordinaires, si ce n'est que cette AMG a droit à de magnifiques sièges sport, à une instrumentation complète ainsi qu'à un nombre accru d'accessoires –prix et statut obligent. Hormis les touches sportives, perceptibles mais tout de même discrètes, la C63 AMG adopte les forces et les faiblesses de la Classe C.

Dans une catégorie où les performances font foi de tout, la marque à l'étoile et son préparateur attiré se devaient d'offrir à la C63 une mécanique d'exception. Les ingénieurs d'AMG ont repris le solide V8 maison, auquel ils ont appliqué tout leur savoir-faire. Concrètement, cela donne 451 chevaux à 6800



PHOTO ÉRIC LEFRANÇOIS, COLLABORATION SPÉCIALE

Hormis les touches sportives, perceptibles mais tout de même discrètes, la Mercedes C63 AMG adopte les forces et les faiblesses de la Classe C.

tr/min et 470 lb/pi à 5000 tr/min, pour un poids embarqué de 1640 kg. Refaites le calcul si cela vous chante, mais le rapport poids-puissance est identique à celui d'une Nissan GT-R.

**Cette Mercedes étonne surtout par son comportement routier stupéfiant, supérieur en tous points à celui d'une RS4 ou d'une M3 sur chaussée sèche.**

On a beau le savoir, s'en douter, s'y attendre, le bruit rauque et rageur des échappements, à la première accélération, surprend par son agressivité mal contenue. Une voiture d'homme, aurait dit Lino Ventura dans un film en noir et blanc. Cette mécanique est bien servie par

une transmission semi-automatique baptisée SpeedShift, qui rend la C63 AMG attachante dans la circulation.

Au-delà de la belle santé dont fait preuve son moteur, cette

béquilles électroniques et sur la dextérité de son pilote.

Mais, lorsque le soleil brille, la C63 AMG fait forte impression puisqu'elle se révèle au quotidien la plus civilisée de son espèce.

La rigidité de son châssis l'immunise contre les mouvements physiques indésirables (roulis dans les virages, cabrage à l'accélération ou plongée au freinage), et la suspension, pourtant plus ferme que celle d'une C, réagit bien aux imperfections de la chaussée. Le freinage? Puissant à souhait et facile à moduler, de surcroît.

Somme toute, la C63 AMG ne manque pas de caractère. Rapide, confortable et admirablement bien finie, elle a un dossier étoffé et suscite l'envie irrésistible de lui passer la bague au doigt.

## MERCEDES C63 AMG

## L'ENJEU

Faire d'AMG un blason aussi recherché que le M de BMW.

## POUR Y ARRIVER

Un prix très attractif (63 500 \$) par rapport à sa cible avouée la M<sup>3</sup> (69 900 \$) et des performances encore plus relevées.

## LE CÔTÉ INSOLITE

Chaque moteur est assemblé à la main et signé de la main de l'ouvrier.

## Le Gros Gros Événement

On n'en fait pas souvent et ça paraît.



Golf City à partir de

**168\$\*** par mois

Jetta City à partir de

**178\$\*** par mois

**Remise de 750 \$**  
pour nouveaux diplômés<sup>†</sup>

Consommation<sup>††</sup>

**Golf City**  
L/100 km (ville) **9,8**  
L/100 km (route) **7,0**

**Jetta City**  
L/100 km (ville) **9,8**  
L/100 km (route) **7,0**



Accéder au plaisir de l'ingénierie allemande n'a jamais été aussi facile. Bénéficiez d'un puissant moteur de 2 litres, de freins à disque avec antiblocage aux 4 roues, d'un lecteur de CD/MP3 à 6 ou 8 haut-parleurs, et d'un grand espace de chargement. Une Volkswagen 2008 à un prix aussi ridicule, ça n'arrive pas souvent, alors profitez-en. Visitez votre concessionnaire Volkswagen ou [vw.ca](http://vw.ca) pour tous les détails.



vw.ca

\*À la location, 168 \$ par mois sur 48 mois, acompte de 2 332 \$, 0 \$ dépôt de sécurité, première mensualité aux frais du concessionnaire jusqu'à un maximum de 202 \$, taxes incluses, pour la Golf City 2008. À la location, 178 \$ par mois sur 48 mois, acompte de 1 906 \$, 0 \$ dépôt de sécurité, première mensualité aux frais du concessionnaire jusqu'à un maximum de 225 \$, taxes incluses, pour la Jetta City 2008. Les offres s'appliquent respectivement à une Golf City 2008 et à une Jetta City 2008 de base, manuelles, 5 vitesses, neuves, en stock. Modèles montrés à titre indicatif seulement. Certaines caractéristiques montrées sont offertes en option. Frais de préparation et inspection de prélivraison de 1 335 \$ inclus dans la mensualité. Frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (jusqu'à 46 \$), frais administratifs du concessionnaire (le cas échéant) et frais de 15 ¢ du kilomètre après 64 000 km en sus. Offres sujettes à l'approbation du crédit de Volkswagen Finance, une division de Crédit VW Canada Inc. Offres en vigueur à partir du 3 septembre 2008. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Ne s'appliquent qu'aux locations faites à des particuliers. Chez les concessionnaires Volkswagen participants du Québec seulement. Quantité limitée. Les stocks peuvent varier d'un concessionnaire à l'autre et un échange entre concessionnaires peut être requis. Taxes, immatriculation, assurances et droits sur les pneus neufs en sus. Ces offres sont d'une durée limitée et peuvent être retirées en tout temps sans préavis. Remise de 750 \$ pour nouveaux diplômés collégiaux et universitaires. Certaines conditions s'appliquent. <sup>††</sup>Les données de consommation de Transports Canada sont fournies à titre d'estimation seulement. Votre consommation peut varier. Tous les détails sur [vw.ca](http://vw.ca) et chez votre concessionnaire.

L'AUTO VIGNETTES

Auto de marbre au château



PHOTO PIERRE VERDY. AFP

Tout de marbre devant le château de Fontainebleau. Les sculpteurs Dewar et Gicquel ont réalisé une oeuvre qui ne passe pas inaperçue dans le cadre de l'exposition *Château de Tokyo/Palais de Fontainebleau* qui se tient actuellement jusqu'au 5 octobre au sud de Paris. Les sculpteurs ont façonné une voiture sport tout en marbre intitulée *Massacre du maçon*. Une quinzaine d'oeuvres d'art sont ainsi exposées au tour du prestigieux bâtiment.

Ford T 100 ans déjà



PHOTO REBECCA COOK. REUTERS

Le fameux modèle T de Ford a 100 ans cette année. C'est en septembre 1909 que le constructeur de Dearborn, au Michigan, a présenté pour la première fois le véhicule qui est devenu une légende dans le monde de l'automobile. Pour marquer l'occasion, Ford a exposé deux modèles du véhicule devant son siège social.

Une Matchbox à 14 000 \$US



PHOTO SCOTT HEPPPELL. AP

Vous souvenez-vous des Matchbox? En voici une qui vaut son poids en... or. La petite fourgonnette Volkswagen n° 34 de couleur bleue est évaluée entre 12 300\$ et 14 000\$ US. Propriété du collectionneur américain Scott D Gillogly, la petite voiture fait partie de sa collection privée, laquelle est évaluée à 1 million de dollars US. La collection est exposée à Thornaby en Angleterre et sera mise aux enchères les 16 et 17 septembre.

RAPPELS

Ford rediffuse un avis de rappel

Il y a déjà un bon moment que Ford a tenté de rappeler quelque 12 millions de ses véhicules afin de réparer une commande de régulateur de vitesse défectueuse. Le rappel a été relancé en février et, parce que près de cinq millions de propriétaires n'y ont pas encore répondu, la National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) leur a envoyé une lettre les invitant à se rendre chez leur concessionnaire Ford afin de faire réparer la pièce, qui risque de prendre feu. La NHTSA a émis une liste de ces véhicules, dont font partie les F150 de 1993 à 2004, les F250 à F550 de

1994 à 2002 avec moteur à essence et les Ford Explorer et Mercury Mountaineer de 1998 à 2001. On peut consulter la liste à [www.nhtsa.dot.gov](http://www.nhtsa.dot.gov)

GM rappelle ses Chevrolet HHR

Le géant américain General Motors rappellera environ 300 000 Chevrolet HHR, aux États-Unis, afin de réparer le loquet de la boîte à gants, qui refuse de demeurer fermée. GM compte envoyer la pièce de remplacement aux propriétaires avec des instructions pour qu'ils réparent eux-mêmes le loquet. Ils pourront aussi le faire installer par un concessionnaire.

— Éric Descarries, collaboration spéciale

L'Auto 2009 en librairie

L'Auto 2009, une nouvelle publication portant sur le monde de l'automobile, arrivera en librairie le 24 septembre. Publié aux Éditions La Presse sous la signature des chroniqueurs Éric LeFrançois, Jean-François Guay et Jacques Duval (qui reprend le volant près quatre ans d'absence dans l'édition), l'ouvrage évalue 260 modèles qui ont tous fait l'objet d'un essai routier. Chaque véhicule répertorié possède sa propre fiche détaillée: prix, consommation, émissions de CO2, valeur résiduelle, fiabilité et cotes de protection. Par ailleurs, L'Annuel de l'automobile, de Benoît Charette et Michel Crépeau, paraîtra également le 24 septembre.

— La Presse

**CARRIÈRES**  
POUR TROUVER.  
Le samedi dans **LA PRESSE**

**SUZUKI**  
**FAITES L'ESSAI** ON PREND LES GRANDS MOYENS  
**GRAND VITARA 2008**  
CONSUMATION D'ESSENCE: 12,1 L/100 KM EN VILLE / 6,3 L/100 KM SUR L'AUTOROUTE / 8,1 L/100 KM EN MOYENNE  
Quatre roues motrices / Boîte à commande électrique / Verrouillage électrique des portières / Mécanisme à commande électrique / Multi-ventilateur / Climatisation / ABS  
REVENDEUR NON CRÉDITÉ DE COMMERCE DE  
**19 995 \$**  
0%\* DE FINANCEMENT À L'ACHAT PENDANT 24 MOIS  
UN CRÉDIT DE 1000 \$  
TAUX D'INTÉRÊT ANNUEL EFFETIF DE 4,03% À TITRE D'INFORMATION  
LE GRAND VITARA GAGNANT DE LA CLE D'OR 2008 DANS LA CATÉGORIE UTILITAIRES SPORT COMPACTS 4 PORTES ET 5 PORTES  
\*TAUX MINIMUM DE 2,99%  
\*\*MONTANT DE LA CLE D'OR 2008: 1000 \$  
**SUZUKI MONT ROYAL**  
[www.suzukimontroyal.com](http://www.suzukimontroyal.com)  
4815, Buchan, Montréal • 514 737-4321  
Une rue au nord de Jean-Talon et Décarie  
suzuki.ca

**LES SPORTS**  
BRANLE-BAS DE COMBAT!  
Tous les jours dans **LA PRESSE**

**NOUS COUPONS LES PRIX CHEZ SPINELLI**  
Concessionnaire autorisé **ET R**  
**VERSAMANIA 2009**  
LA NISSAN **VERSA 2009 2.0 S** **188\$ /m**  
0\$ DE COMPTANT  
ENSEMBLE OPTION PLUS POUR VERSA SEULEMENT **30\$ /m** Includant Climatisation, verrouillage électrique des portières, lave-glaces électriques, rétroviseurs électriques à glace dégivrante et beaucoup plus...

LA NISSAN **ALTIMA 2008 2.5 S** **328\$ /m\***  
INCLUANT L'ENSEMBLE EXTRA  
• JANTES DE 16 PO EN ALLIAGE  
• SIÈGE CONDUCTEUR À 8 RÉGLAGES ÉLECTRIQUES  
• COMMANDES AUDIO AU VOLANT  
• SIÈGES AVANT CHAUFFANTS (Une valeur de 2000\$)  
0\$ DE COMPTANT

LA NISSAN **QUEST 2008 S** **398\$ /m\***  
0\$ DE COMPTANT  
0\$ FRAIS DE TRANSPORT ET PRÉPARATION  
SYSTÈME DE DIVERTISSEMENT DVD INCLUS  
\*Location 60 mois sur la Versa. \*Location 48 mois sur la Altima et Quest. Limite de 24 000 km/année, 0,10\$/km extra. Frais de transport et préparation en sus (excepté pour les modèles Quest). Les taxes applicables, enregistrement et assurance en sus. Modèles à titre de référence seulement.

**SPINELLI NISSAN**  
345, boul. Brunswick (face au Centre Fairview) Pte-Claire  
514 697-9141 | [SPINELLInissan.com](http://SPINELLInissan.com)

**LEXUS Gabriel**  
3303, Côte-de-Liesse Saint-Laurent  
514 **747.7777**  
[www.gabriel.lexus.ca](http://www.gabriel.lexus.ca)

**RX 350 2009**  
À PARTIR DE **42 950\$\***  
.....NOUVELLEMENT ARRIVÉES.....

**ES 350 2009**  
À PARTIR DE **39 900\$\***  
A LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION. **LEXUS**

**LEXUS Prestige**  
5770, Boul. Taschereau Brossard  
450 **923.7777**  
[www.prestige.lexus.ca](http://www.prestige.lexus.ca)

## L'AUTO



PHOTOS ÉRIC LEFRANÇOIS, COLLABORATION SPÉCIALE

## ON AIME

- › Les bienfaits pour l'environnement
- › Les recherches de piles plus performantes
- › Les éléments de confort d'une « vraie » voiture

## ON AIME MOINS

- › Véhicule essentiellement urbain
- › Vendue au prix d'une sous-compacte plus polyvalente
- › Aucun agrément de conduite

## CE QU'IL FAUT RETENIR

- › Prix: 15 995 \$
- › Frais de transport et de préparation: 1250 \$
- › Consommation moyenne obtenue au cours de l'essai: ne s'applique pas
- › Concurrentes: nd
- › Pour en savoir plus: www.zenncars.com
- › Moteur: électrique 5,69 kw
- › Puissance: six batteries de 12 volts
- › Temps de recharge complet: huit heures
- › Poids: nd
- › Rapport poids/puissance: nd
- › Accélération 0-100 km/h: 8,91 secondes
- › Mode: traction (roues avant motrices)
- › Transmission de série: automatique à un rapport
- › Transmission optionnelle: aucune
- › Direction/diamètre de braquage (mètres): crémaillère/nd
- › Freins avant/arrière: disque/disque
- › Pneus: 145/70R13
- › Capacité du réservoir de carburant/carburant recommandé: ne s'applique pas

## ZENN

## Pour mieux préparer demain

ÉRIC LEFRANÇOIS

BANC D'ESSAI  
COLLABORATION SPÉCIALE

Dans les rues des Basses-Laurentides, la Zenn roule en silence et passe devant les pompes à essence sans jamais s'arrêter. Propre, la Zenn n'émet pas le moindre gaz d'échappement. À première vue, rien ne la distingue vraiment de ses « sœurs » à moteur thermique, si ce n'est que l'ouverture du réservoir d'essence est bouchée et qu'un triangle rouge lui tatoue les fesses. Sa carrosserie semble provenir d'un atelier en kit en raison de ses panneaux moulés en résine de synthèse. Dès lors, on a l'impression d'avoir affaire à une voiturette de golf (très modifiée ou, plus précisément, à une sous-automobile.

Pour chasser cette impression, le producteur de la Zenn propose en option (1195 \$) un toit qui se découvre à la manière des défuntes Renault 5, en plus d'enrober de jantes en alliage ses minuscules pneus de 13 pouces. Trois couleurs (gris, vert ou bleu) se disputent les faveurs de l'acheteur.

Plus longue qu'une Smart, la Zenn repose sur un empattement de 2080 mm, suffisant pour recevoir deux baquets et y aménager un coffre étonnamment spacieux compte tenu de la taille de l'auto. La présentation intérieure rappelle celle d'une sous-compacte des années 80, mais son bloc d'instrumentation électronique, monté en plein centre de la planche de

bord (désolé, mais ici c'est une planche et non un tableau) est sans doute la seule touche un tant soit peu moderne. Quelques rangements bien sûr, mais pas l'ombre d'un coussin de sécurité gonflable.

En revanche, Zenn a bien fait les choses pour effacer de notre esprit cette image un peu confuse et persistante à la fois de se retrouver aux commandes d'une automobile en kit ou, pire encore, d'une voiturette de golf. On trouve des glaces électriques (de série), une radio (une option de 295 \$), un climatiseur (une autre option, mais de 2200 \$ cette fois) et un levier de vitesses classique.

Il suffit de mettre la clef dans le contact, de la tourner et de

**L'ennui, avec ce projet pilote, c'est qu'il renvoie aux consommateurs l'image d'une voiture électrique totalement obsolète.**

sélectionner le rapport approprié (R ou D) et voilà, c'est parti. Si l'on devait faire entrer la Zenn dans notre grille d'essai actuelle, elle ne parviendrait pas à soutenir la comparaison avec tout ce qui roule sur quatre roues au Québec.

Les suspensions sont fermes, les bruits de roulement élevés et la structure émet de nombreux craquements au passage des saignées et autres déformations de la chaussée. À cela s'ajoute une pédale de frein difficile à moduler et une direction collante et lourde, ce qui peut

paraître ironique pour un véhicule destiné à un usage exclusivement urbain.

À ce florilège de déconvenues, il convient d'ajouter qu'il lui est permis de circuler uniquement sur des routes où la vitesse maximale est de 50 km/h et à la condition de ne pas s'attaquer à des pentes de plus de 15° – vous avez une boussole d'inclinaison dans votre poche? – sous peine de manquer de souffle et de s'appuyer sur le pare-chocs de la voiture qui la suit. Aussi, ajoutons la sempiternelle crainte de son acclimatation à l'hiver. Va-t-elle ou non démarrer?

En revanche, la conduite est naturellement souple: respect de l'environnement, réduction

de la facture énergétique, performances amplement suffisantes pour suivre, sur le plat, le flot de la circulation en ville et mise en charge le soir vécue comme un réflexe et non une contrainte.

D'ailleurs, voilà le paradoxe de la voiture électrique. Les villes ne seront jamais fleuries de bornes de recharge. Ou alors, pas dans les années à venir. Tout acheteur d'une Zenn doit avoir accès à une prise d'alimentation électrique pour recharger son véhicule.

Reste la question de vérité: achèteriez-vous une Zenn?

Sans doute pas. D'une part, d'un projet-pilote d'une durée de trois ans (qu'advient-il après?). D'autre part, ce véhicule ne rendra jamais dans sa forme actuelle les mêmes services qu'une automobile dite traditionnelle puisque sa vitesse, limitée à 40 km, et son autonomie réduite ne la prédisposent pas aux escapades hors les murs de la cité. Un handicap de taille, à moins de considérer que la sauvegarde de l'environnement n'a pas de prix. Dès lors, il est fort peu probable que les consommateurs aillent jusqu'au bout de leur enthousiasme.

Un raisonnement qui peut en revanche tenir la route à l'échelle d'un gouvernement comme le nôtre, dans la logique d'une saine politique.

Si nous laissons faire les lois du marché, l'automobile électrique est condamnée. Elle ne bénéficie pas d'un siècle de recherche et d'une production de masse comme la voiture de monsieur et madame Tout-le-Monde. Il est normal que, dans un premier temps, son prix soit élevé. Le succès de la voiture électrique auprès du public ne sera pas spontané. Il faut que l'État stimule la demande par des incitations financières. C'est son rôle, car le Québec est un terrain favorable au véhicule électrique: essence chère car lourdement taxée, énergie électrique abondante et bon marché. Sans oublier un facteur de poids, l'indépendance énergétique, d'autant plus importante pour le Québec que les pays producteurs de pétrole sont

situés dans des zones politiquement fragiles.

Dans ces conditions, la lumière pourrait venir des collectivités locales ou acheteurs institutionnels: services techniques d'une municipalité, Hydro-Québec, Postes Canada, toutes institutions qui possèdent un local pour abriter, le soir venu, leur parc automobile.

Donc, à la réflexion, l'ennui, avec ce projet pilote d'une durée de trois ans, c'est qu'il renvoie aux consommateurs l'image d'une voiture électrique totalement obsolète et dont les performances rivalisent avec celle d'une voiture à essence des années 20. Incompatible avec l'idée que l'on se fait d'un moyen de transport individuel, toujours accessible, fort d'un bon rayon d'action et de performances satisfaisantes et que tout le monde peut acquérir à prix raisonnable.

En revanche, force est de reconnaître qu'il s'agit d'un premier essai et que Zenn travaille à l'élaboration de piles beaucoup plus performantes. En effet, depuis le mois de mars dernier, l'entreprise travaille à l'intégration d'une nouvelle technologie pour permettre à la Zenn d'atteindre une vitesse de pointe de 125 km/h, une autonomie de quelque 400 km et la possibilité de la recharger en moins de cinq minutes. Voilà qui est susceptible de vous inciter à ne pas débrancher tout de suite.

## COURRIEL

Pour joindre notre chroniqueur: eric.lefrancois@lapresse.ca

## SUBARU DE LAVAL

## VOUS EN MET PLEIN LA VUE

Rabais jusqu'à 8000\$ sur les démos Legacy et Outback 2008

\* Offerte sur les modèles Legacy 2.5i Tourisme berline et familiale, Legacy 2.5GT spec B, Outback PZEV Plus, Outback Groupe Limited ainsi que sur la Outback 3.0R Optimum. \*\* Pour la Legacy, technologie PZEV offerte de série sur le modèle de base; pour la Outback, offerte sur le modèle PZEV Plus. \*\*\* Pour le modèle Legacy PZEV berline 2008 (9A1P2E2V2), 5 vitesses, transmission manuelle; paiements mensuels de 329 \$ (taxes en sus) basés sur un bail de 48 mois, 0 \$ de dépôt de sécurité. Comptant 2 999 \$ (taxes en sus) ou échange équivalent. Le montant total exigé avant le début de la période de location est de 3 941,19 \$ (taxes incluses). Immobilisation (prix varie selon le client) et assurances en sus. Taxes sur les pneus neufs incluses. Frais d'inscription au Registre des droits personnels et biens mobiliers inclus. 24 000 km par année, 10 \$ du km excédentaire. Transport et préparation inclus. † Cote 5 étoiles décernée à la Legacy et la Outback 2008 aux essais de collision frontale et latérale. Les cotes de sécurité du gouvernement américain font partie du programme d'évaluation des nouveaux véhicules de la National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) (www.safercar.gov). Une cote cinq étoiles représente la cote la plus élevée du gouvernement pour la sécurité du conducteur et du passager avant dans les essais de collision frontale, et la cote cinq étoiles représente la cote la plus élevée du gouvernement pour la sécurité du conducteur et du passager avant et arrière dans les essais de collision latérale. Le concessionnaire peut offrir un prix ou taux moindre. Offres applicables sur approbation de crédit des Services Financiers Subaru par TCC. Pour plus d'information sur toutes ces offres, voyez votre concessionnaire Subaru participant. Photos à titre indicatif seulement. Offres valables jusqu'au 30 septembre 2008.

Traction intégrale



SUBARU



LEGACY PZEV BERLINE 2009

LOCATION À PARTIR DE

329\$/mois

taxes en sus

Transport et préparation inclus

OUTBACK 2.5i 2009

LOCATION À PARTIR DE

389\$/mois

taxes en sus

Transport et préparation inclus

1640, autoroute 440 Est, (coin, René Laennec) Laval (450) 668-6041 www.subarudelaval.ca

# Land Rover célèbre ses 60 ans à Pebble Beach

ÉRIC DESCARRIES  
COLLABORATION SPÉCIALE

N'eût été le penchant pour l'agriculture de Maurice Wilkes, le directeur technique du constructeur britannique Rover, il n'y aurait probablement pas eu de Land Rover. En effet, à la fin des années 40, alors que l'Angleterre se remettait péniblement de la Deuxième Guerre mondiale, Wilkes, qui possédait une ferme à Anglesey, une petite île du nord-ouest du pays de Galles, n'était pas satisfait de la Jeep américaine qu'il avait récupérée pour ses travaux campagnards.

Il a eu l'idée de modifier ce véhicule à partir d'un plan dessiné sur le sable d'une plage en compagnie de son frère Spencer, directeur de Rover. Évidemment, il fallait adopter la mécanique de Rover, une marque anglaise alors

importante. Mais il y avait un hic: l'acier était rationné à cette époque en Angleterre. D'où l'idée d'utiliser des panneaux d'aluminium pour la carrosserie. En peu de temps, les frères Wilkes ont créé un prototype de tout-terrain facile à produire.

## Dévoilée à Amsterdam

Le constructeur britannique a choisi le Salon d'Amsterdam, au printemps 1948, pour lancer le premier Land Rover, muni d'un moteur à essence de 1,6 litre d'environ 50 chevaux. Les ventes du Land Rover ont rapidement dépassé celles des autos Rover. En moins d'un an, l'utilitaire, désormais équipé d'un moteur de 2 litres, était exporté dans plus de 70 pays. On l'a expédié en Amérique du Nord à partir de 1949. Rover a produit le 250 000<sup>e</sup> Land Rover en 1959. Le millionième exemplaire, une fami-

liale avec empattement de 88 po, a été construit en 1976.

Peu après, Land Rover a créé le Range Rover, toujours avec carrosserie d'aluminium, mais plus puissant et cette fois équipé d'un moteur V8 et d'une suspension indépendante. Il n'a officiellement été commercialisé en Amérique du Nord qu'en 1987. Durant les années 80, Land Rover a aussi créé le Discovery, arrivé chez nous en 1994 et devenu le LR3 depuis. En 1996, le constructeur a lancé le Freelander, plus petit et renommé depuis LR2. Quant au Land Rover original, il est toujours offert en Europe dans sa version modernisée, Defender.

## Hommage à Pebble Beach

Land Rover of America a souligné ses 60 ans d'existence en août dernier, au concours d'élégance de Pebble Beach, en Californie. La

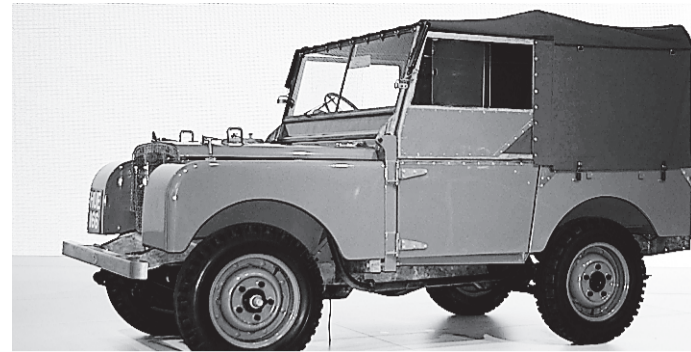


PHOTO ÉRIC DESCARRIES, COLLABORATION SPÉCIALE

Huey, le plus ancien Land Rover connu, était au Salon de Detroit et au concours d'élégance de Pebble Beach.

société, maintenant la propriété de l'industriel indien Tata, a exposé quelques modèles qui ont marqué son histoire, dont le plus vieux Land Rover connu (baptisé Huey à cause de son numéro de plaque minéralogique, HUE 166), et le pro-

TOTYPE LRX, dévoilé l'hiver dernier au Salon de Detroit. Il y avait aussi un des Discovery qui ont fait le légendaire Camel Trophy en 1995, une des épreuves les plus exigeantes du temps pour les tout-terrains de la marque.

## EN ROULANT

### Ford songe à une petite Lincoln

Selon *Automotive News*, qui cite Derrick Kuzak, directeur du développement des produits chez Ford, le constructeur créera une version Lincoln du véhicule destiné à remplacer l'Escape d'ici un an ou deux. Plus d'un expert croient que ces petits VUS seront basés sur le Ford Kuga européen. M. Kuzak a aussi précisé que Ford n'importerait pas la microvoiture Ka aux États-Unis.

### Daimler veut diversifier ses activités

Selon la publication spécialisée *Automobilwoche*, Daimler cherche à diversifier ses activités. Voyant que la croissance de ses produits Mercedes-Benz est limitée, le constructeur allemand regarde du côté de la location de véhicules, du réusinage de moteurs, de ponts et de boîtes de vitesses, voire du côté de la machinerie de construction, afin de créer de nouveaux débouchés pour ses moteurs de véhicules commerciaux.

### BMW projette d'autres véhicules spécialisés

Selon *Automotive News*, BMW projette la production de plus de véhicules spécialisés pour compenser la baisse des ventes de ses modèles les plus traditionnels. Après le VUS X6, qui vient à peine d'être dévoilé, et la « Berline d'activité progressive » qui sera annoncée en 2009, le constructeur allemand envisage la possibilité d'en créer des versions plus petites basées sur la prochaine Série 3. BMW a une stratégie semblable pour sa nouvelle Série 5.

### Tata lancera une voiture électrique en Norvège

Selon l'agence Reuters, le constructeur indien Tata Motors projette de lancer une version électrique de sa voiture Indica en Norvège d'ici un an. Cette auto a été mise au point en collaboration avec une entreprise norvégienne. Selon M. Ravishankar, directeur général de l'ingénierie de Tata Motors, l'auto pourra rouler de 175 à 200 km avec une charge complète. Tata ne commercialisera cette auto électrique en Inde que plus tard.

— Éric Descaries, collaboration spéciale

**ENFIN DE RETOUR!**

# LA GRANDE LIQUIDATION

**LE PLUS PETIT PRIX DE L'ANNÉE<sup>2</sup>!** — PLUS —

ÉPARGNEZ

## 20¢<sup>1</sup>

PAR LITRE

POUR 2 500 LITRES

**MONTANA SV6 2008**

★★★★★

Sécurité 5 étoiles<sup>4</sup>

**FAITES**

**8 9 1 km**

AVEC UN SEUL PLEIN (route)

ROUTE : 8,5 L/100 km

VILLE : 13,1 L/100 km<sup>3</sup>

**ACHETEZ À**

# 23 899\$ - 7 200\$ = 16 699\$

Prix initial                      Ajustement de prix<sup>5</sup>                      Prix de vente au comptant<sup>6</sup>

**Préparation INCLUSE**

**GM**

LA MEILLEURE PROTECTION AU PAYS

**5 ANS**

160 000 KM\*

\* SELON LA PREMIÈRE ÉVALUATION. CANADIAN POUVOIR EXCLUS. DÉTAILS SUR LA GARANTIE LIMITÉE CHEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE.

**OnStar**

**GÉNIEVERT**

GM offre plus de véhicules écoénergétiques que tout autre constructeur automobile

**autos-o-ciel**

GAGNEZ VOTRE CIEL! DONNEZ VOTRE VIEILLE VOITURE. Obtenez un crédit de 750\$

applicable à l'achat ou à la location d'un véhicule GM neuf admissible lorsque vous échangez votre vieux véhicule en rapport au ciel. Visitez autos-o-ciel.ca ou votre concessionnaire GM pour connaître tous les détails.

OFFRESPONTIAC.CA

L'Association des concessionnaires Pontiac•Buick•GMC du Québec suggère aux consommateurs de lire ce qui suit. Offre d'une durée limitée, réservée aux particuliers, s'appliquant au modèle neuf 2008 suivant: Montana SV6 (2U11416/R7F). Le modèle illustré comprend certaines caractéristiques offertes en option à un coût additionnel. 1. À l'achat des modèles Montana SV6 2008 neufs ou de démonstration en stock chez un concessionnaire participant, livrés entre le 19 juin 2008 et le 2 septembre 2008, et moyennant le versement d'une somme additionnelle de 0,01\$, le consommateur reçoit une carte d'essence à prix préférentiel permettant d'économiser 20¢ le litre pour 2 500 L d'essence chez les détaillants Petro-Canada<sup>SM</sup>. La réduction de 20¢ par litre inclut les taxes applicables. Les cartes sont valides à compter de 72 heures suivant la livraison, uniquement chez les détaillants Petro-Canada et ne sont pas monnayables. GM se réserve le droit de modifier ou de mettre fin à cette offre et/ou au programme en tout ou en partie pour toute raison et en tout temps, sans préavis. <sup>2</sup> Marque de commerce de Petro-Canada. Utilisée sous licence. 3. Calcul basé sur les cotes indiquées dans le Guide de consommation de carburant 2008 de Ressources naturelles Canada sur le taux de consommation sur route, une réserve de carburant de 10% et une capacité de réservoir de 75,7 L sur la Montana SV6 avec moteur 3,9 L et boîte automatique 4 vitesses. Les économies de carburant réelles peuvent varier selon les conditions routières, la météo et les habitudes de conduite. 4. Sécurité 5 étoiles pour le conducteur et le passager avant lors de tests d'impacts frontaux pour la Montana SV6 2008 (tests conduits sur une Chevrolet Uplander 2008). Essais effectués par la National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA). 5. L'ajustement de prix est offert sur les modèles Montana SV6 à empattement régulier. Offert seulement aux clients qui paient comptant. Communiquez avec votre concessionnaire pour en savoir davantage. 6. À l'achat, préparation incluse. Transport (Montana SV6: 1 300\$), frais d'immatriculation, assurance, droits sur les pneus et toutes taxes en sus. Offert seulement aux clients qui paient comptant; ceux qui optent pour la location ou le financement à l'achat ne peuvent en bénéficier, et le taux effectif de financement sera alors plus élevé et les frais liés à l'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers sont également en sus et payables à la livraison. Communiquez avec votre concessionnaire pour en savoir davantage. Ces offres sont exclusives et ne peuvent être combinées avec aucune autre offre ni aucun autre programme incitatif d'achat, à l'exception des programmes de La Carte GM et de GM Mobilité. Le concessionnaire peut vendre à un prix moindre. Un échange entre concessionnaires peut être requis. Pour de plus amples renseignements, passez chez votre concessionnaire, composez le 1 800 463-7483 ou visitez gm.ca.

ÉCONOMISEZ ENVIRON

# 581\$\*

tous les 100km

Les économies: consommez moins, payez moins.

COROLLA 2009 à partir de

# 14 835\$\*

TOYOTA

Ville : 7,5 L/100 km<sup>1</sup>

Route : 5,6 L/100 km<sup>1</sup>

Véhicule à émissions ultra faibles

**TOYOTA**

SERVICES FINANCIERS

**GABRIEL**

**TOYOTA**

Président

3333, Côte-de-Liesse, St-Laurent  
(entre boul. Décarie et boul. Acadie)  
www.toyotagabriel.com  
(514) 748-7777

1920, Sainte-Catherine Ouest  
(Centre-Ville coin St-Marc) Montréal  
www.toyotapresident.com  
(514) 937-7777

Photo à titre indicatif seulement. \*Offre d'une durée limitée sur l'achat du modèle Corolla 2009 (BU42EM AA) neuf en stock. <sup>1</sup> En ville, la Corolla 2009 consomme en essence environ 5,6 L de moins aux 100 km que la Corolla 2009 consomme le plus parmi les véhicules comparables sélectionnés dans la catégorie compactes de base 2008. Comparaisons sélectionnées à partir des données EnerGuide disponibles sur le site des Ressources naturelles Canada. <sup>†</sup> Cotes de consommation (ville/route) basées sur une transmission manuelle et le moteur 1,8L. Détails chez Toyota Gabriel et Toyota Président.

## L'AUTO

# La catastrophe n'aura peut-être pas lieu

MATHIEU PERREAULT

## LA RECHERCHE

Les hausses des prix du pétrole et de l'essence durant la dernière année ont frappé les automobilistes nord-américains. Plusieurs craignent maintenant qu'un accident ou un incident géopolitique ne fasse soudainement exploser les prix au-delà des limites imaginables.

Et si l'Iran provoquait la fermeture du golfe Persique avec des attentats terroristes en mer? Et si la Russie fermait les robinets dans le cadre de son bras de fer avec l'OTAN et les États-Unis? Ou alors, le Venezuela de Hugo Chavez? Et que dire des ouragans qui ont, en 2005, pratiquement arrêté la production dans le golfe du Mexique?

Pour apaiser les inquiétudes, le président George W. Bush a récemment annoncé qu'il doublerait la réserve stratégique américaine de pétrole. Mais la décision a au contraire jeté de l'huile sur le feu: si la réserve actuelle est inadéquate, cela veut-il dire que les automobilistes sont à un cheveu du désastre?

Un politologue texan vient de lancer un appel au calme. Dans un essai publié par le *New York Times*, Eugene Gholz, de l'Université du Texas à Austin, soutient que les réserves américaines et européennes de pétrole

sont amplement suffisantes pour faire face à une crise. D'autant plus que toute crise serait nécessairement temporaire, vu les capacités techniques et militaires de l'Occident.

« Il y a dans le monde une quantité énorme de pétrole disponible pour les urgences », a expliqué M. Gholz en entrevue téléphonique. « Par le passé, elle était principalement au Moyen-Orient, surtout en Arabie Saoudite, qui avait des millions de barils par jour de capacité inutilisée. Elle se trouve maintenant dans des endroits beaucoup moins risqués et plus accessibles: d'immenses cavernes où sont entreposées les réserves de l'Occident. »

Les États-Unis ont 700 millions de barils, l'Europe 400 millions, les alliés asiatiques des États-Unis 400 millions, et la Chine prépare une réserve de 100 millions pour 2010. De plus, des firmes privées ont leurs propres réserves, qui dépassent le milliard de barils aux États-Unis seulement.

Les partisans d'une augmentation des réserves soulignent souvent que celles du gouvernement américain ne pourraient couvrir que 35 jours de consommation nationale. Mais, selon M. Gholz, ce calcul est erroné. « S'il y a une interruption de l'alimentation en provenance d'une région de la planète, elle ne dépassera proba-



Un réservoir de pétrole dans une raffinerie au Venezuela.

PHOTO FERNANDO LLANO, ASSOCIATED PRESS

blement pas cinq à six millions de barils par jour, un peu plus de 5 % de la consommation mondiale. Aucune des crises passées, mettant en cause l'Iran en 1979 et l'Irak en 1990, n'a été plus grande. On peut alors considérer que les réserves américaines à

exportations de pétrole: l'impact sur leur économie serait autrement plus dévastateur que celui qu'un tel embargo aurait sur l'Occident. Rappelons que 80 % des revenus du gouvernement iranien proviennent des ventes de pétrole.

Pour ce qui est d'un blocus du détroit d'Hormuz, à l'embouchure du golfe Persique, M. Gholz estime qu'il serait pratiquement impossible à réaliser à cause de sa largeur de plus de 30 km et que, de toute façon, les États-Unis et leurs alliés auraient tôt fait de réduire au néant la capacité de frappe iranienne. « On ne parle même pas de quelques semaines d'interruption, à mon avis. Durant la guerre Iran-Irak, les exportations des deux pays ont continué malgré des bombardements constants. Il est surpre-

nant de constater la rapidité avec laquelle les ingénieurs peuvent remettre sur pied une raffinerie ou un terminal maritime. »

Pourquoi les politiciens sont-ils si alarmistes? Font-ils le jeu de lobbyistes secrets du complexe militaro-industriel? Sont-ils mal conseillés au point de vue technique? Ou alors tout simplement populistes?

« Les politiciens doivent proposer des solutions simples, explique M. Gholz. Ils ne peuvent pas expliquer à la population entière des concepts nuancés et complexes comme ceux que j'expose. Ils proposent une solution fondamentalement bonne: avoir des réserves plus importantes. Quant aux militaires, il est normal qu'ils pensent en fonction de crises possibles. Il revient aux analystes comme moi de déterminer quel est le point d'équilibre, à quel moment une bonne solution devient contre-productive. »

## UN ORGANISME INDÉPENDANT POUR GÉRER LES RÉSERVES ?

La gestion des réserves de pétrole devrait être confiée à un organisme indépendant sur le modèle des banques centrales. Telle est la suggestion de David Victor, un professeur de droit de l'Université Stanford, dans la revue *Foreign Affairs* cet été. Les politiciens qui s'en occupent présentement n'ont absolument pas la compétence nécessaire pour ce faire, et sont soumis à des pressions électorales qui les empêchent de prendre les meilleures décisions. Par exemple, Bill Clinton avait vendu du pétrole des réserves au milieu des années 90 pour boucler le budget fédéral, alors que les prix du brut étaient très bas; et George W. Bush a lancé un programme d'achat massif de pétrole pour augmenter la taille des réserves alors même que son prix connaissait une croissance effrénée. De son côté, M. Gholz n'est pas certain qu'un organisme indépendant soit préférable, parce qu'il préfère que l'électorat garde ultimement le contrôle sur cet outil.

## « Il y a dans le monde une quantité énorme de pétrole disponible pour les urgences. »

elles seules peuvent combler le trou pendant huit mois. »

Les risques géopolitiques sont de toute façon surestimés, selon M. Gholz. Le Venezuela, la Russie et l'Iran, croit-il, commettraient un « suicide économique » en interrompant leurs

# Quoi de neuf ?

## Le 1<sup>er</sup> Rallye Déry Toyota : une réussite

Le Comité Jeunesse de la CCHR a initié une toute nouvelle activité pour favoriser le réseautage et les échanges entre les jeunes et les gens d'affaires expérimentés: le premier **Rallye Déry Toyota** de la Chambre de commerce du Haut-Richelieu, en collaboration avec le Centre financier aux entreprises du Haut-Richelieu. L'événement s'est tenu le samedi 6 septembre dernier avec 84 participants prêts à utiliser tous les stratèges légaux pour remporter cette première édition. Lancé sous le thème: Découvrez Saint-Jean-sur-Richelieu et la région, ce rallye de quelque 150 kilomètres permettait d'atteindre un double objectif: découvrir les municipalités environnantes ainsi que les produits frais du terroir qui poussent chez nous et favoriser les échanges de connaissances entre jeunes et moins jeunes. Déry Toyota s'est dite tellement fière de leur contribution à une activité si dynamique et porteuse de connaissances du territoire et des échanges entre entrepreneurs, échanges utiles au développement des entreprises, qu'ils ont immédiatement annoncé leur retour en tant que partenaire pour la seconde édition. En couvrant ainsi l'ensemble du territoire, comptant 14 municipalités, c'était une occasion pour le concessionnaire d'aller à la rencontre d'une éventuelle clientèle du domaine de l'agroalimentaire, des maraîchers, des fromagers, etc. Et pour les participants, c'était un superbe essai routier des différents modèles de Toyota.



Des participants qui ont trouvé le rallye fort enrichissant.

## Mitsubishi sur le podium au rallye Défi

Dans une épreuve très difficile qui a vu presque la moitié de la grille de départ abandonner, l'Américain William Bacon et son copilote l'Ontarien Peter Watt, dans une Mitsubishi Lancer Evolution IX, ont terminé deuxième pour ainsi inscrire leur premier podium cette saison. L'épreuve disputée dans les Laurentides et l'Outaouais sur deux jours comptait, à mi-distance, quatre Mitsubishi dans le Top 5, mais des abandons tardifs ont promu Bacon au second rang. Au quatrième rang, on retrouve David Legault et son copilote, Patrick Lavigne. Deux des voitures de **Boisvert Mitsubishi** ont rallié la fin en 6<sup>e</sup> position (Simon Losier) et en 7<sup>e</sup> place (Réjean Losier), respectivement, le fils, puis le père... « Je suis très fier des équipages qui couraient sous les couleurs de Mitsubishi, a commenté **M. Koji Soga**, président et chef de la direction de Ventes de Véhicules Mitsubishi du Canada inc. (VVMCAN), qui assistait à l'événement. J'admire le talent de ces pilotes et le haut niveau. J'ai pu constater à quel point les routes parcourues étaient ardues et je félicite les quatre équipes qui terminent dans le Top 7. C'est la preuve que nos véhicules sont durables et que nos équipages sont compétitifs. »

## REPORTAGE PUBLICITAIRE

### Mitsubishi fait sa marque

**M. Koji Soga**, président et chef de la direction de Ventes de Véhicules Mitsubishi du Canada, inc. (VVMCAN), est en mission. Le but avoué: faire prendre beaucoup d'expansion à la marque japonaise au Canada, et ça va très bien, depuis son arrivée en poste, le 1<sup>er</sup> octobre 2006. D'ailleurs, les ventes de 2007 ont terminé à 16 759 ventes, une augmentation phénoménale de 53 % sur 2006. Et l'arrivée de la nouvelle Lancer et du nouveau Outlander n'est pas étrangère à ce phénomène. On ajoute présentement à ça la meilleure garantie de l'industrie et des prix alléchants à l'achat pour attirer une clientèle que l'on aimerait fidéliser.

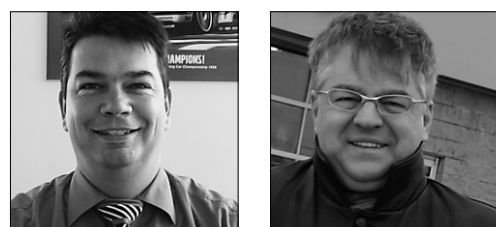
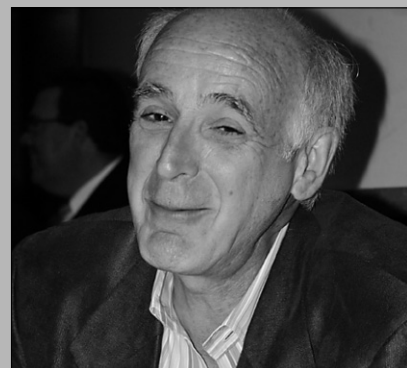


La tant attendue Lancer Evolution n'est pas tant une grande vendeuse qu'un porte-étendard de la marque qui démontre son savoir faire en rallye, ce qui est très bon pour l'image de la marque, selon le PDG de Mitsubishi au Canada, Koji Soga.

## Colloque sur les véhicules lourds: ouvert à tous

**Jean Robitaille**, directeur général de **Kenworth Montréal** et administrateur à la Corporation des concessionnaires d'automobiles de Montréal (CCAM), invite tous les concessionnaires de véhicules lourds, les exploitants et tous ceux qui vendent, achètent ou modifient des véhicules lourds, tout comme les planificateurs qui oeuvrent dans le domaine du transport routier des marchandises à venir assister à une journée fort enrichissante pour ceux qui désirent s'instruire sur les responsabilités des intervenants en matière de camionnage. Ce colloque de l'Association québécoise du transport et des routes (AQTR) vise à informer les intéressés sur la réglementation entourant l'univers du camionnage, de la conception du véhicule à sa livraison, ainsi qu'aux activités relatives à la possession d'un camion. On peut s'informer auprès de l'AQTR à [www.aqtr.qc.ca](http://www.aqtr.qc.ca).

Jean Robitaille, directeur général de Kenworth Montréal, agira comme maître de cérémonie du colloque sur les véhicules lourds, le jeudi 25 septembre, à l'hôtel Delta Centre-ville.



Bernard Leclerc (Fairview Volvo) et Jacques Tardif (Longueuil Suzuki et Rendez-Vous Suzuki) viennent d'être nommés au sein du conseil d'administration de la CCAM.

## Deux nouveaux membres au sein du C.A. de la CCAM et du SIAM

La CCAM et le Salon de l'auto de Montréal tiennent à souhaiter la bienvenue à deux nouveaux membres au sein du conseil d'administration CCAM - SIAM: **Bernard Leclerc**, d'**Automobile Fairview**, et **Jacques Tardif**, de **Longueuil Suzuki** et **Rendez-Vous Suzuki**. Ces deux postes étaient à combler après la « retraite » d'**André Dorais**, de **Honda de Boucherville**, et le départ de **Félix Scotti**, de **Volvo Brossard**, pour des raisons personnelles. La CCAM tient d'ailleurs à remercier grandement ces deux derniers pour leur engagement au sein de la CCAM et du SIAM.

## Une cinquantaine d'A4 déjà vendues chez Audi Prestige

**Panos Palmos**, directeur des Ventes d'**Audi Prestige**, se réjouit de l'arrivée de la toute première nouvelle A4 2009 à la concession. « Nous avons près d'une cinquantaine d'unités pré-vendues! Pour ceux qui commandent un modèle sur mesure, l'attente pourrait être de plus de deux mois, au moment où l'on se parle », précise-t-il. Il invite tous les intéressés à venir essayer le nouveau modèle pour découvrir ce qui crée tout cet engouement.



Panos Palmos, directeur des Ventes, Audi Prestige

# Lampes de poche extrêmes

MATHIEU PERREAULT  
NOUVEAUTÉS

Une lampe de poche est parfois pratique en voiture. Pour retrouver un objet perdu au cours d'un trajet nocturne, ou remplir le réservoir de liquide de refroidissement la nuit sur une route de campagne.

Seulement, il s'agit généralement d'accessoires monotones qui laissent froids les automobilistes amateurs de dernier cri. Enfin, c'était le cas jusqu'à tout récemment. Des entreprises américaines viennent de lancer la catégorie « lampes de poche extrêmes ».

Les lampes de poche de Lumencraft, une société californienne fondée par un informaticien suisse, ont comme particularité d'irradier de partout – du manche et des extrémités. Ces caractéristiques leur valent d'entrer au podium des lampes de poche les plus chères.

«Je voulais rendre les lampes plus lumineuses, et en même temps plus design», explique depuis San Francisco le fondateur

de Lumencraft, Walter Bachtiger. «Je visais l'équivalent de Porsche ou de Ferrari. Les lampes de poche sont traditionnellement ennuyeuses, très fonctionnelles. Elles étaient au départ utilisées par l'armée, et ça paraît.» Le magazine *Popular Mechanics* parlait récemment de «la Rolex des lampes de poche».

Presque aussi chère (300\$), mais plus banale à première vue, la Wicked Torch cache une surprise de taille: une intensité 15 fois plus grande que celle de la Lumencraft, déjà supérieure à la moyenne. On dépasse 4000 lumens, selon le fabricant, Wicked Lasers, qui se spécialise dans les pointeurs utilisés dans les conférences. Une vidéo sur Youtube montre qu'on peut faire brûler une feuille de papier avec la Wicked Torch. Mais la pile ne dure que 15 minutes...

Dans les innovations plus sensées, la lampe-trépied de Stanley est intéressante pour passer du mode «exploration» au mode «je lis dans mon sac de couchage» quand on est en camping. Et son prix, 30\$, est plus près du plancher des vaches.



PHOTO LUMENCRRAFT

La lampe de poche extrême de Lumencraft.

PHOTO FOURNIE PAR STANLEY

La lampe-trépied de Stanley.

CE QU'ON A VU,  
CE QU'ON EN PENSE.

# CINÉMA

Tous les samedis dans **LA PRESSE**

## C'EST MAINTENANT OU JAMAIS !

Chez **UPTOWN VOLVO**, nous faisons de la place pour l'arrivée de nos modèles 2009, avec des rabais sans précédent sur nos modèles 2008 en stock.



<b>XC90</b> 2008 . . .	<b>11 500 \$ de rabais</b>
<b>XC70</b> 2008 . . .	<b>9 500 \$ de rabais</b>
<b>S80</b> 2008 . . . .	<b>10 000 \$ de rabais</b>
<b>S60</b> 2008 . . . .	<b>9 200 \$ de rabais</b>
<b>C70</b> 2008 . . . .	<b>9 400 \$ de rabais</b>
<b>V50</b> 2008 . . . .	<b>7 000 \$ de rabais</b>
<b>S40</b> 2008 . . . .	<b>5 800 \$ de rabais</b>
<b>C30</b> 2008 . . . .	<b>3 100 \$ de rabais</b>

Ces offres incroyables se terminent le 30 septembre 2008, donc visitez-nous dès maintenant pour profiter de notre meilleure sélection.

### UPTOWN VOLVO

4900, rue Paré, Montréal 514-737-6666  
Près de l'intersection Décarie et Jean-Talou

## HONDA GABRIEL



Sur certains modèles carte essence d'une valeur de

# 2000\$\*\*



**ODYSSEY DX 2008**

Prix de location à partir de

<b>398\$*</b> par mois/48 mois	<b>0\$</b> comptant	<b>0\$</b> transport et préparation	<b>0,9%</b> taux intérêt
-----------------------------------	------------------------	--	-----------------------------

**OUI, ON A FAIT LE PLEIN** \* Les offres de location-bail sont faites par Services Financiers Honda Inc., sur approbation de crédit. Paiement mensuel de 398\$ avec un taux de financement à l'achat de 0,9 % pour 48 mois sur le modèle DX (RL3818E). \*\* Carte d'essence d'une valeur de 2000\$ incluant les taxes sur achat ou location sur les modèles Odyssey 2008 neufs suivants : RL3828E, RL3848E, RL3868J, RL3878J, et RL3888K. Transport et préparation inclus en location seulement. Taxes en sus. Photo à titre indicatif. Offre d'une durée limitée. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Voyez **Honda Gabriel** pour tous les détails.

**Honda Gabriel**

7000, Henri Bourassa Est  
Montréal-nord, Québec  
www.hondagabriel.com  
**(514) 327-7777**



Mercedes-Benz  
**CERTIFIÉ**  
www.monetoilecertifiee.ca

Taux de financement à partir de **1,9 %\***



## Un événement à ne pas manquer.

Profitez de notre liquidation de fin de saison sur tous nos véhicules d'occasion Mercedes-Benz Certifiés Étoiles. Location à partir de 4,9 % et financement à partir de 1,9 %.

En vigueur jusqu'au 30 septembre seulement.

Mercedes-Benz

	<b>C240W4M 2005</b> #AD 115934 Bleu minuit 71 000 km <b>27 900 \$</b>
	<b>CLK320A 2004</b> #AD 111349 Argent 57 000 km <b>42 900 \$</b>
	<b>ML320E 2003</b> #AD 92381 Blanc 60 000 km <b>19 900 \$</b>

CLASSE C					
2006 C350W	#N676204	Bleu Capri	19 000 km	34 900 \$	439 \$/m**
2005 C320W4M	#AD115939	Argent	53 000 km	32 900 \$	415 \$/m**
2005 CL230	#AD115941	Argent Iridium	53 000 km	25 900 \$	329 \$/m**
2005 CL230	#AD115690	Noir	66 000 km	24 900 \$	315 \$/m**
2005 C240W4M	#AD115936	Argent étain	56 000 km	31 900 \$	399 \$/m**
2005 C240W4M	#AD115595	Argent	46 000 km	31 900 \$	399 \$/m**
2005 C240W4M	#AD115327	Argent	48 000 km	31 900 \$	399 \$/m**
2005 C240W4M	#AD112310	Gris granite	52 000 km	31 900 \$	399 \$/m**
2005 C230W	#AD116373	Noir	59 000 km	27 900 \$	349 \$/m**
2005 C230W	#AD115942	Argent	61 000 km	27 900 \$	349 \$/m**
2005 C230W	#AD115957	Noir <b>VENDU</b>	31 000 km	27 900 \$	349 \$/m**
2005 C230W	#AD115944	Blanc	55 000 km	27 900 \$	349 \$/m**
2005 C230W	#AD115946	Noir	60 000 km	27 900 \$	349 \$/m**
2005 C230W	#AD115830	Blanc <b>VENDU</b>	31 000 km	28 900 \$	349 \$/m**
2005 C230W	#AD115599	Argent	35 000 km	26 900 \$	349 \$/m**
2005 C230W	#AD114955	Argent	62 000 km	27 900 \$	349 \$/m**
2005 C230W	#AD113851	Argent étain	30 000 km	27 900 \$	349 \$/m**
CLASSE CLS					
2007 CLS500	#N724897	Noir andésite	11 000 km	69 900 \$	999 \$/m**
2007 CLS500	#N724889	Gris Iridium	5 000 km	69 900 \$	999 \$/m**
CLASSE CLK					
2007 CLK350	#N727202	Noir andésite	100 km	59 900 \$	819 \$/m**
2007 CLK550A	#N724525	Designo Mocca	100 km	69 900 \$	999 \$/m**
2007 CLK350A	#N713852	Noir andésite	100 km	64 900 \$	899 \$/m**
2007 CLK63A	#N726652	Noir andésite	3 000 km	94 900 \$	1299 \$/m**
2007 CLK63A	#N725539H	Argent Iridium	6 000 km	92 900 \$	1269 \$/m**
2005 CLK500A	#AD111364	Noir andésite	35 000 km	54 900 \$	749 \$/m**
2005 CLK320A	#AD111355	Noir <b>VENDU</b>	51 000 km	49 900 \$	685 \$/m**
2005 CLK320	#AD110356	Bleu	22 000 km	36 900 \$	499 \$/m**
CLASSE E					
2006 E320W4M	#AD116215	Noir <b>VENDU</b>	57 000 km	42 900 \$	539 \$/m**
2006 E500W	#N673747	Argent Iridium	15 000 km	55 900 \$	689 \$/m**
CLASSE S					
2007 S550	#R850230	Noir <b>VENDU</b>	21 000 km	79 900 \$	1139 \$/m**
2007 S550	#W724073A	Argent Iridium	38 000 km	85 900 \$	1228 \$/m**
2006 S430W4M	#AD114961	Argent	35 000 km	57 900 \$	789 \$/m**
2005 S430W4M	#AD115613	Argent	55 000 km	49 900 \$	679 \$/m**
CLASSE SL					
2007 SL55 AMG	#W946364	Argent	4 000 km	117 900 \$	1689 \$/m**
2007 SL550	#P106107	Noir andésite	7 000 km	105 900 \$	1499 \$/m**
CLASSE SLK					
2007 SLK55	#N726639	Argent Iridium	1 300 km	76 900 \$	1049 \$/m**
CLASSE ML					
2006 ML350	#W845303	Blanc	62 000 km	44 900 \$	599 \$/m**
2006 ML500	#AD115920	Argent Iridium	66 000 km	45 900 \$	619 \$/m**
2006 ML350	#AD114962	Argent <b>VENDU</b>	56 000 km	45 900 \$	619 \$/m**
2006 ML350	#AD114625	Noir andésite	63 000 km	44 900 \$	599 \$/m**
2006 ML350	#AD114950	Argent Iridium	56 000 km	44 900 \$	599 \$/m**
2006 ML350	#AD114957	Argent	45 000 km	44 900 \$	589 \$/m**
2006 ML350	#AD114254	Bleu Capri	45 000 km	43 900 \$	599 \$/m**
2006 ML350	#AD114710	Bleu Capri	58 000 km	44 900 \$	599 \$/m**
2005 ML350SE	#AD111351	Noir andésite	55 000 km	34 900 \$	449 \$/m**
CLASSE R					
2006 R500	#AD116106	Argent	48 000 km	44 900 \$	599 \$/m**
2006 R500	#N675738	Argent Iridium	15 000 km	44 900 \$	599 \$/m**
2006 R350	#VR676685	Noir <b>VENDU</b>	32 000 km	42 900 \$	589 \$/m**

## L'AUTO

## Le retour au bercail

ALAIN RAYMOND

## RÉTROVISEUR

COLLABORATION SPÉCIALE

Saviez-vous que le premier véhicule automobile construit au Canada date de 1867? Saviez-vous qu'il a été construit au Québec? Plus précisément à Stanstead, à quelques pas de la frontière avec le Vermont. Son inventeur: Henry Seth Taylor, un résident de Stanstead alors âgé de 34 ans, horloger de métier.

## Une « curiosité mécanique »

En septembre 1867, le *Stanstead Journal* annonce qu'une nouvelle « calèche à vapeur » sera dévoilée à l'occasion de la Foire de Stanstead. « Cette curiosité mécanique est une invention des plus intéressantes. La calèche, le moteur et sa chaudière ne pèsent que 500 livres... Ce véhicule fonctionne sans bruit ni fumée et pourra sans doute rouler assez vite. » C'est ainsi qu'est annoncée la naissance de la première voiture à vapeur au Canada.

Henry Seth Taylor conçoit et construit la voiture presque entièrement de ses mains, usinant avec grande précision les cylindres, les arbres de transmission et les essieux. Pour le reste, il s'adresse aux artisans de la région, notamment le forgeron Joseph Moshe. Ce dernier s'inspire des véhicules hippomobiles pour produire les brides et les fixations de la carrosserie, qu'il doit cependant renforcer pour supporter le poids de la chaudière. Conçue pour supporter 60 livres de pression, la chaudière est placée à l'arrière du véhicule et reliée au réservoir d'eau à l'avant par deux tuyaux en caoutchouc. Une manette permet de contrôler la vitesse en marche avant et arrière, tandis que la direction est actionnée par un timon. Compte tenu des routes très défoncées et du faible risque d'embarquée, Taylor décide de ne pas installer de freins.

Taylor arrive donc à la Foire de Stanstead avec sa nouvelle voiture, mais l'éclatement d'un tuyau de vapeur immobilise la machine, forçant Taylor à la dégager du che-

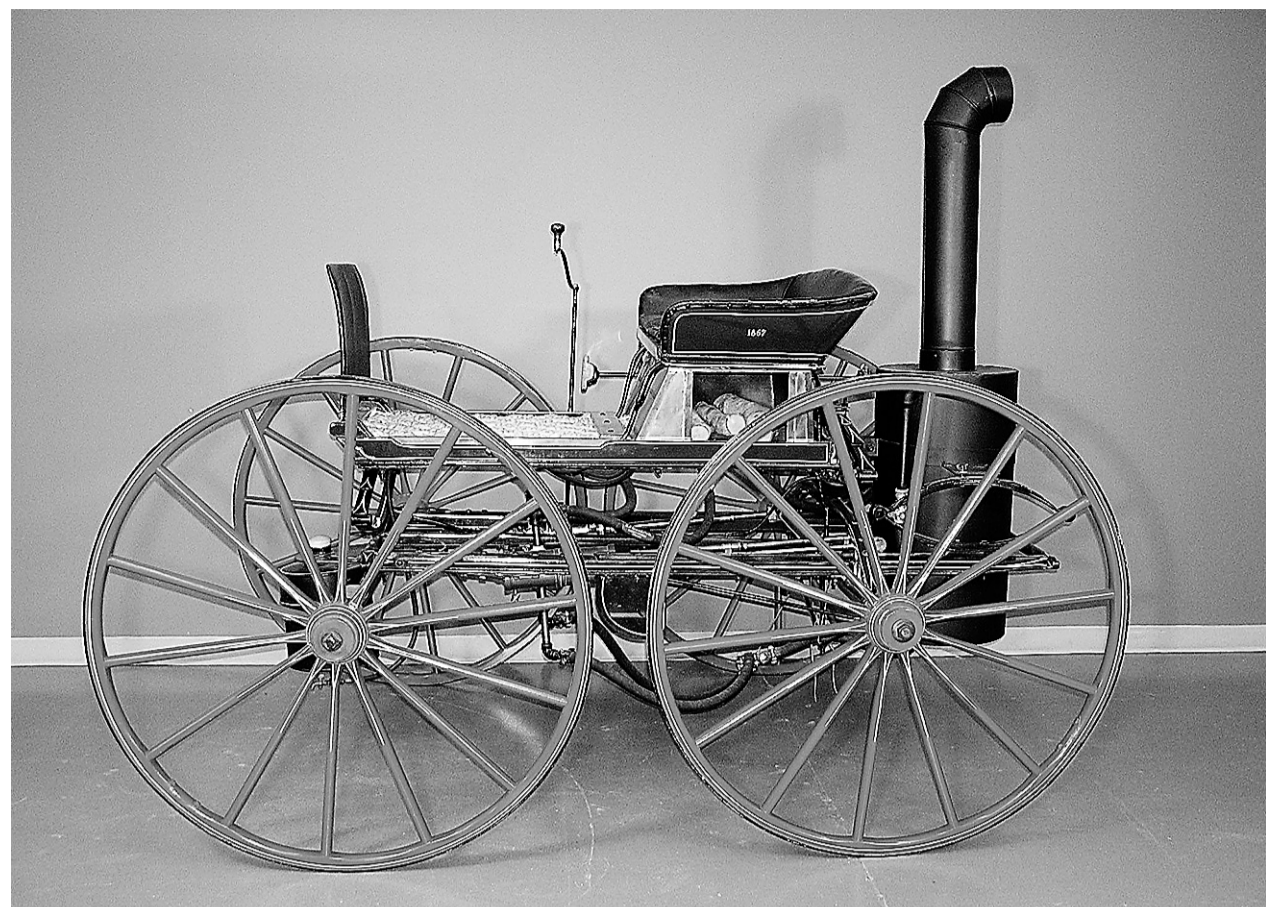


PHOTO FOURNIE PAR LE MUSÉE DES SCIENCES ET DE LA TECHNOLOGIE DU CANADA

Premier véhicule automobile construit au Canada (1867), la voiture à vapeur de Henry Seth Taylor reviendra au bercail dans le cadre de *L'art et l'automobile*, à Ogden, du 2 au 5 octobre 2008.

min à la force de ses bras, sous les rires moqueurs de la foule.

Malgré cette première démonstration humiliante, que le *Stanstead Journal* qualifie de « contretemps qui a quelque peu nuï à l'intérêt de la démonstration », Taylor effectue les réparations et continue de se servir de sa voiture à vapeur dans les rues du village. Il l'expose même dans diverses foires dans l'est du Canada et en Nouvelle-Angleterre.

Un jour d'été, après quelques réglages de la robinetterie, Taylor décide de faire un essai routier qui le mène dans une pente où la voiture prend trop de vitesse. Sans freins et adossé à une chaudière remplie d'eau bouillante, Taylor perd la maîtrise de sa machine et n'a d'autre choix que de sauter de la voiture, qui s'écrase au bas de la pente.

Profondément découragé, Taylor met fin à sa courte vie d'« automobiliste ». Il se débarasse des roues fracassées et range le reste de la voiture dans sa grange. Plus tard, il dépose la chaudière, qu'il installe dans un bateau à vapeur. L'inventeur meurt en 1887 et la « folie de Taylor », comme on a surnommé sa voiture, est vendue à un Américain. Cet amateur de voitures antiques décide de restaurer le véhicule, rétablissant ainsi la réputation de Henry Seth Taylor.

En 1984, la voiture revient au Canada, au Musée des sciences et de la technologie d'Ottawa, dont elle constitue l'une des pièces les plus importantes car, selon le curateur de la collection sur les transports, « elle représente l'entrée du Canada dans le monde de l'automobile ».

## L'art et l'automobile

La voiture de Henry Seth Taylor a quitté les Cantons de l'Est il y a près de 50 ans, mais elle reviendra au bercail dans le cadre de *L'art et l'automobile*, une

activité culturelle qui se tiendra à Ogden, tout près de Stanstead, du 2 au 5 octobre.

Placé sous le signe du design et de la photographie, *L'art et l'automobile* rendra hommage à Paul Deutschman, le designer montréalais créateur des Callaway, entre autres merveilles sur roues. À cette occasion, Reeves Callaway, fondateur de Callaway Cars, dévoilera le dernier-né de la gamme, le remarquable Speedster C16, signé Deutschman.

Quant aux amateurs de photographie, ils auront le plaisir d'accueillir Jesse Alexander, le légendaire photographe de sport automobile des années 50 et 60. L'art sera aussi à l'honneur avec les œuvres du peintre Alain Lévesque, du sculpteur Stephen Brathwaite et des photographes estriens Louise Abbott et Niels Jensen.

Les participants inscrits pourront prendre part à un rallye automobile ou à un rallye photo en plein cœur de la saison des couleurs d'automne. Quant au grand public, il est invité les 4 et 5 octobre à admirer les œuvres d'art et la collection de voitures d'exception qui seront exposées à la ferme Davis-Kell, au 3605, chemin Griffin, à Ogden.

## POUR EN SAVOIR PLUS

[www.artandtheautomobile.com](http://www.artandtheautomobile.com)

## COURRIEL

Pour joindre notre chroniqueur: [alain.raymond@lapresse.ca](mailto:alain.raymond@lapresse.ca)

## LA MÊME ANNÉE (1867)

► L'Acte de l'Amérique du Nord britannique réunit les quatre provinces du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse, de l'Ontario et du Québec.

► Narcisse Fortin Belleau devient le premier lieutenant-gouverneur du Québec.

► John A. Macdonald (conservateur) devient le premier premier ministre du pays.

► En Égypte, un premier navire emprunte le canal de Suez.

► Aux États-Unis, le secrétaire d'État William H. Steward conclut l'achat de l'Alaska avec le tsar Alexandre II de Russie, pour la somme de 7,2 millions, soit environ 2 cents l'acre...

► Au Japon, naissance de Sakichi Toyoda (décédé en 1930), qui fondera la société Toyota, aujourd'hui premier constructeur automobile de la planète.



MITSUBISHI MOTORS

Sans limite

LES JOURS ADRENALINE

Pompé à bloc



OUTLANDER 2008  
À PARTIR DE 24 998 \$ PDFS\*

Distance parcourue avec un plein<sup>A</sup> 797km  
Capacité du réservoir 63Litres  
Ville : 10,2L/100km<sup>m</sup>  
Autoroute : 7,9L/100km<sup>m</sup>

Δ Distance évaluée sur la base de la consommation sur l'autoroute.



ENDEAVOR 2008  
À PARTIR DE 35 998 \$ PDFS\*

Distance parcourue avec un plein<sup>A</sup> 880km  
Capacité du réservoir 81Litres  
Ville : 13,6L/100km<sup>m</sup>  
Autoroute : 9,2L/100km<sup>m</sup>

Δ Distance évaluée sur la base de la consommation sur l'autoroute.

0% FINANCEMENT À L'ACHAT  
SUR CERTAINS MODÈLES 2008 ET 2009\*

LES VÉHICULES  
LES MIEUX  
PROTÉGÉS  
AU MONDE™

10  
5  
5

Garantie limitée sur le groupe motopropulseur de 10 ans/160 000 km  
Garantie limitée sur les véhicules neufs de 5 ans/100 000 km  
Assistance routière de 5 ans/kilométrage illimité

Boisvert Mitsubishi  
Blainville  
450.419.4929  
[boisvertmitsubishi.ca](http://boisvertmitsubishi.ca)

Boucherville Mitsubishi  
Boucherville  
450.449.3344  
[bouchervillemitsubishi.ca](http://bouchervillemitsubishi.ca)

Brossard Mitsubishi  
Brossard  
450.659.2425  
[brossardmitsubishi.ca](http://brossardmitsubishi.ca)

Gabriel Mitsubishi  
Dollard-des-Ormeaux  
514.695.7777  
[gabrielmitsubishi.ca](http://gabrielmitsubishi.ca)

Laval Mitsubishi  
Laval  
450.629.6262  
[lavalmitsubishi.ca](http://lavalmitsubishi.ca)

Repentigny Mitsubishi  
Repentigny  
450.585.3332  
[repentignymitsubishi.ca](http://repentignymitsubishi.ca)

John Scotti Mitsubishi  
Saint-Leonard  
514.725.5777  
[johnscottimitsubishi.ca](http://johnscottimitsubishi.ca)



Les clients avisés lisent toujours les petits caractères. \* Offre de financement à l'achat de 0 % disponible par l'entremise de Banque Scotia ou de Banque de Montréal pour une période allant jusqu'à 60 mois sur tous les nouveaux modèles Eclipse ou Eclipse Spyder 2008, jusqu'à 48 mois sur tous les nouveaux modèles Endeavor 2008, et jusqu'à 36 mois sur tous les nouveaux modèles Mitsubishi 2008 et modèles Galant 2009 (à l'exclusion du modèle Lancer Evolution). Pour toutes les offres, le consommateur doit signer le contrat et prendre livraison chez le concessionnaire d'ici le 30 septembre 2008. Les offres sont disponibles seulement chez les concessionnaires participants et pour les clients de détail éligibles au Canada. Sur approbation de crédit. Exemple de financement : 20 000 \$ financés à un TAP de 0 % pendant 36/60 mois, la mensualité est de 566 \$/333 \$; coût de l'emprunt est de 0 \$/0 \$; et l'obligation totale est de 20 000 \$/20 000 \$. Voir les concessionnaires participants pour plus de détails. \*\* Le prix de détail suggéré par le fabricant ("PDSF") n'inclut pas les frais de préparation et livraison (1 345 \$) et les frais d'administration du concessionnaire. Le PDSF pour le modèle Endeavor LTD 4WD 2008/Outlander XLS 4WD 2008 illustré est 43 298 \$/33 698 \$. Le consommateur est responsable des dépenses suivantes ordinairement payables lors de l'achat ou de la signature: permis, enregistrement, assurance, taxes, droit sur les pneus neufs, inspection, essence, frais d'administration du concessionnaire et autres frais additionnels du concessionnaire. Les concessionnaires peuvent vendre à prix moindre. † Offre d'essence sous la forme de carte d'essence Esso valide chez les détaillants Esso participants au Canada. L'offre de carte d'essence est disponible sur tous les nouveaux modèles Mitsubishi achetés/loués chez un concessionnaire participant entre le 3 et le 30 septembre 2008. Le client doit prendre possession du véhicule admissible au plus tard le 30 septembre 2008. La valeur de la carte d'essence varie selon le véhicule. Une valeur maximale de 1 000 \$ sur la carte d'essence offerte sur les véhicules neufs Galant/Eclipse/Spyder/Endeavor. Les cartes d'essence seront émises dans les 60 jours suivant la livraison. L'offre est sujette à changement sans préavis. Voyez votre concessionnaire participant pour détails et valeurs de carte d'essence pour modèles particuliers. ∞ Basé sur les évaluations du Guide de consommation de carburant (EnerGuide) 2008 publiées par le Gouvernement du Canada. Méthodes d'évaluation utilisées par Transport Canada sur le modèle Endeavor SE 2WD 2008/Outlander ES 2WD 2008. Votre consommation de carburant actuelle peut varier. \* Selon la première éventualité. L'entretien régulier non inclus. La Garantie Limitée sur les véhicules neufs couvre la plupart des pièces du véhicule sous des conditions d'utilisation et d'entretien normales. \*\* Affirmation basée sur les informations des compétiteurs pour les véhicules 08/09 (Lancer Evolution exclue de l'affirmation). Voir votre concessionnaire ou [mitsubishicars.ca](http://mitsubishicars.ca) pour les termes et conditions et autres détails de la Garantie et Assistante Routière. D'importantes restrictions au programme s'appliquent et certains clients ne seront pas éligibles. Voir votre concessionnaire participant pour les termes et conditions de Education Edge. © MITSUBISHI MOTORS - LES VÉHICULES LES MIEUX PROTÉGÉS AU MONDE sont les marques de Mitsubishi Motors North America, Inc et sont utilisées sous licence.

# Ne touchez pas à mon hybride

## COURRIER

Q Merci d'aborder la question des autos hybrides... plus on en parle, mieux c'est pour leur diffusion, mais je trouve votre billet pas mal négatif. La société Toyota a été clairvoyante en mettant au point sa technologie hybride avant les autres. Elle a sûrement dépensé des milliards à cette fin, mais comme elle a déjà vendu plus d'un million de Prius, sans compter les autres modèles hybrides, ces dépenses sont maintenant amorties et les ventes actuelles sont rentables. Vous mettez en doute cette rentabilité en mentionnant que le seuil de rentabilité selon Toyota était de 150 000 véhicules, mais vous omettez de dire qu'ils en ont déjà vendu plus de 1 million. À noter que le petit nombre de Prius au Québec n'est pas un bon indicateur de la santé de ce marché dans son ensemble. J'ai vécu les trois dernières années en Californie, près de San Francisco. Au début, on ne voyait qu'une Prius par jour, à la fin on en voyait régulièrement. Pourquoi les Prius ont-elles autant de succès en Californie? Parce qu'elles se vendent beaucoup moins cher et que les concessionnaires en ont toujours en stock. La Prius tout équipée, avec GPS, caméra arrière, etc. était offerte à 27 000 \$US. Ici: 40 000 \$CAN. Pourquoi l'offre est-elle limitée? Un bon sujet de reportage! Est-ce le manque de batteries? Est-ce que la technologie actuelle des batteries nickel-métal/hybride-métal tire à sa fin et que l'industrie attend les nouvelles lithium-ion qui ne réussissent pas à prendre un rythme d'augmentation de production assez rapide pour répondre à la demande? Ou est-ce que cette nouvelle technologie a encore des problèmes de mise au point?

- André Bastien, Boucherville

R À ce jour, Toyota a en effet vendu 1 million de Prius. Il faut savoir que le constructeur automobile japonais n'a jusqu'à tout récemment jamais voulu commenter les affirmations de ses concurrents qui disent qu'il commercialise sa technologie à perte.

Q Le vert nous met dans le rouge... C'est un point de vue. Je vous en propose un autre. Je conduis une voiture hybride depuis quatre ans maintenant, et sa consommation moyenne se situe la plupart du temps en deçà de 5 l/100 km, ce qui n'est pas si mal. Et, je ne vous apprendrai rien, quand elle est arrêtée à un feu rouge, dans les bouchons de circulation ou encore à basse vitesse, ma voiture ne pollue pas. Dans de telles circonstances, il m'arrive d'imaginer que, si dans le gigantesque parc automobile métropolitain, toutes les voitures de plus de 25 000 \$ étaient des hybrides, l'environnement s'en porterait peut-être moins mal. Les hybrides sont-elles une panacée? Certainement pas. Je les vois comme une étape dans la transition qui nous mènera vers des solutions de plus en plus efficaces. C'est vrai que la technologie hybride a un prix. Vais-je « rentrer » dans mon argent, le constructeur m'a-t-il refilé la facture? N'est-ce pas là une question qui mériterait d'être posée pour chacune des voitures que vous évaluez? Les propriétaires de grosses cylindrées, de voitures sport, de VUS avec sièges en cuir et lecteurs DVD rentrent-ils, eux, dans leur argent? Les constructeurs de ces véhicules ne leur refilent-ils pas aussi la facture? Mettons-nous d'accord sur un autre point: une voiture sera toujours une dépense. Certains choisissent de dépenser pour une technologie moins polluante, d'autres pour du luxe ou encore pour une technologie plus puissante. C'est une question de valeurs. Selon les miennes, ce qui nous met dans le rouge n'est pas tant le vert que de vouloir être plus gros, plus puissant et plus luxueux au détriment du reste.

- Pascale Tremblay

R Par vos écrits, vous venez de nous apporter la preuve que vous n'êtes pas une fidèle de ce cahier. Alors, nous vous souhaitons la bienvenue. Cela dit, l'ennui avec les « hybrides » est de faire croire au consommateur que certaines technologies, dont le système automatique de coupure d'alimentation auquel vous faites référence dans votre lettre, est exclusif aux véhicules hybrides. Pas plus qu'on ne fait état du dispositif de désactivation des cylindres et autres technologies qui, à peu de frais pour l'industrie aussi bien que pour les consommateurs, permettraient de diminuer les émissions polluantes de nos véhicules. Enfin, au sujet des utilitaires, sachez que l'Escalade est actuellement offert en version hybride et que le Cayenne le sera d'ici deux ans.

Q Dans votre article « Quand le vert vous met dans le rouge », vous écrivez: « La motorisation hybride est avant tout une formidable outil de marketing... Et cette stratégie réussit plutôt bien à Toyota. » J'ai travaillé de 1986 à 1996 à Tokyo et j'ai accompagné de près au Japon l'évolution des voitures hybrides Toyota. Toyota a commencé la R&D de ses voitures hybrides dans les années 80. C'est 20

ans avant que tous ses concurrents se penchent sur cette « question d'image » opportuniste, comme vous le dites. Le programme R&D de technologie hybride chez Toyota a aussi été lancé contre toute attente, à l'époque, de l'industrie et des consommateurs. La technologie hybride fait partie de la politique d'amélioration continue (Kaizen) de Toyota, qui inclut l'environnement. Contrairement à votre article, la vision Hoshin Kanri (politique de gestion) de Toyota n'est pas récente ni

ponctuelle, elle est de longue haleine. Bien entendu, la signification du long terme chez Toyota est de 15 à 20 ans, par opposition au « long terme » de trois à cinq ans de Detroit. Cependant, je suis d'accord avec vous que Toyota est obligé de jouer le jeu des gros camions pour maintenir sa part de marché dans le continent nord-américain. Néanmoins, les camions Toyota deviennent graduellement hybrides pour satisfaire ce segment cible, composé d'une clientèle insensible à l'environnement. L'option

diesel a été écartée par Toyota pour le marché nord-américain du départ parce que, évidemment, les dérivés du pétrole ne s'alignent pas avec une politique énergétique renouvelable et durable.


- Richard Womack Jr.


R Vous avez raison de dire que le pari de l'hybride chez Toyota (et Honda, faut-il le rappeler) est osé et qu'il a été l'œuvre d'ingénieurs plus que de financiers. En revanche, de dire que « Toyota

est obligé de jouer le jeu des gros camions » me paraît plutôt puéril. Pourquoi cette technologie est-elle apparue chez General Motors en premier (Sierra, Silverado, Tahoe, Yukon, Escalade)? Pourquoi, compte tenu de la mainmise des constructeurs américains dans ces créneaux (utilitaires et camionnettes), Toyota ne s'est-il pas attaqué à des produits autrement plus dommageables pour l'environnement?

COURRIEL  
Pour joindre notre chroniqueur: eric.lefrancois@lapresse.ca

Consultez monvolant.ca





## ON PREND LES GRANDS MOYENS

### GRAND VITARA 2008

CONSUMMATION D'ESSENCE :  
13,0 L/100 KM EN VILLE  
9,5 L/100 KM SUR L'AUTOROUTE \*

Quatre roues motrices / Glaces à commande électrique / Verrouillage électrique des portières / Rétroviseurs à commande électrique / Têlédéverrouillage / Climatiseur / V6

NOUVEAU PRIX D'ACHAT AU COMPTANT DE

## 19 995 \$\*


UNE REMISE DE

## 1000 \$

TAUX D'INTÉRÊT ANNUEL EFFECTIF DE

## 4,03 %

À TITRE D'INFORMATION



PDSF INITIAL DE 25 595 \$\*  
MODÈLE J1X ILLUSTRÉ

### SX4 BERLINE 2008

CONSUMMATION D'ESSENCE :  
9,2 L/100 KM EN VILLE  
6,5 L/100 KM SUR L'AUTOROUTE \*


Climatiseur / Glaces à commande électrique / Verrouillage électrique des portières / Rétroviseurs à commande électrique / Têlédéverrouillage

LA TOUTE NOUVELLE

## SX4.ca

FINALISTE MEILLEURE NOUVELLE PETITE VOITURE 2008

0 %\*\*  
DE FINANCEMENT À L'ACHAT PENDANT 72 MOIS



PDSF INITIAL DE 17 195 \$\*  
MODÈLE SPORT ILLUSTRÉ


### 2008 SWIFT+

CONSUMMATION D'ESSENCE :  
8,7 L/100 KM EN VILLE  
5,8 L/100 KM SUR L'AUTOROUTE \*

Cache-bagages / Coussins gonflables avant et latéraux intégrés aux sièges / AM/FM/lecteur CD/MP3 (4 haut-parleurs)

LA TRACTION INTÉGRALE OFFRANT LE MEILLEUR RENDEMENT ÉNERGÉTIQUE AU CANADA \*

0 %\*\*  
DE FINANCEMENT À L'ACHAT PENDANT 84 MOIS



PDSF INITIAL DE 13 995 \$\*  
MODÈLE S ILLUSTRÉ

### SX4 MULTISEGMENT 2008

CONSUMMATION D'ESSENCE :  
9,5 L/100 KM EN VILLE  
6,8 L/100 KM SUR L'AUTOROUTE \*

Climatiseur / Traction intégrale intelligente / Glaces à commande électrique / Verrouillage électrique des portières / Rétroviseurs à commande électrique chauffés / Régulateur de vitesse électronique / Têlédéverrouillage


0 \$  
D'ACOMPTE À LA LOCATION

LOCATION À PARTIR DE 249 \$\*\* @ 2,28 %  
PAR MOIS

TAUX D'INTÉRÊT ANNUEL EFFECTIF DE 5,60 %  
À TITRE D'INFORMATION

0 %\*\*  
DE FINANCEMENT À L'ACHAT PENDANT 48 MOIS


TAUX D'INTÉRÊT ANNUEL EFFECTIF DE 4,51 %  
À TITRE D'INFORMATION




PDSF INITIAL DE 20 695 \$\*  
MODÈLE JX AWD ILLUSTRÉ

Venez voir dès maintenant les modèles 2008 encore disponibles


Avec chaque nouvelle SUZUKI, vous obtenez : une assistance routière de 5 ans, kilométrage illimité, et une garantie limitée de 5 ans ou 100 000 kilomètres sur le groupe motopropulseur.



TRANSPORTEUR OFFICIEL



PROGRAMME SUZUKI POUR LES DIPLOMÉS



Un mode de vie!

Visitez [suzuki.ca](http://suzuki.ca) pour trouver le concessionnaire le plus près.

LES CONCESSIONNAIRES DEVRAIENT LIRE CECI : Les véhicules peuvent différer des modèles illustrés. Ces offres d'une durée limitée peuvent être modifiées sans préavis. \*Tel qu'illustré. PDSF de 29 745 \$ pour un nouveau Grand Vitara J1X 2008 à boîte de vitesses automatique. PDSF de 18 995 \$ pour une nouvelle SX4. Berline sport 2008 à boîte de vitesses manuelle. PDSF de 20 695 \$ pour une nouvelle SX4. Multisegment JX AWD 2008 (MODÈLE L1N8158) à boîte de vitesses manuelle comprend une remise de 5 000 \$ offerte exclusivement à l'achat au comptant et qui ne peut être combinée à aucune autre offre de location ou de financement. \*\*Offre d'une durée limitée s'adressant exclusivement aux particuliers admissibles au crédit et dont le crédit a été approuvé pour une durée de 72 mois. Les mensualités sont de 249 \$ (incluant les frais de destination et de livraison de 1 395 \$). L'acompte de 0 \$ ou l'échange équivalent, le dépôt de sécurité de 0 \$, l'enregistrement des sûretés mobilières de 72 \$, les frais d'acquisition de 350 \$, les frais administratifs et la première mensualité sont exigés à la prise d'effet du bail de location. L'obligation locale totale est de 14 935,06 \$ incluant l'acompte. Kilométrage annuel autorisé de 20 000 km (0,10 \$/km excédentaire). \*\*Offre d'une durée limitée s'adressant exclusivement à des particuliers admissibles au crédit et dont le crédit a été approuvé pour un financement au taux de 0 %, pendant 72 mois avec remise de 1 000 \$ à l'achat (taux effectif annuel de 4,03 % à titre d'information) pour un nouveau Grand Vitara J1X ou J1X ; au taux de 0 %, pendant 48 mois (taux effectif annuel de 4,51 % à titre d'information) pour un nouveau SX4. Multisegment JX AWD 2008, et 0 % pendant 84 mois pour une nouvelle SX4. Berline (taux effectif annuel de 4,51 % à titre d'information) pour un nouveau SX4. Multisegment (Swift+). Les frais de destination et de livraison de 1 550 \$ / 1 395 \$ / 1 345 \$, les frais administratifs, les taxes, l'enregistrement des sûretés mobilières de 48 \$, les droits sur les pneus neufs, le permis de conduire, les assurances, les frais et droits applicables et les frais d'immatriculation sont en sus. Certaines conditions s'appliquent. Sur les modèles 2008 encore disponibles en stock. Une commande ou un échange entre concessionnaires peut être nécessaire. Le Programme Suzuki pour les diplômés offre aux nouveaux diplômés universitaires ou collègues qualifiés une allocation à l'achat ou à la location de certains modèles. Les concessionnaires peuvent louer ou vendre à moindre prix. Les informations fournies sont basées sur les dernières informations disponibles au moment de l'impression. Pour les conditions et les détails, voir les concessionnaires participants. Les offres prennent fin le 30 septembre 2008. © Suzuki Canada Inc.



PHOTO FOURNIE PAR KAWASAKI

## KAWASAKI NINJA 250R

# Une sportive format échantillon

BERTRAND GAHEL

MOTO

COLLABORATION SPÉCIALE

Nous, les Québécois, comme le reste des Nord-Américains, n'aimons pas les motocyclettes de petites cylindrées. C'est du moins la conclusion qu'on pourrait facilement tirer des piètres ventes chez nous de tout modèle routier de plus ou moins 250 cc.

Comment donc expliquer que l'été dernier, les détaillants Kawasaki aient écoulé toutes leurs nouvelles Ninja 250R 2008 presque instantanément? Un phénomène d'autant plus impressionnant que la période actuelle est plutôt morose pour tout ce qui touche le créneau sportif.

La réponse est simple: il s'agit d'une bonne et d'une belle moto vendue à très bon prix. Soustrayez l'une de ces trois caractéristiques et l'intérêt s'estompe.

L'ancienne génération de la Ninja 250R était bonne et relativement bien dessinée, mais trop chère. D'autres petits modèles sont bon marché, mais complètement dénués d'intérêt autant du point de vue du pilotage que de la ligne. Aucune de ces montures n'a obtenu un quelconque succès sur notre marché.

La dernière évolution du plus petit membre de la célèbre lignée des Ninja est conçue de manière simple, mais habile. Dans le but de garder le coût du modèle aussi bas que possible, le constructeur a même reculé à certains égards. Par exemple, un cadre en acier tubulaire plus commun remplace l'ancien châssis en aluminium, tandis qu'on a préféré conserver une alimentation par carburateur plutôt que de faire le saut à l'injection d'essence. Autre fait surprenant, la puissance du



PHOTO FOURNIE PAR KAWASAKI

Sur papier, la nouvelle Ninja 250R représente à plusieurs égards un pas en arrière par rapport à la génération précédente. Mais les statistiques sont vite oubliées sur la route où elle se veut un véritable échantillon du genre de pilotage que réserve une sportive de plus grosse cylindrée.

nouveau modèle est inférieure à celle de l'ancien. Le couple à bas régime, lui, progresse toutefois.

## Parfaite pour les débutants

Sur papier, tout semble donc pointer vers une monture beaucoup plus économique à produire – à 4249\$, la Ninja 250R 2008 est offerte à environ 2000\$ de moins que le modèle précédent – mais aussi potentiellement moins intéressante à piloter. La réalité est néanmoins tout autre.

Les proportions de la petite Ninja sont similaires à celles d'une sportive de 600 cc, mais la nouveauté a quelque chose de beaucoup plus accueillant, de beaucoup moins intimidant. Ultramine, dotée d'une selle inhabituellement basse pour une sportive et donnant l'impression d'être aussi lourde qu'une bicyclette, la Ninja 250R possède toutes les qualités pour mettre

immédiatement à l'aise les débutants les plus craintifs.

L'une des facettes les plus étonnantes de la Ninja miniature est qu'au-delà de ces belles qualités de monture d'initiation, il s'agit d'une sportive en bonne et due forme, position de conduite très agressive en moins.

Si ses performances ne sont évidemment pas miraculeuses, elles n'en demeurent pas moins parfaitement suffisantes pour suivre tout genre de circulation, ce qui inclut même un rythme rapide sur l'autoroute. Une vitesse de 120 km/h est maintenue sans problème puisqu'une bonne trentaine de kilomètres à l'heure sont alors encore en réserve, et même un peu plus avec de la patience. Bien qu'on ne puisse pas vraiment parler de souplesse mécanique, la petite Ninja produit assez de puissance à bas et moyen régimes pour ne pas forcer le pilote à étirer

les rapports jusqu'à la zone rouge en conduite normale. On s'en sort même très bien en ville en passant les vitesses vers les mi-régimes. Même si le petit moulin tourne régulièrement haut et semble toujours travailler fort, ses vibrations sont très bien contenues et ne deviennent jamais gênantes.

L'une des facettes du pilotage où la Ninja 250R impressionne le plus est la tenue de route. Qu'il s'agisse des nouvelles suspensions calibrées de manière ferme, mais pas rude, des nouvelles roues de 17 pouces chaussées de gommages sportives ou de la précision de la direction, la petite Ninja se montre capable de supporter un rythme très élevé sur une route sinueuse.

Il faut avoir piloté de « vraies » sportives pour réaliser à quel point le comportement général de la 250R est authentiquement sportif. Sa direction légère mais pas nerveuse, sa grande sérénité en pleine

## FICHE TECHNIQUE

### KAWASAKI NINJA 250R

Prix : 4249 \$

Garantie : 1 an/kilométrage illimité

Moteur : bicylindre parallèle DACT de 249 cc refroidi par liquide

Transmission : à six rapports, entraînement final par chaîne

Poids : 152 kg

Frein avant : disque simple avec étrier à deux pistons

Frein arrière : disque simple avec étrier à deux pistons

Pneu avant : 110/70-17

Pneu arrière : 130/70-17

courbe, sa stabilité sans faute, son freinage aussi puissant que facile à doser précisément, ses suspensions capables d'encaisser une cadence rapide en virage, tout y est.

Évidemment, l'aspect esthétique compte pour beaucoup dans ce créneau. Sans révolutionner quoi que ce soit, les stylistes de Kawasaki ont tout de même réussi à établir un lien de famille clair entre la ligne de la plus petite des Ninja et celle de ses grandes sœurs, ce qui semble beaucoup plaire aux acheteurs.

On trouve finalement très peu à reprocher à la dernière génération de la Ninja 250R. Il s'agit du produit « beau, bon et pas cher » que tant cherchent si souvent mais ne trouvent que si rarement. Et surtout, il s'agit d'un très honnête préambule à la conduite d'une sportive de plus grosse cylindrée.

Bertrand Gahel est l'auteur du *Guide de la moto*.

À partir de  
18 499 \$\*

\*Transport et  
préparation en sus.



Ce n'est pas une moto  
Ce n'est pas une auto

C'est le **SPYDER**  
**can-am**

**Nouveau**  
Disponible avec  
transmission  
semi-automatique

Venez  
en faire  
l'essai!

**RIENDEAU SPORTS INC.**  
Varenes  
514 875-3984

**CONTANT**  
Laval  
450 666-6676

**CLAUDE STE-MARIE SPORT inc.**  
St-Hubert  
450 678-4700

**H GRÉGOIRE RÉCRÉATIF**  
St-Eustache  
450 974-0404

# VÉHICULES D'OCCASION

NISSAN SENTRA (2001-2006)

## Une berline compacte aux multiples personnalités



Nissan Sentra SE - R 2003  
PHOTO FOURNIE PAR NISSAN

JEAN-FRANÇOIS GUAY

### VÉHICULES D'OCCASION

COLLABORATION SPÉCIALE

Nissan a le vent dans les voiles depuis que le constructeur français Renault en a pris les commandes en 1999. Au cours des dernières années, la majorité de ses modèles, dont l'Altima, la Maxima et la Versa, se sont imposés dans leur créneau respectif. Il faut toutefois reconnaître que l'ancienne génération de la Sentra (2001-2006) n'a pas connu le même succès. C'est normal, ont dit certains, puisqu'elle a été créée par la vieille garde de Nissan.

Pour s'imposer face à ses rivaux d'alors, les anciennes générations de Honda Civic, Mazda Protégé et Toyota Corolla, la Sentra (2001-2006) a dû jouer la carte de la voiture économique. Animée par un quatre cylindres de 1,8 litre (126 chevaux), la Sentra est la compacte toute désignée pour ceux qui veulent une voiture d'occasion fiable et à bon prix. À équipement égal, elle peut coûter jusqu'à 30 % de moins que les Civic et Corolla d'occasion des anciens

générations. Cela représente une économie appréciable pour ceux qui achètent leur première voiture ou qui cherchent un deuxième véhicule pour leur famille.

Les ingénieurs ont eu le feu vert, en 2002, pour transformer la personnalité «pépère» de la Sentra en «bombinette». Ils lui ont greffé le puissant moteur de 2,5 litres à quatre cylindres de l'Altima. Quand on sait que ce moteur rend l'Altima plus performante que les Accord, Mazda6 et Camry à quatre cylindres, on comprend que ce surplus de testostérone, dans les versions SE-R (165 chevaux) et Spec V (175 chevaux), a transformé radicalement la Sentra. Malgré une fiche technique moins étoffée que celle de la plupart de ses rivaux (Focus SVT, Golf GTi, MazdaSpeed, etc.), une SE-R d'occasion peut combler les amateurs de tuning. Qui plus est, encore une fois, cette Sentra modifiée est plus abordable que ses concurrentes. Toutefois, il faut se méfier des mécaniques qui peuvent avoir été cravachées par les anciens propriétaires! En effet, les premières livrées du 2,5 litres résistaient mal à un usage excessif et la surconsommation d'huile était sa marque de commerce. Donc, il est essentiel de faire vérifier la mécanique par un technicien qualifié.

#### VALEUR SUR LE MARCHÉ\*

2006	PDSC**	20 000 km	40 000 km	80 000 km
1.8 base	16 698 \$	10 500 \$	9400 \$	8400 \$
1.8 ES	17 198 \$	10 900 \$	9700 \$	8800 \$
1.8 S	18 498 \$	11 800 \$	10 500 \$	9700 \$
SE-R Spec V	22 198 \$	13 900 \$	12 600 \$	11 400 \$

2005	PDSC**	30 000 km	60 000 km	90 000 km
1.8 base	15 598 \$	8100 \$	7500 \$	6400 \$
1.8 ES	16 998 \$	9300 \$	8600 \$	7500 \$
1.8 S	18 298 \$	10 600 \$	9800 \$	8500 \$
SE-R Spec V	21 998 \$	12 500 \$	11 600 \$	10 300 \$

2004	PDSC**	40 000 km	80 000 km	120 000 km
1.8 base	15 598 \$	7900 \$	7500 \$	5600 \$
1.8 Plus	16 798 \$	8000 \$	7800 \$	6700 \$
1.8 S	17 998 \$	9100 \$	8700 \$	7600 \$
SE-R Spec V	21 998 \$	10 800 \$	10 200 \$	9100 \$

2003	PDSC**	50 000 km	100 000 km	150 000 km
XE	15 598 \$	7000 \$	6300 \$	5200 \$
XE Plus	16 798 \$	7500 \$	6800 \$	6300 \$
GXE	17 998 \$	8700 \$	7800 \$	7300 \$
SE-R Spec V	21 998 \$	9800 \$	8900 \$	8300 \$

2002	PDSC**	60 000 km	120 000 km	150 000 km
XE	15 298 \$	5800 \$	4800 \$	4500 \$
XE Plus	16 398 \$	6800 \$	5400 \$	4800 \$
GXE	17 698 \$	7800 \$	6400 \$	5800 \$
SE-R Spec V	19 998 \$	8000 \$	6800 \$	6300 \$

2001	PDSC**	70 000 km	140 000 km	175 000 km
XE	15 298 \$	5900 \$	4500 \$	4000 \$
XE Plus	16 398 \$	6800 \$	5400 \$	4800 \$
GXE	17 698 \$	7800 \$	6400 \$	5800 \$
SE	19 698 \$	8100 \$	6500 \$	5800 \$
SE Sport	21 898 \$	8500 \$	6800 \$	6000 \$

\* Modèle à boîte manuelle \*\* Prix de détail suggéré par le constructeur

Source : Guide d'évaluation Hebdo

#### CAMPAGNES DE RAPPEL

- » Usure prématurée du revêtement intérieur de la boîte de gestion du moteur (2000-2003).
- » Défectuosité des capteurs de position du bras de manivelle (2000-2003).
- » Défectuosité des capteurs de position des arbres à cames (2000-2003).
- » Défectuosité du capteur de position du vilebrequin (2000-2001).
- » Bris des boulons de fixation des bras oscillants de la suspension avant (2001).
- » Usure prématurée des jantes (2001).
- » L'odomètre peut enregistrer la distance en milles plutôt qu'en kilomètres (2001).
- » Surchauffe du pré-catalyseur des modèles à moteur de 2,5 litres (2002).
- » Le tapis peut entraver la course de l'accélérateur des modèles SE-R (2002).
- » Défectuosité du module électronique du moteur de 2,5 litres (2003-2004).
- » Défectuosité des conduites de vapeurs d'essence du réservoir (2005).
- » Consommation excessive d'huile du moteur de 2,5 litres à cause de pistons inadéquats (2006).

Source : Transport Canada

#### ON AIME

- » La fiabilité de la mécanique (moteur 1,8 litre)
- » Son prix plus bas que celui de la concurrence

#### ON AIME MOINS

- » La fiabilité douteuse du moteur 2,5 litres
- » L'étroitesse de son habitacle

#### GARANTIE D'ORIGINE

- » Générale : trois ans ou 60 000 km
- » Groupe motopropulseur : cinq ans ou 100 000 km
- » Perforation : cinq ans ou km illimité

#### PRINCIPAUX CHANGEMENTS

- 2007**
  - » Nouvelle génération
- 2005-2006**
  - » Aucun changement majeur
- 2004**
  - » Retouches esthétiques
- 2003**
  - » Pneus de 15 po (de série)
- 2002**
  - » Versions SE-R et Spec V
- 2001**
  - » Nouvelle génération

#### COÛT DES PIÈCES DE REMPLACEMENT\*

» Amortisseur avant :	85 \$
» Amortisseur arrière :	215 \$
» Silencieux :	215 \$
» Échappement complet :	1000 \$
» Alternateur :	400 \$
» Démarreur :	350 \$
» Freins avant (plaquettes) :	105 \$
» Disque de freins avant :	90 \$
» Tambour de freins arrière :	90 \$
» Cardan d'origine :	400 \$

\* Nissan Sentra XE 2002

Prix approximatif

#### PRINCIPAUX ÉLÉMENTS À VÉRIFIER

- » Le climatiseur
- » La crémaillère
- » La boîte automatique (1,8)
- » La boîte manuelle (Spec V)
- » Le moteur 2,5 litres
- » Les étriers et les disques de freins

# ÉVÈNEMENT SEPTEMBRE BMW CANBEC

PLUS DE 50 DÉMONSTRATEURS PRÊTS POUR LA ROUTE...

**BMW 128I 2008** 569\$/mois  
Location 36 mois, (# 281000)  
TTP en sus  
Prix: 38 210 \$

**BMW 135I 2008** 609\$/mois  
Location 36 mois, (# 281226)  
TTP en sus  
Prix: 42 645 \$

**BMW 323I 2008** 489\$/mois  
(# P4361E)  
Taxes incluses\*  
Financement 1% « Owner's Choice » Prix: 33 500 \$

**BMW 328I 2008** 599\$/mois  
(# 28708)  
Taxes incluses\*  
Financement 1% « Owner's Choice » Prix: 46 975 \$

**BMW 335I 2008** 679\$/mois  
(# 28672)  
Taxes incluses\*  
Financement 1% « Owner's Choice » Prix: 50 040 \$

**BMW 528I 2008** 799\$/mois  
(# 28591)  
Taxes incluses  
Financement 1% « Owner's Choice » Prix: 60 340 \$

**BMW 535XI 2008** 959\$/mois  
(# 281355)  
Taxes incluses\*  
Financement 1% « Owner's Choice » Prix: 67 200 \$

**BMW X3 3.0SI 2008** 669\$/mois  
(# 28738)  
Taxes incluses\*  
Financement 1% « Owner's Choice » Prix: 50 340 \$

**BMW X5 4.8I 2008** 969\$/mois  
(# 28301)  
Taxes incluses\*  
Financement 1% « Owner's Choice » Prix: 70 140 \$

**BMW M3 2008** 969\$/mois  
(# 281193)  
Taxes incluses\*\*  
Financement 1% « Owner's Choice » Prix: 70 400 \$

\* Mise de fonds de : \$2309.77 tx inc. \*\* Mise de fonds de : \$5000.00 tx inc.



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



Le plaisir de conduire



www.bmwcanbec.com

ACURA Ford SUZUKI INFINITI CHEVROLET

# Problème de crédit? Besoin d'une auto?

Faites confiance aux vrais experts en crédit!

Ne laissez pas des amateurs compromettre votre dossier de crédit par leur inexpérience. Nous approuvons plus de dossiers de type 1<sup>re</sup> ou 2<sup>e</sup> chance au crédit que tous nos concurrents réunis!

- ✓ Absolument aucun comptant requis
- ✓ Véhicules neufs ou d'occasion, de toutes marques, au meilleur prix au Québec
- ✓ Maison de confiance depuis près de 100 ans
- ✓ Demande de crédit par téléphone (7 jours sur 7) ou par Internet, demande sécurisée au [www.fortierautocredit.com](http://www.fortierautocredit.com) - 24 heures sur 24, 7 jours sur 7.
- ✓ Bienvenue aux gens qui ont fait faillite ou qui sont en proposition de consommateurs, et ce, même si vous n'êtes pas complètement libéré.



Venez voir notre vidéo explicatif au [www.fortierautocredit.com](http://www.fortierautocredit.com)

TEL. QU'ANNONCE À LA TV

**FORTIER AUTO CRÉDIT**

TÉLÉPHONÉZ MAINTENANT!  
Ligne sans frais: **1 866 810-2298**

6900, L.-H.-Lafontaine, Montréal [www.fortierautocredit.com](http://www.fortierautocredit.com)

# L'AUTO

# Quelques vérifications de base

CAA-QUÉBEC  
**VOUS CONSEILLE**

De nos jours, les voitures sont de plus en plus sophistiquées et les garanties plus longues. Cela contribue à diminuer le nombre d'interventions qu'un mécanicien du dimanche peut effectuer. Il reste néanmoins certaines vérifications essentielles qui peuvent et doivent être faites pour assurer un bon fonctionnement du véhicule.

### La simple routine

Vous devriez en principe vérifier le niveau d'huile moteur de votre voiture à chaque plein d'essence. C'est d'ailleurs l'élément premier d'un entretien de routine. L'huile a pour fonction non seulement de lubrifier les différentes pièces du moteur, donc d'empêcher que les pièces frottent entre elles, mais aussi de refroidir le moteur. Un niveau d'huile trop bas entraînera une usure prématurée du moteur et pourra engendrer par le fait même des bris qui pourront devenir majeurs. Il faut aussi vérifier régulièrement les liquides de la servodirection et des freins ainsi que l'huile de transmission.

### Le système de refroidissement

Comme la fonction du système de refroidissement est de refroidir le moteur, on comprend facilement pourquoi un niveau d'antigel trop bas aura des conséquences graves. On parle alors de surchauffe de moteur et d'une facture pouvant s'élever à 3000\$ et plus. Été comme hiver, si vous devez ajouter du liquide de refroidissement, il est bon de se rappeler qu'en général, le meilleur mélange est composé de 50% d'antigel et de 50% d'eau.



PHOTO PATRICK SANFAÇON. ARCHIVES LA PRESSE

La vérification de la pression des pneus, au moins une fois par mois, est indispensable.

Profitez-en pour surveiller l'état des boyaux du radiateur (durites). Vous devez alors vous assurer qu'ils ne sont ni fendillés ni ramollis. Un boyau fendillé pourra occasionner une fuite de liquide antigel et, là aussi, une surchauffe de moteur. Un boyau mou peut quant à lui indiquer qu'il y a de l'huile qui fuit au-dessus, donc sur lui. Et comme le système de refroidissement est sous

pression, un boyau ramolli par une fuite d'huile pourra alors se gonfler au point d'éclater.

### La batterie

Si votre voiture est équipée d'une batterie avec entretien, vous devez remédier rapidement à un niveau d'électrolyte trop bas. Sinon, vous devrez composer avec une batterie moins performante.

Dans ce cas, vous pouvez vous attendre à certains problèmes de démarrage et à une diminution de la durée de vie de la batterie.

### Les courroies d'entraînement

Il s'agit principalement ici de la courroie de l'alternateur, c'est-à-dire celle qui permet d'abord à l'électricité de se rendre au moteur et aussi à la batterie de se rechar-

ger. Vous devez d'abord voir si elle est assez tendue, sinon elle s'emmâgera. Vous devez également vérifier si elle est fendillée, car, si c'est le cas, elle pourrait casser assez facilement. À ce moment, votre voiture aura, entre autres, des problèmes de démarrage. Règle générale, cette courroie entraîne la pompe à eau. Mal ajustée ou cassée, elle pourrait engendrer une surchauffe du moteur.

### La pression des pneus

La vérification de la pression des pneus, au moins une fois par mois, ainsi que l'examen visuel de l'usure de la semelle des pneus, sont indispensables. Une pression incorrecte signifiera à la longue une diminution de la vie du pneu; une usure inégale de la semelle sera l'indice d'un gonflement inadéquat, d'un parallélisme défectueux ou encore d'une suspension fatiguée.

Vous devez savoir que le sous-gonflement d'un pneu provoque une usure plus importante sur les bordures que dans le centre du pneu et qu'il entraîne ainsi une augmentation de la consommation d'essence et des risques d'éclatement, surtout par temps chaud. De plus, le freinage et la tenue de route seront affectés. Le surgonflement d'un pneu provoque pour sa part une usure plus importante au centre du pneu que sur ses bordures. Un pneu surgonflé sera plus sensible aux aléas de la route et risquera même d'éclater lors d'un impact.

### Le liquide lave-glace

Même en été, vous devriez utiliser du lave-glace plutôt que de l'eau puisque le lave-glace est clairement et «proprement» plus efficace que l'eau pour nettoyer le pare-brise. De plus, il existe maintenant du lave-glace pour l'été seulement.

**COITEUX HYUNDAI**  
514-521-3201  
www.coiteuxhyundai.ca

**SONATA GL 2006**  
Noir, 3.3, V6, jantes en alliage, phares antibrouillard, tout équipée, **96 638 km, 12 995 \$**  
Stock 29-017 A

**MAZDA B 3000 CAB PLUS SE V6 2001**  
Automatique, jantes en alliage, régulateur de vitesse  
Seulement **82 891 km, 7 995 \$**  
Stock : 28-341A

**HONDA ACCORD EX L 2004**  
Automatique, toit ouvrant, intérieur en cuir, sièges chauffants. **93 232 km, 14 995 \$**  
Stock 27-312A

**Honda de Saint-Jean**  
514-875-4626  
1-888-880-7079  
www.hondasaintjean.com

**HONDA ELEMENT Y 4X4 2006**  
Tout équipé, climatiseur, automatique, transmission intégrale, jantes en aluminium, 19 021 mi. **20 995 \$**  
Stock : US71

**DODGE RAM SLT 2004**  
4x4, argent, automatique, tout équipé, marche pied, roues en alliage chromées, radio AM/FM, lecteur DC, climatiseur, 53 855 km. **14 995 \$** Stock 82173A

**HONDA RIDGELINE EX-L NAVI 2007**  
Tout équipé, automatique, climatiseur, GPS, cuir, roues en alliage, marche pied, 31 069 mi. **27 995 \$**  
Stock : Z79

**UPTOWN VOLVO**  
4900, rue Paré, Montréal  
514 737-6666  
www.uptownvolvo.com

**VOLVO S60 2008**  
Tout équipée, intérieur cuir, toit, seulement 13 710 km, **31 995 \$**  
Stock : P 2837

**VOLVO XC70 ASR 2005**  
Cuir, toit ouvrant, automatique, condition A1, 57 916 km. **24 995 \$** Stock # P2824

**VOLVO XC90 T6 AWD 2004**  
Cuir, toit ouvrant, changeur CD, automatique, 50 900 km. **24 995 \$** Stock # P2789

**www.unitedauto.ca**  
Plusieurs véhicules en inventaire  
**450-434-1800**  
4600, boul. de la Grande Allée, local 100, Boisbriand

**Audi A6 3.2 QUATRO 2005**  
Automatique, 6 vitesses, transmission intégrale, tout équipée, bleu, intérieur gris, 54 064 km, **32 900 \$**  
Stock : 06-0598

**PORSCHE CAYENNE TURBO 2005**  
Automatique, 6 vitesses, transmission intégrale, tout équipée, gris, intérieur noir, navigation 31 587 km, **60 900 \$**  
Stock : 07-1078

**BMW Z4 COUPÉ 3.0 Si 2007**  
Transmission 6 vitesses, tout équipée, rouge, intérieur noir, 11 128 km, **39 900 \$**  
Stock : 08-316

**Cloginor.com**  
1-866-902-0983  
www.cloginor.com

**SUBARU IMPREZA RS 2006**  
Transmission intégrale, bleu, automatique, tout équipée, radio AM/FM, climatiseur, 53 747 km, **15 980 \$**  
Stock : 071235

**JEEP LIBERTY SPORT 2005**  
Kaki foncé, automatique, tout équipée, radio AM/FM, climatiseur, 44 851 km, **14 940 \$**  
Stock : 080446

**CHEVROLET TRAILBLAZER LT 2008**  
Blanc, automatique, tout équipé, radio AM/FM, climatiseur 21 347 km, **22 495 \$**  
Stock : 080749

## VEHICULES AUTOMOBILES

<b>502</b> AUTOMOBILES <b>ACURA</b> 3.2 TL '03, or, 77 000 km, tout équipée, vitres teintées, 1 proprio, 514-845-5932. <b>AUDI</b> TT 2000, noire, excellente condition, 116 000 km, 450-652-0255 <b>BMW</b> 325 Ci 04, argent, man., 89 000 km, 20 995 \$, Michael 514-924-4488, 450-882-4400. <b>BMW</b> 525i 2006, 110 000 km, Ensemble supérieur, pneus d'hiver, Certified BMW, Gar. 160 000 km ou juil. 2011, 34 995 \$. Particulier 514-833-6497. <b>BMW</b> 530 L, octobre 04, man., 66 000km, modèle sport, 1 proprio, A1, 31000\$ 514-378-2714 <b>BMW M3</b> 2003, 2 portes, jamais hiverné, 74 000 km, exc. cond. noir/rouge, 32 000\$. 514-291-4875 <b>BMW</b> M6 2006, 45 000 km, V10, 507HP, BMW, M3, 2003, convertibles, 28 000km, 353HP <b>PORSCHE</b> 997 TT, 2007, 7400km, 530HP, Tous tous équipés. Particulier 514-893-7474 <b>BUICK</b> Regal 01, grand sport, supercharger, 40 000 km, comme neuve. Prix à discuter 514-255-2591 <b>CHEV</b> Cobalt, aut., 4 ptes, Reprise de location 12 x 238\$ /mois, 50 000km 450-601-5804 <b>FORD</b> Mustang 2001, aut., 89 000 km, propre, antirouille, 78 850 \$. Sandra 514-578-8072. <b>HONDA</b> Accord SE '06, 40 000 km, aut., équipée, gris, pas d'accident. 17 400 \$. 450-756-0906 <b>HYUNDAI</b> Tucson 06, aut., 4 cyl., a/c, démar, 20 000km, cond. A117 500\$ 514-816-2108	<b>502</b> AUTOMOBILES <b>JAGUAR</b> XJR 2004, 55000 km vert, ensemble performant, mags 19", garantie, 514-817-1493 <b>MAZDA</b> 3 GS 05, titan, toit, man., "mags", 37 000 km, tout équipé. 13 399 \$. 450-575-1279 <b>MAZDA</b> 3 GS 06, man., 55 000 km, noir, tout équipée, 2 sets de jantes, 12 900\$. 514 543-7851 <b>MERCEDES</b> 320 2002 4MATIC exc. cond., 90 000 km, très propre, 17 000 \$. 418-962-6386. <b>MERCEDES Benz</b> classe B turbo 2008, 9500 km, toit, groupe Premium, 33 500 \$, particulier 514-262-3624. <b>MERCEDES</b> E350 07, 35 000 km, noir, int. brun cuir, toit, GPS, A1, 514-817-1493 <b>MERCEDES</b> E430 4matic 00, 127 000 km, méc. et carrosserie exc. cond., vrai alu et air à 17 000 \$. 514-347-8568 <b>MERCEDES</b> S500 V 02, charbon, 65 000 km, impéc., pneus neufs, 28 000\$. 514-915-3524 <b>MERCEDES</b> SL 550, 2007, 2008 Ottocam inc. (grossiste) (514) 995-8807 <b>NISSAN</b> 350 Z Cabrio 08, noir, 6 vit., 1000 km, 39 995 \$, Chomedey Nissan 450-682-4400. <b>PORSCHE</b> 911 Turbo 2008, grise/terra cota. Int. cuir, 3700 km. 133 900 \$. 514-781-1522 <b>PORSCHE</b> Carrera 911 C4 '02, 48 500\$ Carrera 911 C4S '05 78 500\$ Carrera 911 S '05, 85 500\$ T.C.A. Auto 514-354-9485	<b>502</b> AUTOMOBILES <b>SUBARU</b> Forester 2.5 xs 03 vert, 115 000 km, A1, factures, 15 200 \$, 819-421-5270. <b>TOYOTA</b> Echo 2003, 43 000 km, aut., bleue foncée, 9000 \$ nég. 514-774-9090 <b>VOLKS</b> Beetle, 07, man., rouge, tout équipée, 12 000 km, reprise de bail, Remise de 2000\$ par le propriétaire. 450-667-8695 <b>VOLKS</b> Golf GLS 03, 4 ptes, aut., 76 500 km, 8 pneus/jantes, a/c, 8900 \$. 514-525-1279. <b>VOLKS</b> Jetta 06 TDI 70 000km, man., tout équipée, entretien complet, Bleu indigo, int. noir, 24 000 \$. 514-947-3833. <b>VOLKS</b> Jetta GLS TDI diesel noir, a/c, "cruise", 106 000 km, propre, 9000 \$. 514-436-0197 <b>VOLKS</b> Passat 02, 1.8l, Turbo, grise, équipée, A1, 220 000 km, 6000\$, 8 pneus, a/c, lecteur CD, Sylvie 514-258-0955. <b>VOLKS</b> Passat GLS 06, 68 000 km, tout équipée, 8 pneus, int. cuir, 19 900 \$. 514-323-7098. <b>VOLKS</b> Passat GLX VR6 01, FAIRE, man, 5 vit., 6 cyl., 190 ch. Tout équipée: cuir, A/C, toit ouvrant, sièges chauffants, coussins gonflables, ABS, jantes 16", CD, Dossier d'entretien complet, Bleu indigo, int. noir, 8500 \$ nég. 514-928-6242	<b>503</b> VEHICULES 6000 \$ ET MOINS <b>CHEVROLET</b> Lumina 1998, champagne, 76 000 km, 4 ptes, a/c, 2900 \$. 514-386-3241 <b>GMC</b> Sierra 2500 94, pick-up, 4 x 4, boîte longue, extra cab. 4500 \$. 514-774-9090 <b>HONDA</b> Civic DX 2000, grise, hatchback, 120 000 km., man., 6000\$, 8 pneus, a/c, lecteur CD, Sylvie 514-258-0955. <b>HONDA</b> Civic EX 98, très bonne cond., tout équipée 3700\$ nég. 514-831-7257. <b>KIA SEDONA</b> 2002, 132 000 km, 2 a/c, comme neuve, 3900 \$. 514-386-3241 <b>MAZDA</b> 626 LX, 1999, aut., A/C, comme neuf, excellent état, 2750 \$ nég. 514-831-7257. <b>MINI</b> Van MAZDA MPV 00, 96 000 km, impeccable, 5500 \$, 514-817-1493 <b>NISSAN</b> Sentra 98, équipée, noir, 110 301 km, aut. Demande 2800 \$, Luc au: 514-779-2883 <b>SAAB</b> 9-5 2000, toit, man. très propre, 215 000 km, CD, pneus neufs, 5000 \$, 514-951-6240. <b>SUNFIRE</b> 96, 2 ptes, pneus hivêrés 1 an sur roues et mags 198000km 1800\$ 514-883-0330 <b>SUZUKI</b> X90 96, aut., stéréo, 4x4, comme neuf, 2 pass., 8 pneus, antirouille, 1950\$ nég. 514-465-1302 / 450-443-4785 <b>TAHOE</b> 99, 226 000 km, 4 x 4, 2 ptes, 5 places, 8 pneus, A1, 5 500\$ 450-965-6884, 8h-20h <b>TOYOTA</b> Camry 1994, excellente condition, Pneus driver neufs. 3700 \$. 514-325-3798.	<b>503</b> VEHICULES 6000 \$ ET MOINS <b>TOYOTA</b> Camry 98, air, équipée, 205 000 km, 4250\$ nég., 514-817-4724. <b>504</b> CAMIONS, JEEPS FOURGONNETTES <b>LANDROVER</b> Discovery SE-7 2001, noir, cuir, 89 000km, gar., 14 950\$, 450-855-7545. <b>MERCEDES</b> ML 430 2001, bleu, tout équipé, 210 000 km, 15 000 \$, Laval, 514-984-3804. <b>600</b> <b>LOISIRS ET VEHICULES RECREATIFS</b> <b>658</b> BATEAUX SPORTS NAUTIQUES <b>VOILIER</b> , <i>gripijian</i> 28, moteur "inboard" volvo, placé à quai au Lac Memphrémagog, 13 500\$ 514 757 3785 <b>667</b> VEHICULES RECREATIFS <b>DODGE</b> 90 camper-van Econ-O-Camp V8-318 injection, aut. O/D, tout équipé, 400 000 km, 5000\$, 450-538-6793. <b>ROYAL CHEVROLET PONTIAC BUICK GMC INC.</b> , 8000, boul. Newman, Lasalle, www.royalchev.lasalle.gm.ca 514-595-5666	<b>ACURA</b> <b>ACURA METROPOLITAIN</b> 5625, Métropolitain E, St-Léonard <b>514-362-2872</b> acurametropolitain.com <b>BMW</b> <b>BMW LAVAL</b> 2450, boul. Chomedey, Laval <b>1-888-218-1999</b> www.bmwval.com <b>GMC</b> <b>ROYAL CHEVROLET PONTIAC BUICK GMC INC.</b> 8000, boul. Newman, Lasalle, www.royalchev.lasalle.gm.ca 514-595-5666	<b>HYUNDAI</b> <b>HYUNDAI</b> "Vo de l'avant" <b>COITEUX HYUNDAI</b> 5235, av. Papineau, Mtl <b>514-521-3201</b> www.coiteuxhyundai.ca <b>INFINITI</b> <b>INFINITI LAVAL</b> 305, ST-MARTIN EST LAVAL 514-382-8550 <b>JAGUAR</b> <b>JAGUAR LAVAL</b> 3475, boul. Le Carrefour LAVAL 450-688-1880 514-388-1880 <b>MINI</b> <b>MINI</b> Mont-Royal 4090, Jean-Talon O. (à côté de BMW Caribec) (514) 289-MINI (6464) www.minimontroyal.ca	<b>LAND ROVER</b> <b>LAVAL</b> www.landroverlaval.com 3475, boul. Le Carrefour LAVAL 450-688-1880 514-388-1880 <b>MERCEDES-BENZ</b> <b>Mercedes-Benz</b> Laval 3131 Autoroute Laval ouest, Laval www.mercedes-benzlaval.com <b>450 681-2500</b> <b>514-856-2929</b> <b>MINI</b> <b>MINI</b> Mont-Royal 4090, Jean-Talon O. (à côté de BMW Caribec) (514) 289-MINI (6464) www.minimontroyal.ca	<b>MINI</b> (450) 682-1212 (450) 682-1212 <b>MINI LAVAL</b> 2450, boul. Chomedey Laval (450) 682-1212 www.laval.mini.ca <b>NISSAN</b> <b>NISSAN</b> 305, ST-MARTIN EST LAVAL 450-668-1650 www.autogouverneur.com <b>PORSCHE</b> <b>PORSCHE</b> Lauzon 2455 boul. Chomedey Laval 450-688-1144 www.lauzonporsche.com	<b>SUBARU</b> CARREFOUR SUBARU 250, boul. Labelle, Laval <b>(450) 625-1114</b> <b>SUZUKI</b> CARREFOUR SUZUKI 250, boul. Labelle, Laval <b>(450) 625-1114</b> <b>TOYOTA</b> <b>CHASSÉ TOYOTA</b> 819 Rachel Est, Mtl 514-527-3411 <b>léveillé</b> <b>TOYOTA</b> Avec vous depuis 1989 <b>TERREBONNE</b> 1369, Montée Masson <b>(450) 471-4117</b> 1-888-800-4117 <b>VOLKSWAGEN</b> <b>Automobiles E. Lauzon</b> 1384, boul. Labelle Blainville 450-430-1460 www.lauzon.qc.ca
--	--	---	---	--	--	---	--	--	--

# AUBAINE DE LA SEMAINE



**POSE ET BALANCEMENT DE VOS PNEUS D'HIVERS**  
à partir de **29,95\$** Sur la plupart des véhicules  
Offre se termine le 30 septembre 2008

**OFFRE VALIDE SEULEMENT À CES SUCCURSALES:**

Monsieur Muffler: 625, rue Dubois 1-866-915-9360  
Monsieur Muffler: 1205, avenue de l'Église 1-866-915-9356  
Monsieur Muffler: 1840, chemin Chambly 1-866-915-9784  
Monsieur Muffler: 6260, rue St-Jacques Ouest 1-866-915-8893

**Toyota Camry**  
2007  
16 995\$ 69\$/Sem.  
60 918 km 815896  
0\$ comptant taxes incluses  
Auto • A/C • Tout équipée

**Ford Escape XLT**  
2008  
19 992\$ 77\$/Sem.  
46 360 km 902295  
0\$ comptant taxes incluses  
Auto • Tout équipée • 4x4 • Jantes

**Kia Spectra**  
2003  
3 992\$ 28\$/Sem.  
89 258 km 815968  
0\$ comptant taxes incluses  
CD

**Ford Freestar**  
2004  
5 992\$ 33\$/Sem.  
94 059 km 901838  
0\$ comptant taxes incluses  
CD • A/C

**Hyundai Accent**  
2003  
5 992\$ 33\$/Sem.  
86 596 km 901778  
0\$ comptant taxes incluses  
CD • A/C

**Kia Sedonna**  
2003  
5 995\$ 33\$/Sem.  
76 366 km 902726  
0\$ comptant taxes incluses  
A/C • Tout équipée

**Pontiac Sunfire SLX**  
2004  
5 995\$ 33\$/Sem.  
47 067 km 903472  
0\$ comptant taxes incluses  
CD • Alleron • A/C • T. équipée

**Ford Focus**  
2005  
7 992\$ 38\$/Sem.  
81 689 km 901766  
0\$ comptant taxes incluses  
CD • A/C

**Dodge Caravan**  
2005  
7 995\$ 38\$/Sem.  
91 986 km 902749  
0\$ comptant taxes incluses  
CD • A/C

**Dodge GR Caravan**  
2004  
7 995\$ 44\$/Sem.  
90 395 km 903353  
0\$ comptant taxes incluses  
CD • A/C • Jantes

**Chevrolet Aveo**  
2006  
8 495\$ 43\$/Sem.  
34 966 km 901170  
0\$ comptant taxes incluses  
Fiable

**Chrysler Sebring Touring**  
2005  
8 995\$ 45\$/Sem.  
74 949 km 900778  
0\$ comptant taxes incluses  
CD • A/C

**Mazda MPV**  
2004  
8 995\$ 55\$/Sem.  
93 303 km 902549  
0\$ comptant taxes incluses  
CD • A/C • Jantes

**Pontiac GR Prix**  
2004  
9 992\$ 58\$/Sem.  
81 515 km 815293  
0\$ comptant taxes incluses  
CD • A/C • Toit ouvrant

**Mazda 3**  
2004  
9 995\$ 58\$/Sem.  
75 358 km 902874  
0\$ comptant taxes incluses  
Tout équipée

**Nissan Quest**  
2004  
10 992\$ 58\$/Sem.  
97 340 km 900024  
0\$ comptant taxes incluses  
Auto • T. équipée • S. chauffants

**Jeep Liberty**  
2004  
11 495\$ 55\$/Sem.  
83 829 km 903230  
0\$ comptant taxes incluses  
4x4 • CD • A/C

**Honda Accord**  
2004  
11 992\$ 63\$/Sem.  
96 135 km 900935  
0\$ comptant taxes incluses  
CD • A/C

**Dodge Magnum**  
2005  
11 995\$ 55\$/Sem.  
72 689 km 902093  
0\$ comptant taxes incluses  
CD • A/C • Jantes

**Pontiac G5**  
2007  
12 495\$ 48\$/Sem.  
38 030 km 815968  
0\$ comptant taxes incluses  
CD • A/C • Alleron

**Dodge Caliber**  
2007  
12 992\$ 48\$/Sem.  
70 588 km 815686  
0\$ comptant taxes incluses  
CD

**Ford Explorer Eddie Bauer**  
2005  
13 992\$ 65\$/Sem.  
92 882 km 816199  
0\$ comptant taxes incluses  
4x4 • Cuir • Auto • T. ouvrant

**Toyota Camry**  
2005  
13 995\$ 65\$/Sem.  
84 455 km 902853  
0\$ comptant taxes incluses  
Auto • CD • A/C • T. équipée

**Toyota Yaris**  
2007  
13 995\$ 54\$/Sem.  
35 842 km 903075  
0\$ comptant taxes incluses  
Auto • MP3 • A/C

**Honda CRV EX**  
2004  
14 992\$ 89\$/Sem.  
97 875 km 816325  
0\$ comptant taxes incluses  
Auto • A/C • AWD • Toit ouvrant

**Honda Civic DX-G**  
2006  
14 995\$ 76\$/Sem.  
45 413 km 901102  
0\$ comptant taxes incluses  
MP3 • T. équipée • Alleron • A/C

**Dodge Charger**  
2007  
15 995\$ 62\$/Sem.  
52 354 km 902509  
0\$ comptant taxes incluses  
CD • A/C • Jantes

**Jeep TJ**  
2004  
15 995\$ 86\$/Sem.  
43 646 km 902304  
0\$ comptant taxes incluses  
4x4 • CD • A/C • Jantes

**Ford Mustang**  
2007  
17 492\$ 72\$/Sem.  
30 941 km 815686  
0\$ comptant taxes incluses  
Auto • A/C • Cuir • CD/MP3

**Hyundai Santa Fe**  
2007  
17 992\$ 73\$/Sem.  
50 305 km 902267  
0\$ comptant taxes incluses  
Tiptronic • CD • A/C • T. équipée

**Chevrolet Trailblazer**  
2008  
18 992\$ 77\$/Sem.  
40 726 km 902300  
0\$ comptant taxes incluses  
4x4 • Auto • T. équipée • Mags

**Chrysler Pacifica**  
2008  
19 992\$ 77\$/Sem.  
29 413 km 900340  
0\$ comptant taxes incluses  
Auto • A/C • Tout équipée

**Honda Pilot**  
2005  
19 992\$ 87\$/Sem.  
51 495 km 901470  
0\$ comptant taxes incluses  
CD • AWD

**Pontiac Vibe**  
2008  
19 992\$ 77\$/Sem.  
46 362 km 902436  
0\$ comptant taxes incluses  
Auto • Tout équipée

**Nissan Altima**  
2008  
20 992\$ 88\$/Sem.  
27 992 km 902281  
0\$ comptant taxes incluses  
Auto • Tout équipée

**Dodge Durango SLT**  
2008  
22 992\$ 88\$/Sem.  
14 985 km 902863  
0\$ comptant taxes incluses  
4x4 • Auto • Tout équipée

**Jeep Gr Cherokee Laredo**  
2008  
22 992\$ 88\$/Sem.  
18 721 km 902599  
0\$ comptant taxes incluses  
4x4 • Auto

**Ford Edge SEL**  
2008  
25 992\$ 99\$/Sem.  
41 706 km 903200  
0\$ comptant taxes incluses  
AWD • CD/MP3 • T. équipée

**Mazda CX-9**  
2008  
29 990\$ 114\$/Sem.  
21 267 km 815409  
0\$ comptant taxes incluses  
Auto • Tout équipée

**Audi A4 2005 Familiale**  
89 803 km - AWD - S. chauffants - Cuir  
901271 18 995\$

**Mercedes C240 2004**  
76 654 km - Cuir - A/C - 6CD  
902962 19 995\$

**Mercedes ML350 2005**  
96 180 km - 4x4 - Cuir - T. ouvrant  
902956 20 495\$

**BMW 325 2006**  
96 800 km - Cuir - Toit ouvrant  
902972 22 995\$

**Lexus GX470 2004**  
61 658 km - Cuir - S. chauffants - Toit ouvrant  
P81076 30 992\$

**Porsche Cayenne S 2005**  
79 953 km - T. ouvrant - Bose  
902470 34 995\$

**Audi Q7 2007**  
46 392 km - Tiptronic - Toit ouvrant - S. chauffants  
815811 42 992\$

**Porsche 911 Carrera 2003**  
93 289 km - Turbo - Toit ouvrant - Tiptronic - Impéccable  
PS70790 59 992\$

## H.GREGOIRE

**CarProof**<sup>MC</sup>  
RAPPORTS HISTORIQUES DE VÉHICULES

\*\* Sur présentation de cette annonce pour la plupart des véhicules, huile 5W20, 5W30, maximum 5 litres.

### LE MÉGACENTRE AUTO DU CANADA

- ST-EUSTACHE, 625, RUE DUBOIS ..... 1-866-459-4054
- ST-LÉONARD, 6170, MÉTROPOLITAIN EST **NOUVEAU** 1-866-493-2049
- CÔTE-DES NEIGES, 4901, RUE JEAN-TALON OUEST . 1-866-665-2364

- LAVAL, 2470, BOUL. CURÉ-LABELLE ..... 1-866-497-5429
- CARIGNAN, 1840, CHEMIN CHAMBLY ..... 1-866-362-2249
- TROIS-RIVIÈRES, 7300, RUE NOTRE-DAME OUEST .. 1-866-656-7541

**FINANCEMENT SUR PLACE 1<sup>ÈRE</sup>, 2<sup>E</sup> ET 3<sup>E</sup> CHANCE AU CRÉDIT! • WWW.HGREG.COM**

ACHETEZ UNE NOUVELLE MOTOCYCLETTE ROYAL STAR TOUR DELUXE\*\*, ROAD STAR, STRATOLINER OU ROADLINER AVANT LE 30 SEPTEMBRE 2008, ET OBTENEZ

**OPTION A**  
REMISE AUTOMATIQUE ALLANT JUSQU'À **1 600\$**

**OPTION B**  
**3 ANNÉES DE GARANTIE D'USINE\*\*** ET CHOISISSEZ SOIT:

- JUSQU'À 600\$\* EN YAMADOLLARS
- UN TAUX AUSSI BAS QUE 4,9%†

\* Les épargnes varient selon les incitatifs et les modèles choisis.  
\*\* Pour la Royal star tour deluxe, seule la garantie ordinaire est offerte.  
† lorsque financé par le biais du programme de prêt-POWER finance de Yamaha. SAC Certaines conditions s'appliquent. Pour plus de détails, rendez-vous chez votre concessionnaire Yamaha ou visitez notre site web.

Tous les détails sur place

On fait de la place pour les nouveaux modèles:  
VTT • MOTOCYCLETTES • MOTOMARINES • POMPES ET GÉNÉRATRICES • RHINO • BATEAUX SPORT • PONTON

**1-866-915-2898** Vente: Lundi au vendredi: 9h à 21h  
Samedi 9h à 17h dimanche: 10h à 17h  
1840 Chemin Chambly, Carignan Services: Lundi au vendredi: 8h à 17h

### Hivernisation Mécanique

**TOILE D'HIVERNISATION** **SERVICE D'ENTREPOSAGE**

Bateau • Motomarine • Moto • VTT • Moteur

**Dépêchez-vous**

200 places disponibles

**H.GREGOIRE YAMAHA**

**FAITES VITE DERNIÈRE SEMAINE**

**EXCLUSIF À H.GREGOIRE RECREATIF BATEAUX ET MOTOMARINES NE PAYEZ RIEN**

Pour un temps limité **SPECIAL**

À l'achat d'un bateau ou d'une motomarine entreposage et remisage gratuit.

**Pas de paiement, pas d'intérêt avant avril 2009!**

**SEA-DOO** **BRP**

\* Sur approbation du crédit. Détails en magasin.

**can-am** **BRP**

**H.GREGOIRE RECREATIF** 1-866-747-9710  
625, RUE DUBOIS ST-EUSTACHE

© 2007 Bombardier Produits Récréatifs inc. (BRP). Tous droits réservés. © et le logo BRP sont des marques de commerce de Bombardier Produits Récréatifs inc. ou de ses sociétés affiliées.



# LA TOUTE NOUVELLE DODGE GRAND CARAVAN 2008, PLUS QUE JAMAIS UNE AFFAIRE EN OR!

ACHETEZ À

# 19 599\$<sup>◇</sup>



Modèle montré : Dodge Grand Caravan SXT 2008

« Le leader du segment se réinvente encore. » Michel Crépault – *L'Annuel de l'auto 2008*

## DODGE GRAND CARAVAN SE 2008

- Moteur V6 de 3,3 L polycarburant • Transmission automatique
- Climatiseur • Freins antiblocage à disque aux 4 roues
- Système électronique d'antidérapage (ESP<sup>MC</sup>) avec assistance au freinage
- Banquette de troisième rangée Stow 'n Go<sup>MD</sup> 60-40 rabattable dans le plancher avec position hayon
- Coussins gonflables frontaux et rideaux latéraux multipoints de pointe
- Rétroviseurs chauffants et repliables à commande électrique



Cote de sécurité 5 étoiles de la NHTSA aux essais de collision frontale et latérale<sup>‡</sup>

Autres caractéristiques offertes en option



Swivel 'n Go<sup>MD</sup>



Système de divertissement de DVD double



Sièges d'appoint pour enfants

OU PAYEZ

# 134\$<sup>Ω</sup>

AUX DEUX SEMAINES/84 MOIS ET ELLE EST À VOUS.

Autoroute : 8,4 L/100 km (34 mpg)<sup>Δ</sup>  
Ville : 12,6 L/100 km (22 mpg)<sup>Δ</sup>

POUR

# 25\$<sup>◊</sup>

DE PLUS AUX DEUX SEMAINES/84 MOIS, OBTENEZ UN PLAN DE PROTECTION<sup>∇</sup> DE 7 ANS/160 000 km :

- ✓ Garantie prolongée « Plan or Plus »
- ✓ 0 \$ de franchise
- ✓ Assistance routière
- ✓ Assistance voyage



PLUS  
4 pneus d'hiver



**FAITES VITE ! LES OFFRES PRENNENT FIN LE 30 SEPTEMBRE.**



INFORMEZ-VOUS SUR NOS 12 MOIS GRATUITS D'ABONNEMENT À LA RADIO SATELLITE SIRIUS.

VISITEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE CHRYSLER • JEEP<sup>MD</sup> • DODGE OU DODGE.CA/FR AUJOURD'HUI

◊, Ω, Δ Ces offres d'une durée limitée s'appliquent à la livraison au détail pour usage personnel seulement sur les nouveaux modèles 2008 sélectionnés chez les concessionnaires participants. Le concessionnaire peut avoir à échanger un véhicule. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Les offres sont sujettes à changement sans préavis. Les offres se terminent le 30 septembre 2008. Voyez votre concessionnaire participant pour tous les détails et conditions. ∇ Les prix comprennent les allocations du fabricant consenties aux concessionnaires et aux consommateurs, dont la remise alternative de 1 250 \$ de l'offre « Nous payons pour vous », et sont établis pour la Dodge Grand Caravan (24F + GTS). Ω Tarif aux deux semaines pour un terme de 182 paiements à un taux de financement à l'achat de 6,45 % avec un montant initial de 0 \$. Sous réserve de l'approbation de crédit. Pour le modèle Dodge Grand Caravan (24F + GTS), le prix au détail est de 19 599 \$ et l'obligation totale est de 24 388 \$, incluant les frais de crédit de 4 780,00 \$. ◊ Tarif aux deux semaines pour un terme de 182 paiements à un taux de financement à l'achat de 6,45 % avec un montant initial de 0 \$. Pour le plan de protection pour le modèle Dodge Grand Caravan (24F + GTS), le prix au détail est de 3 658 \$ et l'obligation totale est de 4 550 \$, incluant les frais de crédit de 892,00 \$. Δ Sous réserve de l'approbation de crédit. Les frais d'inscription au RDPRM (60 \$), incluant les frais de registre, les droits sur les pneus neufs (15 \$), le transport (1 350 \$), la taxe sur le climatiseur, l'immatriculation, l'assurance, les frais d'administration du concessionnaire et les taxes applicables sont en sus et seront exigés à la livraison. ∇ Le plan de protection de 7 ans/160 000 km est établi selon le contrat de service 410. Les quatre pneus d'hiver Uniroyal Tiger Paw 215/65R16 peuvent être remplacés par un modèle équivalent selon la disponibilité. Voyez votre concessionnaire pour tous les détails. Δ Données basées sur le Guide de consommation du carburant 2008 de Ressources naturelles Canada (RNCAN). Tests effectués selon les méthodes de Transport Canada. Votre consommation d'essence réelle peut varier. ‡ Tests effectués par l'organisme américain National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) lors de tests de collision frontale et latérale. MD SIRIUS est une marque de commerce de SIRIUS Satellite Radio Inc. Jeep est une marque déposée de Chrysler Canada Inc. et utilisée sous licence.

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

