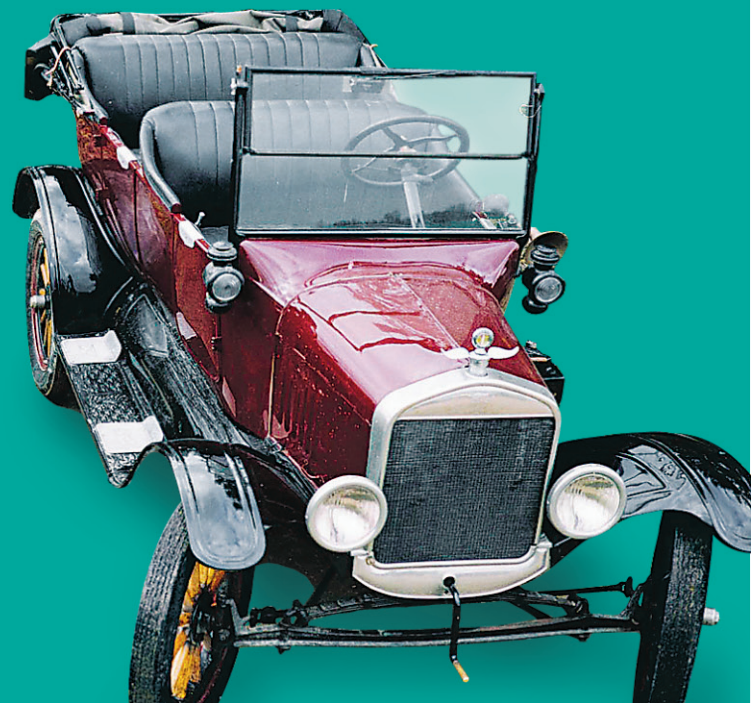


L'AUTO

FORD DU CANADA A 100 ANS
DU MODÈLE T AU MODÈLE U
PAGES 14 ET 15



La Sling Shot, une voiture qui pourrait lancer la nouvelle marque de DaimlerChrysler pour les jeunes.

PHOTO TOYOTA



VIRAGE JUVENESCE



Look «tendance», dimensions compactes, intérieur *flashy*, ces automobiles semblent sorties d'un dessin animé des années 80. Elles visent d'ailleurs le même public... désormais en âge d'acheter une voiture.



PHOTO TOYOTA



ÉRIC LEFRANÇOIS
COLLABORATION SPÉCIALE
elefranc@lapresse.ca

Pas de doute, l'industrie de l'automobile a les yeux de Chimène pour les jeunes. Et pas seulement ceux en âge de conduire. Les constructeurs ratissent encore plus large : ils veulent faire rêver les 8-25 ans ! Qu'importe si la moitié d'entre eux ne peut encore s'installer derrière le volant, encore moins s'offrir une voiture neuve. Les analystes sont formels : dans 20 ans, près de la moitié des voitures vendues sur le continent nord-américain seront achetées par des consommateurs nés entre 1977 et 1994 ! La génération Y — c'est comme ça qu'on la désigne — immatriculera d'ici 2010 un véhicule sur cinq vendus aux États-Unis, selon la firme américaine J.D. Powers. C'est énorme et si l'on prête foi aux propos d'autres analystes : cette génération aura un impact supérieur ou du moins équivalent à celle des baby-boomers. C'est tout dire.

Reste à identifier les désirs de cette cible nouvelle pour les grands constructeurs. La génération McDonald's, rap, chaussures de sport et PlayStation, aux modes changeantes et aux envies incertaines, demeure un épais mystère pour les responsables de la mise en marché automobile, plus habitués à séduire une clientèle d'âge mûr. Alors ils lancent de nouveaux concepts, comme autant de signaux envoyés à cette insaisissable jeunesse.

Les constructeurs américains tâtonnent, les Européens aussi. Par contre les Japonais, eux, vont de l'avant. Honda nous a présenté l'année dernière l'Element — un cube apprêté à la sauce Sud-Ouest — et Toyota, de son côté, est allé encore plus loin en créant une nouvelle marque réservée aux jeunes Américains : Scion (descendant en anglais). Une idée qui pourrait très bien faire des petits. Honda, dit-on, songe également fonder une marque spécifique. DaimlerChrysler aussi, si l'on prête foi à son président et chef de la direction, Dieter Zetsche. Une décision sera prise d'ici la fin de la présente année.

Qui a dit que seuls les baby-boomers comptaient ?

> Notre dossier à lire en page 19

Si ça existait, on l'aurait... mais ça existe ! Voici la Scion Xb Widebody, vendue par Toyota aux États-Unis. Malheureusement pour ceux qu'une voiture du genre intéresse, le constructeur japonais n'a pas l'intention, pour le moment du moins, de commercialiser au Canada ce bolide destiné aux nouveaux conducteurs.

Roulez avec assurance



Wawanesa
assure vos biens...bien!

Le jour de mes 65 ans

Une marque dédiée aux jeunes, je n'ai rien contre à la condition que l'industrie de l'automobile songe aussi à créer une marque spécifique pour moi, le jour où je serai vieux. Il lui reste 25 ans, quatre mois et 25 jours pour l'inventer.



ERIC LEFRANÇOIS
CHRONIQUE
 COLLABORATION SPÉCIALE
 elefranc@lapresse.ca

C'est bien connu, l'industrie de l'automobile cherche continuellement le bon filon, le segment qui fera sourire les actionnaires, battre le cœur des consommateurs.

Cette semaine, notre dossier aborde l'un de ces filons en devenir, celui de la génération Y qui regroupe tous les jeunes nés entre 1977 et 1994. Une génération à laquelle je n'appartiens pas. Je suis trop vieux pour m'immiscer dans la génération X. En fait c'est dans la catégorie des baby-boomers que les lologues de la mise en marché m'ont classé.

Pourtant, je ne partage pas leurs goûts. La vague passiste ne m'émeut guère (Thunderbird, New Beetle, SSR, etc.) et mon portefeuille n'est pas assez garni pour considérer l'achat d'une seconde automobile, pour retrouver une jeunesse que je n'ai toujours pas perdue malgré quelques cheveux blancs...

Je n'ai rien contre les produits que l'industrie automobile concocte pour la jeune génération à condition qu'elle n'oublie pas le jour où j'encaisserai mon premier chèque de pension, s'il reste encore des fonds, s'entend.

Ce jour-là, qu'est-ce que l'industrie compte bien m'offrir? À les entendre, rien, trop préoccupée qu'elle est à abaisser l'âge moyen de ses clients, à les fidéliser. Même si mon pouvoir d'achat sera supérieur, reste que le jour où j'aurai atteint cet âge, mon concessionnaire se demandera chaque fois si ma prochaine automobile ne sera pas ma dernière. Il en serait convaincu, juste à voir les mégots de cigarettes dans mon cendrier.

What's in it for me? Si l'on prête foi au Faith Popcorn de l'industrie auto-

mobile, la voiture de mes vieux jours aura une surface vitrée plus imposante et des portières plus grandes (sans doute pour m'éviter d'avoir à retirer mon chapeau) et dont l'angle d'ouverture sera accru pour me faire oublier que je n'ai plus l'agilité de mes 20 ans.

Sans doute vais-je encore souhaiter avoir une position de conduite surélevée pour me sécuriser, me donner quelques millièmes de secondes supplémentaires pour compenser mes réflexes qui somnolent. Cependant, je le souhaite, l'industrie de l'automobile aura trouvé une autre solution que les marchepieds pour m'aider à grimper à bord de mon véhicule. Je pourrais chuter.

En lieu et place, je souhaite que la portière s'ouvre d'elle-même et que le baquet vienne me cueillir à l'extérieur! Ce serait génial, non? Et tant qu'à y être, pourquoi ne pas prévoir un dispositif similaire, une sorte de plateforme hydraulique, pour ne pas avoir à me pencher pour sortir du coffre mon sac de golf (qui sait, à 65 ans, peut-être vais-je m'y mettre?).

À l'intérieur, les principales commandes seront surdimensionnées et clairement identifiées pour m'éviter de porter mes verres à double foyer. Le bloc d'instrumentation sera réduit à sa plus simple expression pour ne pas distraire ma conduite. Les rétroviseurs seront montés sur les ailes avant pour que je ne risque pas un torticolis.

Aussi, cela m'incitera à ne jamais quitter la route des yeux. La radio syntonisera d'elle-même les chaînes où je pourrai écouter les Séguin, Piché et autres artistes de mes jeunes années.

Pour faciliter ma circulation sanguine, mon siège (celui de ma « vieille » aussi) comportera une fonction « massage » pour arriver frais et dispos chaque fois que je rendrai visite à mes petits-enfants...

À trop vouloir chercher le filon qui fera tinter encore et encore son tiroir-caisse, l'industrie de l'automobile s'est souvent égarée. Pour preuve, il y a 50 ans, Dodge créa La Femme, une automobile peinte en rose pour séduire Madame... Non, mais!



PHOTO FOURNIE PAR DODGE

Il y a 50 ans, Dodge créa La Femme. Une berline peinte en rose avec des accessoires qui feraient aujourd'hui rager (avec raison) la féministe la moins engagée. Deux ans après sa commercialisation, elle fut retirée du catalogue.



PHOTO FOURNIE PAR HONDA

...Cinquante ans plus tard, les constructeurs s'intéressent aux jeunes (et à leurs dollars). Toutes les excentricités sont permises, y compris celle de loger un immense téléviseur dans la malle arrière. Les jeunes auraient-ils la nostalgie des cinés-parc?



BIEN ÉQUIPÉE À PARTIR DE
378 \$*
 /MOIS, PENDANT 48 MOIS

LA TOUTE NOUVELLE
2005
 VOLVO S40

LES TOUTES NOUVELLES VOLVO S40 ET V50 SONT ARRIVÉES
ALLEZ, AMUSEZ-VOUS.

AVEC LEUR DESIGN AVANT-GARDISTE À L'INTÉRIEUR COMME À L'EXTÉRIEUR, UN MOTEUR TURBO DE 218 CH ET LA TRACTION INTÉGRALE OFFERTS EN OPTION, ET LEUR TOUTE NOUVELLE ATTITUDE, LA S40 ET LA V50 2005 SE DISTINGUENT DE TOUTS NOS PRÉCÉDENTS MODÈLES. SIMPLEMENT PARCE QUE NOUS LES AVONS CONÇUES POUR UNE TOUTE NOUVELLE GÉNÉRATION DE CONDUCTEURS DE VOLVO, EN LES ÉQUIPANT MÊME D'UN SYSTÈME AUDIO ULTRA-SOPHISTIQUE DOLBY PRO LOGIC^{MP} II[®] DE 445 WATTS AVEC 13 HAUT-PARLEURS. MAIS NE VOUS LAISSEZ PAS TROMPER PAR LEUR NOUVELLE ALLURE : CE SONT QUAND MÊME D'AUTENTIQUES VOLVO. **LES TOUTES NOUVELLES VOLVO S40 ET V50 2005 SONT LANCÉES. VISITEZ LE SITE WWW.LANOUELLEVOLVOS40.COM.**

VOLVO
 pour la vie

BIEN ÉQUIPÉE À PARTIR DE
378 \$*
 /MOIS, PENDANT 48 MOIS

LA TOUTE NOUVELLE
2005
 VOLVO V50



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

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

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

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

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

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

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

* Le PDSF d'une S40 2.4i/V50 2.4i 2005 commence à 29 995 \$/31 495 \$. Promotion d'une durée limitée offerte aux clients admissibles seulement par les concessionnaires Volvo participants et les Services financiers d'Automobiles Volvo du Canada, sur approbation du crédit. Exemple de crédit-bail pour une S40 2.4i/V50 2.4i 2005 (incluant les frais de transport et de livraison de 1 275 \$) : 377,81 \$/377,94 \$ par mois, bail de 48 mois, acompte de 2 500 \$/3 400 \$. Total des mensualités : 18 134,88 \$/18 141,12 \$. Valeur de rachat en fin de bail : 14 817,60 \$/15 537,60 \$. Les mensualités peuvent varier selon les équipements optionnels choisis. Première mensualité et dépôt de garantie remboursable de 450 \$/450 \$ dus à la signature du bail. Allocation de 20 000 km par an (0,08 \$ par km supplémentaire). Taux d'intérêt annuel : 4,8 %/4,8 %. Taxes, immatriculation, assurance, inscription au RDPRM et frais d'administration en sus. Le concessionnaire peut vendre/louer à un prix inférieur. L'offre prend fin le 31 août 2004. Certaines conditions s'appliquent. *Dolby et Pro Logic sont la propriété de Dolby Laboratories. © 2004 Automobiles Volvo du Canada Ltée. * Volvo pour la vie » est une marque déposée utilisée sous licence par Automobiles Volvo du Canada Ltée. Pensez à toujours boucler votre ceinture de sécurité.

L'AUTO

Un crédit d'impôts pour encourager l'achat d'autos hybrides?

LE QUOTIDIEN

ALMA — Le député péquiste de Lac-Saint-Jean demande à Québec d'accorder un crédit d'impôts aux propriétaires de véhicule à faible consommation de carburant.

Porte-parole officiel de l'opposition en matière d'Environnement, Stéphane Tremblay rédige actuellement un document destiné au ministre des Finances, Yves Séguin, lui demandant de prévoir, dans son prochain budget, une mesure qui inciterait les Québécois à opter pour les automo-

biles de type hybride ou qui consomment moins de cinq litres d'essence aux 100 kilomètres.

« Selon les études que j'ai consultées, on peut prévoir que d'ici à une cinquantaine d'années, nous aurons épuisé les réserves de pétrole. C'est donc dire que mes enfants et moi vivrons l'époque où il n'y aura plus de pétrole et c'est pourquoi je considère primordial d'encourager une nouvelle façon de faire. Le véhicule hybride représente, d'après moi, la voiture de l'avenir », insiste-t-il.

Stéphane Tremblay prêche d'ailleurs

par l'exemple. Il possède une Honda Civic hybride, dotée d'un moteur à essence de 1,3 litre assisté par un moteur électrique et deux piles.

Comme le moteur à essence de l'hybride s'arrête complètement lorsqu'elle est immobile, Stéphane Tremblay croit que des villes comme Montréal et Québec bénéficieraient grandement de leur émergence, compte tenu du smog qui les recouvre à l'occasion.

Il se dit maintenant persuadé qu'au même titre que l'Ontario, la Colombie-Britannique et l'Île-du-Prince-

Édouard, le Québec doit emprunter la voie écologique en matière d'automobiles. Selon le député, l'Ontario offre présentement un crédit de 1000 \$ au nouvel acquéreur d'un véhicule à faible consommation d'essence, alors que l'Île-du-Prince-Édouard a voté des crédits de 3000 \$.

Ancien député bloquiste à la Chambre des communes, Stéphane Tremblay s'était fait remarquer à Ottawa, en 1998, en sortant du Parlement avec son siège, pour protester contre l'impuissance politique à réduire l'écart entre riches et pauvres.

Les VUS de Ford plus susceptibles au capotage

REUTERS

WASHINGTON — Les véhicules utilitaires sport (VUS) de Ford, dont certaines livrées des populaires modèles Explorer et Mountaineer, sont parmi les véhicules qui courent le plus grand risque de capotage, selon l'Administration américaine de la sécurité routière (NHTSA) qui a rendu publics cette semaine les résultats de ses tests routiers.

L'Explorer Sport Trac à deux roues motrices a obtenu les pires résultats en ce qui a trait à la propension au capotage de tous les véhicules 2004 testés par l'agence gouvernementale américaine, voitures, VUS et camions compris. En fait, six versions du Ford Explorer et du Mercury Mountaineer occupent les six derniers rangs dans le classement des VUS établi par la NHTSA. Les VUS sont d'ailleurs les véhicules qui ont le plus tendance à capoter.

Les experts en sécurité routière soutiennent depuis longtemps que, lors d'un accident où un seul véhicule est impliqué, les VUS capotent beaucoup plus souvent que les autres types de véhicules. Les constructeurs américains estimaient par contre que la cote de sécurité à cinq étoiles du gouvernement américain était trop vague et incomplète pour bien mesurer le risque de capotage associé aux VUS.

Pour la première fois cette année, donc, la NHTSA a calculé mathématiquement le risque de capotage à partir d'essais routiers au cours desquels les véhicules étaient appelés à négocier des virages très serrés. Ce risque est exprimé en pourcentage.

La plupart des voitures ont mieux fait que les VUS. Ainsi, le véhicule qui a obtenu la meilleure cote est la version quatre porte de la Mazda RX-8, avec un risque de capotage d'à peine 8 %, contrairement à 35 % pour l'Explorer Sport Trac à deux roues motrices, selon les calculs la NHTSA.

En réponse à la diffusion de ces résultats, Ford a maintenu, lundi dernier, que ses propres tests montrent que l'Explorer est aussi sécuritaire, sinon plus que les véhicules de la concurrence. « Nous étudions les résultats de la NHTSA et essayons de comprendre pourquoi l'agence les a obtenus. Nous croyons que l'évaluation de la NHTSA a une certaine valeur, mais nous ne croyons pas qu'il s'agit d'un bon indicateur de risque pour les véhicules qui roulent sur les vraies routes », a déclaré le porte-parole de Ford, Kristen Kinley.

Les capotages surviennent assez rarement lors d'un accident de la route, mais environ le quart des 43 000 décès sur les routes américaines l'an dernier leur sont attribuables. Par ailleurs, un VUS était impliqué dans près de 40 % des accidents mortels en 2003 aux États-Unis. Pendant la même période, 2700 personnes ont perdu la vie dans un VUS après qu'il eut capoté, en hausse de 10 %, évalue la NHTSA.

EN ROULANT

Recours collectif contre Honda

Une requête en recours collectif visant Honda Canada a été déposée par un cabinet d'avocats au nom de personnes du Québec qui ont déjà possédé, loué, ou qui possèdent toujours un modèle Civic des années 1998 et 1999 de couleur bleue/mauve. Le requérant, Mario Del Guidice, prétend qu'un défaut de fabrication fait en sorte que la peinture de ces véhicules s'écaille prématurément. D'après les avocats qui le représentent, les propriétaires de ces voitures ont dû les faire repeindre ou en ont vu le prix de revente diminuer en raison du défaut. Honda Canada attribuerait le problème à l'usure normale. Presse Canadienne



La Golf CL

À partir de **159 \$** par mois*

Location 48 mois

À ce prix-là, préparez-vous à sprinter.

À vos marques, prêts... Mieux vaut connaître un bon départ si vous voulez mettre la main sur une Golf, car elles pourraient s'envoler à une vitesse record. En plus de ses performances enviables, la Golf vous offre quatre coussins gonflables¹ • des freins à disque aux quatre roues avec ABS • un système audio à huit haut-parleurs • système antidémarrage • une garantie limitée pare-chocs à pare-chocs de quatre ans ou 80 000 kilomètres¹ et une garantie limitée de cinq ans ou 100 000 kilomètres¹ sur le groupe motopropulseur. Bonne course.

<p>La Golf GL À partir de 189 \$ par mois* Location 48 mois</p>	<p>La Golf GLS À partir de 229 \$ par mois* Location 48 mois</p>
--	---

Êtes-vous fait pour Volkswagen?



1 888 ROULE VW | vw.ca

3242536

Remise de 750 \$ pour nouveaux diplômés collégiaux et universitaires. Certaines conditions s'appliquent.

*Les offres s'appliquent respectivement aux Golf CL, GL et GLS 2004, de base, 5 vitesses, neuves, en stock. Photo à titre indicatif seulement. Frais de transport inclus. Frais de préparation de 250 \$ en sus. Pour la Golf CL : acompte de 2 706 \$ et dépôt de sécurité remboursable de 210 \$. Pour la Golf GL : acompte de 2 833 \$ et dépôt de sécurité remboursable de 240 \$. Pour la Golf GLS : acompte de 2 670 \$ et dépôt de sécurité remboursable de 280 \$. Dans tous les cas, taxes, immatriculation, assurances, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (jusqu'à 46 \$), frais administratifs du concessionnaire (le cas échéant) et frais de 12 ¢ par kilomètre après 80 000 km en sus. Sujet à l'approbation de crédit de Volkswagen Finance, une division de Crédit VW Canada Inc. Offres en vigueur à partir du 5 juillet 2004. Ces offres sont d'une durée limitée et peuvent être retirées en tout temps sans préavis. 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 donc être requis. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Ne s'appliquent qu'aux locations faites à des particuliers. ¹Les coussins gonflables agissent uniquement comme système de retenue supplémentaire et ne se déploieront pas lors de tous les accidents. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Les enfants doivent toujours prendre place à l'arrière et être maintenus par un système de retenue adapté à leur taille et à leur âge. ²Selon la première éventualité. Tous les détails sur vw.ca et chez votre concessionnaire.

Il suffit d'une minute pour devenir client à vie.

• Fiabilité • Équité
• Rapidité

514-342-2211

www.wawanesa.com



Wawanesa
assure vos biens... bien!

© 2004 La Compagnie mutuelle d'assurance Wawanesa. Fondée au Canada en 1896.

L'AUTO

Nouvelles sous-compactes Ford et Honda en 2006

LA PRESSE AFFAIRES
L'ESSENTIEL.



Tous les jours dans **LA PRESSE**

ALAIN MC KENNA
COLLABORATION SPÉCIALE

Les sociétés automobiles Ford et Honda ont laissé entendre ces derniers jours qu'elles voulaient lancer deux nouvelles sous-compactes dès 2006 au Canada. Face à la popularité grandissante pour ce type de voiture, les deux rivaux n'ont pas donné de détails sur le modèle qu'ils souhaitent construire, mais, dans les deux cas, on affirme qu'il s'agit de produits inspirés de modèles déjà vendus ailleurs.

Du côté de Honda, la déclaration officielle émise par la direction va comme suit : « Nous allons introduire un nouveau modèle d'entrée de gamme plus petit que la Civic dès 2006 afin d'attirer une clientèle de jeunes acheteurs. »

À l'occasion d'une conférence à Tokyo à la mi-juillet, le vice-président de Honda Canada, Jim Miller, a précisé à la presse que la sous-compacte Fit (aussi nommée Jazz en Europe) pourrait être le modèle commercialisé au Canada, mais que la décision finale n'avait pas encore été prise.

Ford Fiesta ou Fusion ?

Pour sa part, Ford refuse de divulguer quoi que ce soit au sujet de sa future sous-compacte canadienne. Le président de Ford du Canada, Alain Batty, a néanmoins dit à *La Presse* que le modèle qui sera lancé au pays en 2006 sera « basé sur un véhicule Ford existant déjà ».

Ford offre déjà la Fiesta et la Fusion en Europe. La première est la plus abordable, avec un prix d'environ 11 000 euros (17 750 \$), soit près de 2000 euros de moins que la seconde.

Pour ajouter à la confusion, Ford du Canada vient tout juste d'annoncer que sa nouvelle berline intermédiaire, jusqu'ici appelée Futura, sera finalement nommée Fusion. Elle aussi sera mise en vente en 2006.

Le marché des voitures d'entrée de gamme représente 40 % des ventes d'automobiles neuves au Canada.

PRÉCISION

Dans le classement des 19 voitures offertes à moins de 20 000 \$ publié en page 7 du cahier L'Auto de la semaine dernière, nous avons oublié de publier les notes attribuées à la Toyota Echo.

La sous-compacte, que notre collaborateur Benoît Charette qualifiait de grande gagnante, aux côtés de la Mazda 3, a obtenu les notes suivantes : 12,5/20 pour la performance, 15/25 pour la conception et 4/5 en ce qui a trait à la valeur de revente ; pour un grand total de 31,5/50.

À titre comparatif, la meilleure note (36/50) avait été attribuée à la Mazda 3, et la pire (23,5/50), à la Chevrolet Aveo.

D'ailleurs, certains lecteurs nous ont écrit pour nous dire qu'ils n'avaient compté que 18 voitures dans notre classement. Or, la Chevrolet Aveo et la Suzuki Swift+ étant identiques, nous avions décidé de les traiter ensemble. Voilà pourquoi nous n'avons publié que 18 photos.

Merci pour vos commentaires.



LA FOCUS ZX5 SES 2005

- Moteur Duratec 20 de 2 L à DACT développant 136 chevaux
- Jantes de 16 po à 5 rayons, en alliage
- Commandes audio auxiliaires sur colonne de direction
- Radio AM/FM stéréo avec lecteur laser
- Climatisation à commande manuelle

+ L'ensemble édition hiver plus, unique sur le marché

- Antipatinage à toutes les vitesses
- Freins antiblocage aux 4 roues
- Rétroviseurs chauffants à réglage électrique
- Sièges avant chauffants



LA FOCUS ZXW SE 2005

- Moteur Duratec 20 de 2 L à DACT développant 136 chevaux
- Radio AM/FM stéréo avec lecteur laser
- Climatisation à commande manuelle
- Entrée sans clé à télécommande
- Essuie-glace/lave-glace arrière
- Glaces en verre solaire teinté
- Verrouillage des portes à commande électrique
- Siège conducteur réglable en hauteur

La nouvelle Focus 2005
L'une des 10 meilleures voitures selon *Car and Driver* de 2000 à 2004



PARFAITE MAÎTRISE DES VIRAGES
IMMENSE PLAISIR DE CONDUIRE

249 \$*
/mois
pour une location de 48 mois

Mise de fonds
ZX5 SES : 2 395 \$
ZXW SE : 1 995 \$



Bien pensé

32-14-938A



Photos à titre indicatif seulement. *Dépôt de sécurité (Focus ZX5 et ZXW : 300 \$), mise de fonds (ZX5 SES : 2 395 \$, ZXW SE : 1 995 \$) et première mensualité exigés à la livraison. Des frais de 0,08 \$ du kilomètre après 80 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent. Ces offres s'appliquent à des particuliers sur approbation de crédit de Crédit Ford. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers en sus. Les mensualités annoncées incluent une remise taxable du constructeur de 1 000 \$. Les taxes sont calculées sur le plein prix de location avant la déduction de la remise. Frais de transport inclus. Ces offres ne peuvent être jumelées à aucune autre offre en vigueur, à l'exception de la remise aux diplômés pour laquelle certaines conditions s'appliquent. Ces offres d'une durée limitée s'appliquent uniquement aux véhicules neufs en stock et peuvent être annulés en tout temps sans préavis. Votre conseiller Ford peut louer ou vendre moins cher. Voyez votre conseiller Ford pour obtenir tous les détails.

L'ÉVÉNEMENT 2 MOIS GRATUITS BMW

Ne les laissez pas vous passer sous le nez. Elles partent vite!



Modèles encore offerts.

- Série 3
- Série 7
- X5
- Z4

Événement été BMW
www.bmwmontreal.ca



Le plaisir de conduire.™

Montréal
BMW Canbec
4090, rue Jean-Talon Ouest
(514) 731-7871
www.bmwcanbec.com

Banlieue Ouest
Automobiles Jalbert
16710, autoroute Transcanadienne
Kirkland
(514) 695-6662
(514) 343-3413
www.jalbert-auto.qc.ca

BMW Laval
2450, boul. Chomedey
(450) 682-1212
(514) 990-2269
www.bmwlaival.com

Rive-Sud
Park Avenue BMW
Nouvelle adresse
8400, boul. Taschereau Ouest
Brossard (450) 445-4555
Montréal (514) 875-4415
www.parkavenuebmw.com

Pour un temps limité, nous payons les deux premiers mois de location*.

*Un montant équivalent aux deux premières mensualités jusqu'à un maximum de 2 500 \$ taxes incluses sera remis lors de la livraison. Cette offre est applicable sur des locations de 36 mois pour les modèles 2004 excluant la Série 5 et les modèles X3, M3 et M5. Les taux de location sont ceux offerts par Services Financiers BMW sur approbation de crédit uniquement. Le montant exigé à la signature du contrat inclut le dépôt requis, les frais de transport et de préparation, un dépôt de sécurité, l'enregistrement d'une hypothèque mobilière ainsi que la première mensualité. Les frais d'administration du concessionnaire sont facturés selon le concessionnaire et s'ajoutent aux sommes dues à la signature du contrat. Le coût de l'enregistrement du véhicule, les frais d'immatriculation, les options, l'assurance, les taxes applicables sur le dépôt et sur les mensualités sont en sus. La mensualité varie selon le montant emprunté et le dépôt/la valeur de la reprise. Le kilométrage annuel alloué varie selon le modèle du véhicule. Des frais peuvent être exigés pour usure excessive. Offre sujette à disponibilité.

VENTE DE GARAGE... ON RÉNOVE! FAUT FAIRE DE LA PLACE!!

STE-THÉRÈSE BLAINVILLE TOYOTA



VOUS PROPOSE EN AOÛT sa solution ECHO « logique »...

ECHO HATCHBACK 2004



Comptant de 359 \$
Location 60 mois 24 000 km/an
Transport et préparation inclus

1^{er} versement gratuit en location
0 dépôt de sécurité

L'ESSENCE VOUS CÔÛTE CHER!

LA CHAMPIONNE DE L'ÉCONOMIE 5,2 L/100 KM SUR LA ROUTE

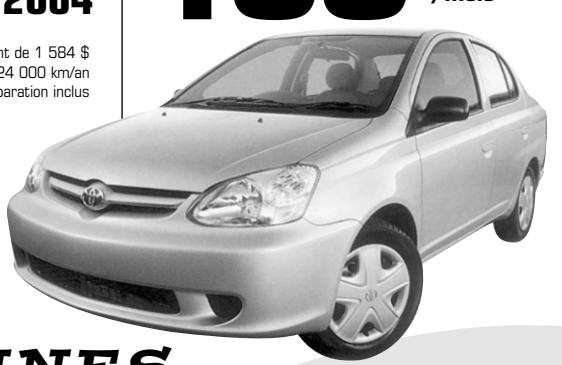
Au choix

169 \$*

/mois

ECHO SEDAN 2004

Comptant de 1 584 \$
Location 60 mois, 24 000 km/an
Transport et préparation inclus



RABAIS DIPLOMÉS DE 500.00 \$

PROGRAMME TOYOTA POUR DIPLOMÉS

LES CHAMPIONNES DE L'ÉCONOMIE D'ESSENCE

Cotes de consommation		
	l/100 km	mi/gal.
Ville/route		
Manuelle	6,7/5,2	42/54
Automatique	7,1/5,5	40/51

CAMRY 2004



279 \$*

/48 mois

Livraison immédiate

* Bail 48 mois, 24 000 km par an, 10 ¢ du km excédentaire. Acompte de 4 266 \$.
Sujet à l'approbation du crédit de Toyota Crédit Canada inc. Taxes en sus. Photo peut différer.

ÉQUIVALENT DE 2 VERSEMENTS À L'ACHAT

2 PREMIERS VERSEMENTS GRATUITS! 0^e DÉPÔT DE SÉCURITÉ
transport et préparation inclus

SIENNA 2004



349 \$*

/48 mois

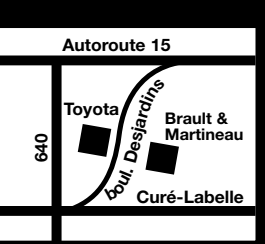
Livraison immédiate

* Bail 48 mois, 24 000 km par an, 15 ¢ du km excédentaire. Acompte de 2 981 \$.
Sujet à l'approbation du crédit Toyota inc. Taxes en sus. Photo peut différer.

- TOUS LES VÉHICULES COMPRENNENT :**
- L'assistance routière
 - Un plein réservoir d'essence
 - Des tapis protecteurs

C'est **STE-THÉRÈSE BLAINVILLE TOYOTA**

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



L'AUTO



Même en situation de dérapage, regarder là où on veut aller (et non là où va le véhicule) est essentiel. PHOTO ALAIN MC KENNA, COLLABORATION SPÉCIALE

CONDUITE AUTOMOBILE À bas les idées reçues!

ALAIN MC KENNA COLLABORATION SPÉCIALE

La conduite automobile est une activité qu'on prend trop souvent à la légère. Pourtant, le comportement du conducteur est souvent en cause dans les accidents de la route. Les cours de conduite avancée qu'offrent plusieurs compagnies d'automobiles sont là pour corriger les mauvaises habitudes et les croyances farfelues qui mènent certains automobilistes à agir de façon imprudente au volant.

Le meilleur exemple? Pomper les freins. « Je n'en reviens pas encore quand j'entends des jeunes dire que leur prof de conduite recommande de pomper les freins en cas d'urgence », s'exclame Pierre Savoy, instructeur en chef pour le programme de conduite avancée de BMW.

Offert en trois niveaux, le programme du constructeur allemand met à mal bien des idées reçues sur le comportement d'un véhicule et sur ses technologies.

Voici donc quelques conseils de base pour adopter une façon de conduire plus sécuritaire.

Le volant

Les plus vieux se souviennent du temps où les volants avaient un diamètre égal à la distance entre les deux extrémités latérales d'un journal ouvert. Avec l'évolution du design, le volant est maintenant plus compact, mais conduire avec le poignet déposé négligemment sur le volant n'est pas plus prudent aujourd'hui qu'auparavant. Les rayons supérieurs du volant de nos jours sont généralement conçus comme repère pour les pouces. Si l'on place les pouces au-dessus des rayons, on obtient une position de conduite idéale pour les mains. Pour tourner le volant, il suffit de tirer vers le bas d'une main, un geste plus précis que de pousser vers le haut avec l'autre main.

Les rétroviseurs

Les trois rétroviseurs qui équipent tout véhicule sont conçus de façon à se compléter. Pourquoi, alors, les diriger tous trois vers le même point? En ajustant le rétroviseur central pour y voir la route derrière nous et les rétroviseurs latéraux pour y voir les voies adjacentes, on aug-

mente la visibilité arrière et on réduit généralement l'angle mort. D'un seul coup d'oeil dans le rétroviseur latéral, on peut voir si l'autre voie est libre et la vision périphérique se charge du même coup de l'angle mort.

Les freins

La technologie en matière de freinage a beaucoup évolué depuis 20 ans. Contrairement à l'accélérateur ou au volant, la pédale de frein ne doit plus être utilisée de la même façon qu'à l'époque. Que votre véhicule soit équipé d'un système antiblocage ou non, sachez qu'il n'y a pas pire freinage que le pompage de la pédale de frein, si ce n'est de carrément l'écraser et de perdre toute adhérence aux quatre roues. Pour faire fonctionner les freins sans ABS, il faudrait que le pied agisse un peu de la même façon que le système antiblocage, soit en freinant le plus possible tout en modulant la pression afin d'éviter que les roues bloquent.

Les yeux

La conduite automobile est une activité hautement visuelle. L'élément le plus important d'un cours de conduite avancée consiste à convaincre les automobilistes de l'importance de bien regarder là où on désire diriger sa voiture. « Pourquoi, s'il y a un poteau de téléphone aux 60 mètres, y'a-t-il autant de voitures qui les frappent? demande Pierre Savoy avec humour. C'est parce que le conducteur a les yeux rivés sur le poteau! » En cas d'urgence, « regardez la solution, pas le problème », résume l'instructeur en chef de BMW.

Le repose-pied

Accessoire conçu pour le confort, le repose-pied? Nenni! répondront les pilotes professionnels. Servant de point d'appui au même titre que le dossier, le repose-pied permet de mieux moduler la pression exercée par l'autre pied. Dans une position de conduite optimale, le conducteur appuie ses épaules sur le dossier pour utiliser le volant sans trop étirer les bras, et pose le pied gauche sur le repose-pied avec assez de flexion au genou.

C'est simple, non? Alors pourquoi y a-t-il encore autant d'accidents bêtes sur nos routes?

ACURA EL 2004

3,8% à la location* et à l'achat*

LE SOLDE ESTIVAL ACURA.

Beau taux pour en profiter!

Location à partir de **248 \$*** par mois / 48 mois

Comptant	Paiement
2 698 \$	248 \$*
1 298 \$	278 \$*
0 \$	308 \$*

Incluant:

- moteur VTEC™
- climatisation automatique
- chaîne stéréo AM/FM/CD à 6 haut-parleurs
- roues en alliage
- système de freins antiblocage (ABS) avec répartition électronique du freinage (EBD)
- et tellement plus...

Transport et préparation inclus
Aucun dépôt de sécurité • Allocation de 96 000 km

ACURA
www.acura.ca

ACURA DE LAVAL	ACURA PLUS	GALERIES ACURA	ACURA GABRIEL	LUCIANI ACURA	ACURA BROSSARD
2500, boul. Chomedey Laval (450) 682-4050 www.acuralaval.com	255, boul. de la Seigneurie Blainville (450) 435-4455 www.acuraplus.com	7100, boul. Métropolitain E. Anjou (514) 354-8811 www.galeriesacura.com	4648, boul. Saint-Jean Dollard-des-Ormeaux (514) 696-7777 www.gabriel.ca/acura	4040, rue Jean-Talon O. Montréal (514) 340-1344 www.lucianiacura.com	9100, boul. Taschereau O. Brossard (450) 659-1616 www.acurabrossard.com

*Offres de location-bail d'une durée limitée, par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. S.A.C. seulement. Tarifs mensuels de location-bail d'une durée de 48 mois établis pour l'Acura EL (modèle ES3564E) 2004 neuve. Un acompte de 2 698 \$ vous donne un versement mensuel de 248 \$ et un total des paiements de 14 602 \$. Un acompte de 1 298 \$ vous donne un versement mensuel de 278 \$ et un total des paiements de 14 642 \$. L'option 0 \$ comptant vous donne un versement mensuel de 308 \$ et un total des paiements de 14 784 \$. Taxe de location annuel de 3,8 %. Un premier versement est requis et un acompte pourrait être exigé. Allocation de 24 000 km par année (frais de 0,12 \$ par kilomètre supplémentaire). Transport et préparation inclus, frais d'inscription au registre des droits personnels et réels mobiliers, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. À la fin du bail, vous pouvez retourner le véhicule au concessionnaire ou l'acheter pour une valeur résiduelle prédéterminée. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. Offre de financement à l'achat d'une durée limitée, par l'entremise de Honda Canada Finance Inc. Financement à l'achat de 3,8 % pour l'Acura EL (modèle ES3564E) 2004 neuve. S.A.C., périodes de 24 à 60 mois offertes. Par exemple, 20 000 \$ à 3,8 %. Paiements mensuels de 449,79 \$, pendant 48 mois. Coût d'emprunt de 1 589,92 \$. Total des paiements de 21 589,92 \$. Un acompte pourrait être exigé. Transport et préparation (900 \$), frais d'inscription au registre des droits personnels et réels mobiliers, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. Le prix de vente des concessionnaires peut être inférieur. Garantie Acura limitée de 5 ans/100 000 km. Les deux premiers services d'entretien sont compris. Le modèle offert peut différer de la photographie (EL Premium avec l'ensemble Aero représentée). Voyez votre concessionnaire pour plus de détails. Du 1^{er} au 31 août 2004.

C'EST L'TEMPS MAINTENANT! CHEZ MITSUBISHI



0% PENDANT 48 MOIS[†]

Mitsubishi Lancer ES 2004
À partir de **15 998 \$, PDSM***

AVEC

- Moteur 2 L • Phares à extinction automatique
- Chaîne stéréo 140 W, lecteur de disque • Tuyau d'échappement en inox • Direction à crémaillère assistée

**MEILLEUR CHOIX DE L'INSURANCE INSTITUTE
FOR HIGHWAY SAFETY LORS DE TESTS D'IMPACT^{††}**



0% PENDANT 48 MOIS[†]

Mitsubishi Galant DE 2004
À partir de **23 498 \$, PDSM***

AVEC

- Moteur MIVEC de 2,4 L • Chaîne stéréo de 140 W, lecteur de disque • Coussins gonflables AV évolués
- Téléverrouillage • Climatisation

« ...LA NOUVELLE GALANT ...Y A DE QUOI S'EMBALLER! »
*CanadianAutoPress.com***



0% PENDANT 48 MOIS[†]

Mitsubishi Endeavor LS 2RM 2004
À partir de **33 998 \$, PDSM***

AVEC

- Moteur V6 de 3,8 L • Boîte de vitesses Sportronic^{MC}
- Antipatinage • Freins antiblocage • Roues en alliage de 17 po • Chaîne stéréo 140 W, lecteur de disque

« ...SÛREMENT L'UN DES VUS LES PLUS MANIABLES
QUE J'AIÉ JAMAIS ESSAYÉ. »
Canadian Auto Press[§]

ON FAIT D'LA PLACE !

**ACHETEZ MAINTENANT UNE MITSUBISHI AU MEILLEUR PRIX POSSIBLE.
CAR QUAND Y EN AURA PLUS, Y EN AURA PLUS !**

mitsubishicars.ca

**MITSUBISHI
MOTORS**
réveillez vos sens

1 888 57.MITSU

Renseignez-vous auprès de votre concessionnaire Mitsubishi au sujet du Programme Avantage Éducation.#



Albi Mitsubishi
3601, rue Blériot
Mascouche
450.474.1111

Boucherville Mitsubishi
1541, rue Ampère
Longueuil
450.449.3344

Gabriel Mitsubishi
4550, boul. Saint-Jean
Montréal
514.695.7777

Trois-Rivières Mitsubishi
3095, boul. Saint-Jean
Trois-Rivières
819.377.3301

Boisvert Mitsubishi
416, boul. Labelle
Blainville
450.419.4929

Cité Mitsubishi
8665, boul. Décarie
Montréal
514.735.3700

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

Valleyfield Mitsubishi
373, chemin Larocque
Valleyfield
450.373.6444

*Tous les prix sont les PDSM des modèles de base. †Financement à l'achat de 0% offert par le biais de Primus Automotive Financial Services Canada pour tous les modèles 2004, et pour des termes allant jusqu'à 48 mois. Aucun comptant requis. 48 mensualités de 416,67 \$ pour une somme de 20 000 \$ financée au taux de 0%. Le coût d'emprunt est de 0 \$ et l'obligation totale de 20 000 \$. Les mensualités varieront en fonction du montant financé et des termes de l'emprunt. Tous les clients ne se qualifient pas. Cette offre ne peut être jumelée à aucune autre offre spéciale. Des rabais ou d'autres offres incitatives sont possibles lorsque les clients optent pour une offre d'achat en argent comptant. En choisissant l'offre de financement à l'achat proposée, il est possible que les clients renonceraient à d'autres rabais et offres incitatives, ce qui pourrait avoir pour effet un taux d'intérêt plus élevé. **Les concessionnaires peuvent vendre moins cher. Les offres sont faites sous réserve d'approbation de crédit. Quel que soit le programme, le client devra signer un contrat et prendre livraison d'un véhicule en stock chez un concessionnaire d'ici le 31 août 2004 au plus tard. Le client assume les frais habituellement exigibles à la signature tels que l'immatriculation, assurances, droits sur les nouveaux pneus, taxes et autres droits, inspection, transport, publication dans le RDPRM (au Québec), carburant, frais de livraison (925 \$ pour Lancer/Galant/Eclipse, 1 025 \$ pour Outlander/Endeavor/Montero) et tous autres frais de préparation ou de livraison supplémentaires. Les conditions faites par les concessionnaires et la disponibilité des véhicules peuvent varier. Les offres peuvent être annulées ou amendées en tout temps. Offres s'appliquant uniquement aux clients au détail au Canada, sauf ceux de la C.-B. Voir un concessionnaire participant pour les détails. † Doit avoir obtenu un diplôme collégial au cours des deux dernières années ou être étudiant inscrit dans une université canadienne reconnue et prévoir recevoir un diplôme dans les prochains 12 mois, ou étudiant inscrit à un programme de maîtrise ou de doctorat au Canada, ou infirmier(ère) ayant au cours des deux dernières années terminé un cours lui permettant de travailler au Canada ou aux États-Unis en tant qu'infirmier(ère) auxiliaire ou breveté(e). Devra fournir une preuve telle une demande de graduation ou une lettre du registraire attestant de son intention d'obtenir son diplôme dans l'année qui suit. Détails chez les concessionnaires participants. †† Indice de l'Insurance Institute for Highway Safety pour l'ensemble des tests de collisions frontales. **Écrit en août 2003 par CanadianAutoPress.com. †Écrit en janvier 2003 pour Canadian Auto Press.

L'AUTO

Je m'appelle Bond, Laurie Bond

ALAIN RAYMOND

RÉTROVISEUR

COLLABORATION SPÉCIALE

Lawrence (Laurie) Bond construit sa première voiturette en 1949. À cette époque, au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale, la Grande-Bretagne adopte des mesures fiscales généreuses pour favoriser la production de moyens de transport bon marché et qui consomment peu afin de mieux gérer la pénurie de nombreuses matières premières, notamment de l'acier et du pétrole.

C'est ce qui explique la prolifération d'engins aussi bizarres que rudimentaires, souvent à trois roues, animés par de minuscules moteurs de moto et dotés d'une carrosserie en fibre de verre. Parmi ces « voitures », les plus connues sont les Morgan, les Reliant et les Bond.

En 1949, donc, Laurie Bond s'associe avec Sharp Commercial, une entreprise spécialisée dans la réparation de camions militaires et leur transformation en véhicules civils. La Bond Minicar Mark A, animée par un moteur Villiers de 122 cc à deux temps, est un biplace plutôt moche, habillé d'une carrosserie en aluminium et d'une direction à câbles agissant sur la seule roue avant non freinée, ses deux roues arrière étant démunies de suspension. Malgré cette fiche technique aujourd'hui risible, la première Bond remporte un succès immédiat, principalement grâce à sa faible consommation (environ 100 milles au gallon).

Au fil des ans, les Bond Minicar se succèdent, passant de la Mark A à la Mark G de 1962, date à laquelle la Grande-Bretagne décide de mettre fin aux avantages fiscaux consentis aux fameux tricycles d'après-guerre.

Rappelons aussi que c'est en 1959 que naît l'Austin Mini qui révolutionne le monde de la petite voiture économique, portant au passage un dur coup aux modestes voiturettes. C'est alors que Bond doit, pour survivre, passer à autre chose et ce, même si ses modèles à trois roues continuent de trouver preneurs, la dernière de la dynastie étant la Bond Bug, produite entre 1970 et 1974.

En mai 1963, Bond Cars Limited lance une « vraie » voiture, à quatre roues cette fois, la Bond Equipe GT. À l'instar de la plupart des petits constructeurs qui s'approvisionnent là où ils le peuvent, Bond s'entend avec Triumph qui lui fournit de nombreux éléments pour élaborer l'Equipe GT.

Le châssis, le pare-brise et les portes proviennent de la Triumph Herald, tandis que le moteur de 1,1 litre est emprunté à la Spitfire et le tableau de bord à la Triumph Vitesse. Quant à la carrosserie, Bond a de nouveau recours à un matériau qu'il maîtrise bien : la fibre de verre.

Un an plus tard, encouragé par le succès de sa GT, Bond dévoile la GT4S. Bénéficiant d'une garde au toit plus généreuse à l'arrière, la nouvelle venue conserve la même mécanique mais compte à présent quatre vraies places.

En 1967, Triumph lance un beau six cylindres de 2 litres développant 95 chevaux. Bond en profite pour faire évoluer l'Equipe qui devient ainsi la 2-Litre GT Mk. 2. Faisant d'une pierre deux coups, Bond dévoile aussi un beau petit roadster équipé de la même mécanique, la Bond 2-Litre Convertible.

Ce sont précisément ces deux voitures que nous avons découvertes à Chatham, lors de l'exposition organisée pour fêter le 25^e anniversaire de RM Classic Cars, célèbre maison de restauration et de vente aux enchères de voitures de collection. Richard et Sheryl Dittman, de Windsor, en Ontario, sont les sympathiques propriétaires d'une Bond Equipe 2-Litre 1968 et d'une Bond Equipe 2-Litre Convertible 1969.

« Les deux seules Bond en état de marche en Amérique du Nord, explique fièrement Richard Dittman. J'ai sauvé le coupé de la déchiqueteuse et je l'ai ramenée chez moi dans un état de décomposition avancée. Nous avons travaillé fort pour la restaurer, mais avant de commencer le travail, il a fallu nous documenter sur ces voitures pratiquement inconnues chez nous. Un seul lot de Bond fut livré au Canada. C'était en juillet 1969, chez Midland Motor Sales, situé à l'époque au 1934, rue Ste-Catherine



PHOTO ALAIN RAYMOND, COLLABORATION SPÉCIALE

Les soeurs Bond, deux rares exemplaires des voitures de cette marque anglaise aujourd'hui disparue.

Ouest à Montréal ! » Magnifiquement restaurées et brillant de tous leurs feux dans leur robe rouge sang, les deux Bond présentent une fiche technique intéressante. Outre le six cylindres de 2 litres (106 chevaux), notons la présence de la boîte manuelle à quatre rapports avec vitesse surmultipliée sur les troisième et quatrième rapports (ce qui équivaut à six rapports), de la suspension entièrement indépendante aux quatre roues, des freins à disque à l'avant et de la direction à crémaillère, des solutions techniques courantes de nos jours mais plutôt « exotiques » à la fin des années 60, quand dominaient les essieux rigides, les freins à tambour et les antiques directions à vis et galet.

Quant à la rareté des Bond au Canada, « elle est sans doute causée par le caractère artisanal du constructeur et de ses capacités de production réduites ainsi que par un prix de détail relativement élevé à l'époque, soit près de 3500 \$, tandis qu'une Triumph GT6 valait 2900 \$, nous informe Richard Dittman. Et c'est peut-être pourquoi l'on compte le roi du Népal parmi les rares acheteurs d'une Bond... ».

DANS LE RÉTROVISEUR

de la Bond Equipe 2-Litre 1968

Empattement / Longueur / Largeur (cm) : 232 / 421 / 156

Poids : 965 kg

Moteur : 6 cyl. en ligne, 2 litres, 106 ch à 5300 tr/min, 116 lb-pi à 3000 tr/min

Transmission : propulsion, boîte manuelle 4 vitesses + 2 surmultipliées

Freins avant / arrière : disques / tambours

Pneus avant et arrière : 1.55 x 13

Vitesse de pointe : 160 km/h

0 à 100 km/h : 11,5 secondes

Production : Coupé (1967-70) – 500 exemplaires
Roadster (1969-1970) – 389 exemplaires

Prix 1969 : 3495\$

Valeur (2004 – en Grande-Bretagne) : environ 8000\$



Pierre Elliott Trudeau

La même année :

> Pierre Elliott Trudeau devient premier ministre, succédant à Lester B. Pearson.

> Au Québec, décès de Daniel Johnson (père). Jean-Jacques Bertrand lui succède. René Lévesque fonde le Parti québécois.

> En France, les étudiants prennent les rues d'assaut, lors des événements de Mai 68.

> Printemps de Prague : les forces russes et du pacte de Varsovie envahissent la Tchécoslovaquie pour écraser les forces libérales.

> Aux États-Unis, assassinats successifs de Martin Luther King Jr. et du sénateur Robert F. Kennedy, tandis que la guerre du Vietnam fait rage (offensive du Tet et massacre de civils à My Lai).



NE LOUPEZ PAS CETTE OFFRE !



CAMRY 2004

279 \$*

/48 mois

26 au choix

Livraison immédiate



2 PREMIERS VERSEMENTS GRATUITS

0 \$ DÉPÔT DE SÉCURITÉ

TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS



SIENNA 2004

349 \$*

/48 mois

33 au choix

Livraison immédiate

* Bail 48 mois, 24 000 km par an, 10 c du km excédentaire. Acompte de 4 266 \$. Sujet à l'approbation du crédit de Toyota. Crédit Canada inc. Taxes en sus. Photo peut différer.

* Bail 48 mois, 24 000 km par an, 15 c du km excédentaire. Acompte de 2 981 \$. Sujet à l'approbation du crédit Toyota inc. Taxes en sus. Photo peut différer.

TOYOTA
President

SERVICE DE VALET P

1920, Ste-Catherine Ouest (coin St-Marc)

514.937.7777

TOYOTA
Gabriel

Les Toyota on connaît ça !

3333, ch. Côte-de-Liesse

514.748.7777

JOHN COOPER WORKS MINI

Du muscle sous le capot

ALAIN MC KENNA

VERSION SPORT

COLLABORATION SPÉCIALE

Il fallait s'y attendre, l'arrivée de la nouvelle Mini a engendré une autre génération de modèles dérivés. Et c'est le fils de John Cooper, un nom associé à la Mini de l'époque, qui a développé l'ensemble mécanique pour stimuler le petit bolide. Un projet que Cooper fils avait lancé dès 2001, avant même que la Mini ne soit de retour sur le marché...

Désormais disponible, l'ensemble performance de John Cooper Works (c'est le nom de la boîte où fiston travaille, vous aurez compris) n'est pas qu'un simple coup de marketing. On y a mis toute la gomme : plus haut taux de compression, gestion électronique du

moteur modifiée, compresseur plus puissant et système d'échappement révisé.

Avouez qu'on est loin du simple bas de caisse avec roues surdimensionnées et barres stabilisatrices plus robustes ! D'ailleurs, aucune modification n'a été apportée à la suspension, au freinage ou à la direction.

De l'extérieur, seules les roues en alliage de 18 pouces distinguent une Mini John Cooper Works (JCW pour les intimes) d'une Cooper S. De l'intérieur, c'est tout autre chose... car non seulement a-t-on droit à des sièges à caractère plus sportif (du genre à signaler à l'avance qu'on va avoir droit à un tour de manège), mais dès l'allumage, on sent la différence.

Pour 2005, à la suite de l'introduction, entre autres, de la Mini décapotable, on a cru bon de hausser la puissance de la Cooper S de 163 à

168 chevaux. La JCW, elle, génère 200 chevaux et un couple amélioré de 177 livre-pied, soit un gain de 10 % qui se ressent très rapidement.

Si vous patientez d'ailleurs jusqu'à l'automne, vous pourrez aussi mettre la main sur un ensemble JCW encore plus puissant. On parle d'à peu près 210 chevaux. Évidemment, le prix sera lui aussi gonflé.

Accélération améliorée

On vous l'a sans doute déjà mentionné, la petite sportive se comporte de façon similaire à un kart, en raison d'un seuil de gravité très bas, mais aussi à cause de la position des roues, situées aux quatre extrémités de la carrosserie. La Cooper S, donc, se manipule facilement. Et en renforçant l'accélération et le freinage, JCW nous permet vraiment de nous amuser.

Grâce au gain en puissance de l'ensemble, les accélérations sont évi-

demment plus rapides et on arrive même à faire déraiper le train avant lors d'un départ arrêté (bien sûr, il d'abord faut désactiver le système d'aide à la traction). Voilà qui est inédit...

Côté pratique, ce muscle ajouté procure des dépassements plus énergiques, tandis que les freins à disque avec antiblocage vous arrêtent rapidement. Ce système antiblocage est d'ailleurs l'un des plus sophistiqués, opérant un resserrement ou un relâchement des pistons jusqu'à 20 fois par seconde. Dans des conditions d'urgence, cela permet de diriger la voiture hors de danger plus aisément.

À l'inverse, la puissance du compresseur permet de reprendre le contrôle rapidement de la voiture.

Côté tenue de route, l'analogie du kart tient toujours, car la suspension de la Cooper S n'offre pas beaucoup plus de confort qu'une paire d'es-

sieux rigides arrimés directement au châssis ! À proscrire dans les ruelles montréalaises, donc.

Groupe optionnel

Contrairement à la concurrence, BMW/Mini n'a pas cru bon de créer un modèle à tirage limité ou une édition séparée avec cet ensemble de pièces de performance, préférant l'offrir en option.

L'ensemble John Cooper Works est donc installé par les techniciens de la concession où vous ferez l'achat d'une Mini. Cela vous permet de choisir les accessoires que vous désirez dans le catalogue de la voiture tout en profitant de la puissance accrue de la JCW.

Chose certaine, à 200 chevaux, la Mini John Cooper Works s'éloigne largement du courant nostalgique, car une Austin Mini des années 60 n'avait qu'une puissance d'environ 74 chevaux !

VOUS ÉVITER D'ALLER VOIR NOS CONCURRENTS, C'EST ÇA AUSSI L'ÉCONOMIE D'ÉNERGIE.



2005 ECHO HATCHBACK CE



2005 ECHO BERLINE

TOYOTA
un coup de cœur sans fin



169\$

PAR MOIS/LOCATION 60 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT DE 1 195\$
OPTION 0\$ COMPTANT
ÉGALEMENT DISPONIBLE

À L'ACHAT
À PARTIR DE
12 995\$*

169\$

PAR MOIS/LOCATION 60 MOIS*
TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS
COMPTANT DE 2 368\$
OPTION 0\$ COMPTANT
ÉGALEMENT DISPONIBLE

À L'ACHAT
À PARTIR DE
14 080\$*

0\$ 1^{re} MENSUALITÉ*
DÉPÔT DE SÉCURITÉ*
LOCATION 60 MOIS



MEILLEUR VÉHICULE ÉCONERGÉTIQUE
DANS LA CATÉGORIE SOUS-COMPACTE

VILLE : 6,7 L/100 km†
ROUTE : 5,2 L/100 km†

ACCÈS TOYOTA Une expérience d'achat tellement plus sympa.

Votre nouvelle Toyota part toujours avec le plein d'essence, l'assistance routière et des tapis protecteurs. Votre concessionnaire www.acces.toyota.ca



Programmes de location au détail et de financement à l'achat de Toyota Canada inc. Sur approbation de crédit par Toyota Services Financiers. ♦ Offres de location au détail valables sur les modèles Echo Hatchback CE 2005 (JT123M AA) et Echo berline 2005 (BT123M AA) neufs en stock. Première mensualité de 0\$ sur tous les modèles Echo 2005 neufs en stock, pour des termes de location de 60 mois. Dans l'éventualité qu'un client désire avoir un terme de location moindre que 60 mois, un rabais représentant le coût d'une mensualité basée sur un terme de 60 mois sera accordé (taxes incluses).

Offre de 0\$ dépôt de sécurité sur tous les modèles Echo 2005 neufs en stock à la location. Franchise annuelle de 24 000 km. Frais de 7¢ du kilomètre excédentaire. Immatriculation et assurances en sus. Le montant total exigé avant le début de la période de location est de 1 197,45\$, taxes incluses, pour l'Echo Hatchback CE 2005 (JT123M AA) et de 2 315,73\$, taxes incluses, pour l'Echo berline 2005 (BT123M AA). * PDSF pour les modèles Echo Hatchback CE 2005 (JT123M AA) et Echo berline 2005 (BT123M AA) neufs en stock. L'immatriculation, les frais de transport, la préparation, les frais d'administration, l'assurance et les taxes sont en sus. Composez le 1 888 Toyota-8 ou visitez www.acces.toyota.ca. † Cotes de consommation (ville/route) basées sur l'année-modèle 2005 pour une transmission manuelle pour le moteur indiqué. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. Photos à titre indicatif seulement. Les offres se terminent le 31 août 2004 et sont établies par les concessionnaires Accès Toyota pour les concessionnaires participants de la grande région de Montréal. Détails chez votre concessionnaire Toyota participant.



Les angles sont moins vifs, mais les codes esthétiques de la signature Cadillac sont évidents.

PHOTO ÉRIC LEFRANÇOIS. COLLABORATION SPÉCIALE

CADILLAC STS

Cette fois, est-ce la bonne ?

Incapable de concrétiser les rêves et les ambitions de son constructeur, la Seville bat en retraite. Trop lourde et trop encombrante, elle devait nous faire oublier qu'elle était une traction dans un créneau où la propulsion est la norme. Cadillac l'a compris et braque ses projecteurs sur la STS dont les caractéristiques techniques singent enfin celles des concurrents.



ÉRIC LEFRANÇOIS

BANC D'ESSAI

COLLABORATION SPÉCIALE
elefranc@lapresse.ca

Dès le premier coup d'oeil, on s'en rend compte, la STS reprend les codes esthétiques des plus récentes créations de la marque américaine avec ses phares montés à la verticale et sa calandre gaufrée.

Sous sa robe aux arrêtes moins vives, la STS masque la plateforme Sigma (moteur avant, roues arrière motrices) qui, jusqu'ici, trouvait refuge sous les carrosseries des CTS et

SRX. De cette dernière, elle reprend même le rouage intégral (quatre roues motrices), lequel sera uniquement offert, pour la première année, avec le moteur V8.

Par rapport au modèle qu'elle remplace, la STS est plus courte, mais repose sur un empattement plus long de quelque 100 mm. Ce tour de passe-passe a été rendu possible en réduisant les porte-à-faux avant et arrière. Arrière surtout, puisque le volume du coffre n'est plus ce qu'il était. Et pour nous compliquer encore davantage la tâche, l'ouverture est particulièrement étroite.

Si l'on prête foi aux chiffres avancés par le constructeur, le volume intérieur a, par contre, progressé. Des gains partout à l'avant, mais seulement deux millimètres de plus pour nos jambes et nos épaules à l'arrière et — ouille ! — 48 mm de moins pour nos hanches. Avec la grosse

bosse (le tunnel de transmission, si vous préférez) qui divise l'habitacle, difficile d'inviter une troisième personne à l'arrière.

Deux c'est mieux, et surtout plus confortable, même si on ne sait trop où caser nos doigts de pied (la quincaillerie logée sous les sièges prend toute la place) et que nos genoux flirtent avec nos oreilles à cause du coussin ancré trop bas. À l'avant, rien à redire. Les baquets sont moelleux et offrent un bon support, et la colonne de direction accepte de se déplacer en hauteur et en profondeur.

Contrairement à la CTS, le plastique de certaines pièces paraît plus chic. C'est bien, du moins considérant le prix demandé pour cette STS qui, une fois équipée de tous les accessoires disponibles, soulagera son acheteur de plus de 80 000 \$. La concurrence coûte aussi sinon plus cher.

Le tableau de bord, rehaussé d'ap-

plique de bois (du faux, mais la ressemblance est troublante) ou de chrome selon la livrée retenue, intègre un bloc d'instrumentation complet et facile à consulter.

Les principales commandes logent dans l'environnement du conducteur et se révèlent faciles à utiliser. En revanche, l'écran tactile logé au centre de la console est plus difficile à approvoiser.

Beaucoup de menus et de sous-menus avant d'arriver à l'essentiel. On regrettera aussi cet accoudoir central qui gêne le mouvement de va-et-vient nécessaire pour sélectionner manuellement les rapports de la boîte semi-automatique.

Si la tranchée supplémentaire avait été faite à gauche et non à droite du levier, la manoeuvre n'en aurait été que plus agréable.

Enfin, on s'inquiète de l'absence de clef pour démarrer le moteur. Elle a été remplacée par un bouton-poussoir, comme sur la XLR. Est-ce bien prudent ?

Les frais de ce reportage ont été payés par Cadillac.

FICHE TECHNIQUE

Moteur : V8 DACT 4,6 L - 32 soupapes

Puissance : 320 ch. à 6400 tr/mn

Couple : 315 lb.-pi. à 4590 tr/mn

Transmission de série : automatique (cinq rapports)

Mode : propulsion

Poids : 1779 kg

Rapport poids / puissance : 5,55

Accélération 0-100 km/h : 6,4 secondes

Consommation moyenne : 12,3 litres/100 km

Capacité du réservoir / essence recommandée : 66,2 litres / super

Diamètre de braquage : 11,5 mètres

Direction : crémaillère

Freins avant / arrière : disque/disque

Pneus avant / arrière : 235/50R17



► **LA E320 CDI TURBO DIESEL 2005.** De 0 à 100 km/h en 7 secondes seulement. Une consommation qui fait rêver (jusqu'à 1129 km par plein de carburant) et un taux d'émission considérablement plus faible. Son puissant moteur turbo six cylindres à la fine pointe de la technologie - doté de l'injection de carburant électronique directe - a été conçu avec un soin particulièrement méticuleux. N'est-ce pas là un autre exemple de notre soif incessante en matière d'innovations technologiques ? Venez vite faire un essai d'endurance ou visitez www.mercedes-benz.ca. Mercedes-Benz. N'attendez plus.



Mercedes-Benz



Montréal

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

West Island

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

Laval

Mercedes-Benz Laval
3131, Autoroute 440 Ouest, Laval
(450) 681-2500

Rive-Sud

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

CADILLAC STS

Plus puissante et plus économique

ÉRIC LEFRANÇOIS
COLLABORATION SPÉCIALE

À tout seigneur, tout honneur, intéressons-nous en premier lieu au cœur même de cette berline de luxe : le moteur V8 Northstar qui génère désormais 320 chevaux. Une hausse appréciable qui, malheureusement, est en partie annihilée par le gain de poids de la nouvelle voiture, laquelle pèse près de 2000 kg.

Qu'à cela ne tienne, le rapport poids-puissance demeure plus avantageux. Notons néanmoins que le V6 de 3,6 litres (255 chevaux), qui équipe le modèle d'entrée de gamme, représentera près de 60 % des ventes, croient les responsables de la marque,

Cela dit, sur la route, la STS surprend agréablement. Les mouvements de caisse sont parfaitement maîtrisés et le train avant fait preuve de ténacité dans les enchaînements de lacets. Bien sûr, en poussant un peu, un « zeste » de sous-virage apparaît, mais rien d'inquiétant. La direction précise permet de découper les virages avec assurance.

La douceur constitue également l'une des grandes qualités de cette voiture. Cela tient tout d'abord au silence de marche, à la boîte automatique qui enfle ses cinq rapports dans un fondu enchaîné très délicat et, surtout, à la qualité de ses éléments suspenseurs.

À l'évidence, la STS profite pleinement du dispositif Magnetic Ride qui l'équipe en option. Ce système adapte automatiquement et instantanément le niveau de fermeté des amortisseurs aux conditions de la route. Ainsi, le comportement routier de la STS est caractérisé par une faible prise de roulis et une motricité pratiquement jamais en défaut sur un sol sec (le contrôle de stabilité électronique et l'antipatinage livrés de série veillent au grain). Bref, la STS brille par sa tenue



PHOTO FOURNIE PAR GENERAL MOTORS

Le volume intérieur progresse, mais surtout à l'avant. À l'arrière, on se sent toujours un peu coincé.

de route et son homogénéité. En revanche, les nids-de-poule assèchent fortement les suspensions qui réagissent alors assez durement, comme sur une bonne berline européenne. De plus, en dépit de son format plus compact, le diamètre de braquage de la STS équivaut à celui d'un gros utilitaire. La direction est aussi affectée, en position centrale surtout,

d'un flou agaçant. Sur le plan du freinage, la STS fait un magistral bond en avant. La pédale est facile à moduler et les étriers embrassent les plaquettes sans les faire rougir.

Certains diront que la barre n'était pas très haute, mais reste que la STS surclasse la Seville dans pratiquement tous les domaines. Plus puissante, plus éco-

nomique, plus silencieuse et surtout plus dynamique, cette nouvelle venue souffre cependant de ses places arrière un peu justes et de son coffre qui affiche complet en très peu de temps.

Reste à souhaiter qu'elle sera fiable et que sa valeur de revente (toujours inconnue) sera, cette fois, comparable à celle de ses concurrentes.

À RETENIR

Marque : Cadillac
Modèle : STS
Prix du modèle de base : 58 750\$ (V6) à 68 725\$ (V8)
Modèle essayé : V8
Coût moyen des frais de transport et de préparation : 1050\$
Lieu d'assemblage : États-Unis (Lansing au Michigan)
Garantie de base : 48 mois / 80 000 km
CO ₂ sur une base annuelle : nd
Valeur résiduelle au terme de 48 mois : nd
Cote de sécurité en cas d'impact (Conducteur / passager) : non testée
Site Internet : www.gmcanada.com
Dans les concessions : Dans quelques semaines
Concurrents : BMW Série 5, Lexus GS, Mercedes Classe E

ON AIME

- > Le soucis apporté aux détails
- > Le duo moteur et transmission
- > La disponibilité d'un rouage à quatre roues motrices

ON AIME MOINS

- > La dépendance à la technologie
- > Direction légère au centre
- > Accès et volume du coffre

Apparemment, même notre offre est incomparable.



Car and Driver a tellement aimé la berline G35 qu'elle lui a décerné la première position lors d'un essai comparatif de sept différentes berlines sport de luxe[†]. Ainsi, la G35 se retrouve dans leur «liste des 10 meilleures»[‡] pour la deuxième année consécutive. Encensée et louée comme elle l'est, pourquoi loueriez-vous autre chose?

Infiniti.ca

G 35 BERLINE 2004

339\$ / mois

pour 36 mois inclut : • 24 000 km alloués annuellement • frais de transport et de préparation • aucun dépôt de sécurité

V O S C O N C E S S I O N N A I R E S I N F I N I T I D U G R A N D M O N T R É A L

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

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

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

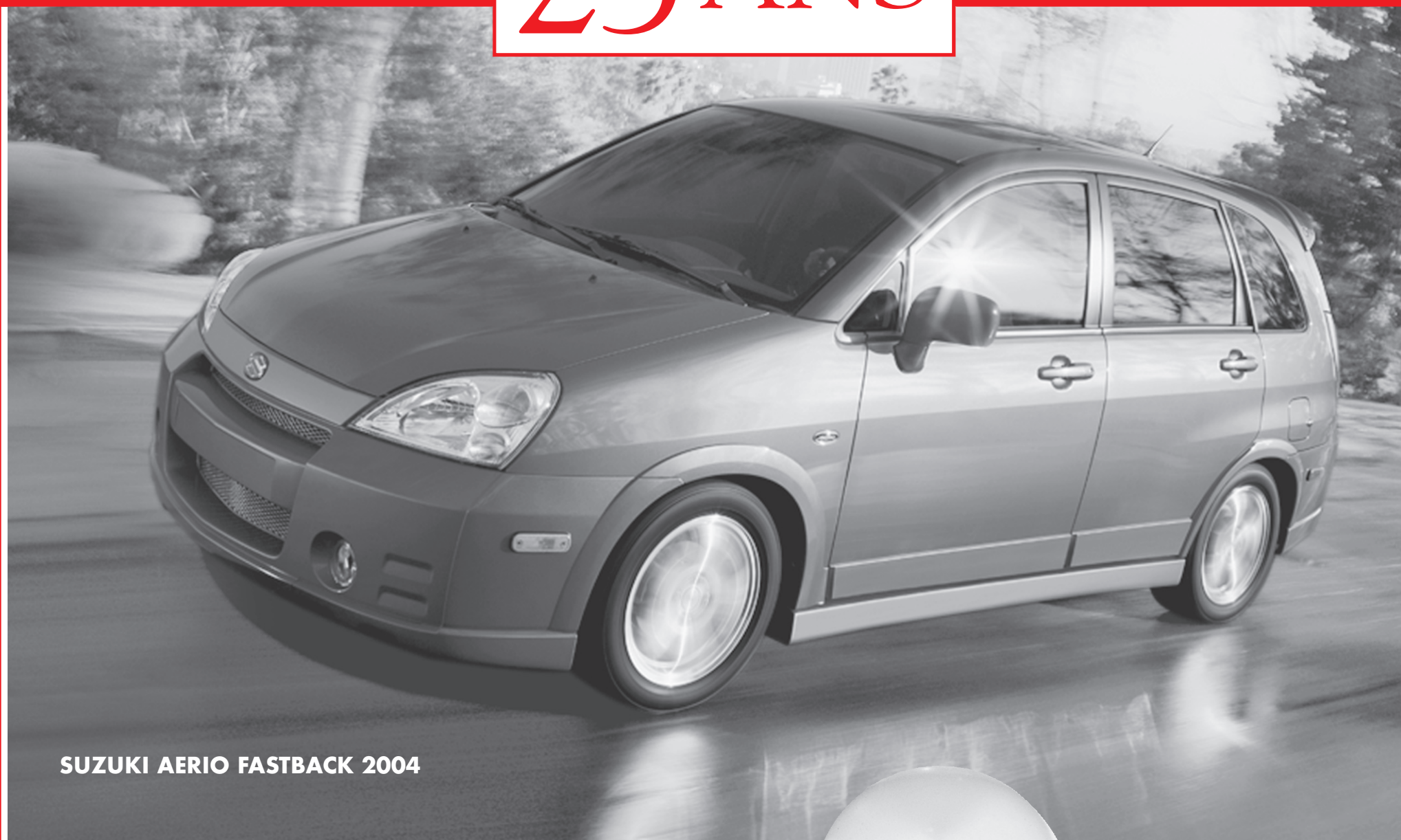
Spinelli Infiniti
345, boul. Brunswick
Pointe-Claire (Québec)
(514) 697-5222

*OFFRE DE TAUX DE FINANCEMENT À LA LOCATION OU À L'ACHAT D'UNE DURÉE LIMITÉE pour les termes jusqu'à 36 mois valable pour la berline G35 2004 à propulsion arrière (modèle De luxe - AA00 G4TG74) et uniquement auprès des Services financiers Infiniti. Exemple de location : mensualités de 339 \$ pour une location de 36 mois à un taux de location de 3,5 %, sujette à l'approbation de crédit. Comptant de 9 200 \$ ou échange équivalent et première mensualité requis à la livraison. Aucun dépôt de sécurité. Total des frais de location : 21 404 \$, comprenant les frais de transport et de préparation (1 250 \$), 72 000 km alloués, kilométrage additionnel à 0,15 \$ du km (0,10 \$ du km si une entente est conclue au début de la location). Des offres ne requérant aucune mise de fonds initiale sont aussi disponibles. Taxes, immatriculation, assurance, obligations sur pneus neufs, frais d'enregistrement RDPRM en sus. Un acompte peut être exigé. Voyez votre concessionnaire Infiniti pour des renseignements supplémentaires. Taxes, immatriculation, assurance, frais de transport et de livraison en sus sur les offres d'achat. Le PDSF pour la berline G35 2004 à propulsion arrière (modèle De luxe - AA00 G4TG74) est de 39 600 \$. Les concessionnaires peuvent fixer leurs propres prix. †Car and Driver mars 2004. ‡Car and Driver, janvier 2004.

NOUS CÉLÉBRONS

25 ANS

AU QUÉBEC



SUZUKI AERIO FASTBACK 2004

Qu'est-ce que Suzuki vous offre pour ses 25 ans ? Un gros zéro.

0
paiement
pendant 90 jours[†]



SUZUKI AERIO BERLINE TRACTION INTÉGRALE 2004

0 % financement à l'achat sur
60 mois*

OU PRIX ACHAT COMPTANT **18 895 \$****

SUZUKI AERIO FASTBACK TRACTION INTÉGRALE 2004

0 % financement à l'achat sur
60 mois*

OU PRIX ACHAT COMPTANT **16 495 \$****

*TRACTION INTÉGRALE (AWD) • CLIMATISEUR • MOTEUR PUISSANT DE 155 CH • GLACES/RÉTROVISEURS ÉLECTRIQUES • RADIO AM/FM/CD À 6 HAUT-PARLEURS
• PRISE DE COURANT • COTES DE CONSOMMATION, ROUTE : 7,6 L/100 KM (37 MILLES/GAL)/VILLE : 9,9 L/100 KM (28 MILLES/GAL)



SUZUKI XL-7 2004

0 % financement à l'achat sur
48 mois*

• V6 DE 185 CH • CLIMATISEUR • RADIO AM/FM/CD À 6 HAUT-PARLEURS
• GLACES/RÉTROVISEURS/SERRURES ÉLECTRIQUES • RÉGULATEUR DE VITESSE • DRIVE SELECT 4X4
• COTES DE CONSOMMATION, ROUTE : 10 L/100 KM (28 MILLES/GAL)/VILLE : 13,7 L/100 KM (21 MILLES/GAL)

Faites vite ! Offres d'une durée limitée.

VOUS SEREZ ENCORE PLUS ÉTONNÉ EN VISITANT VOTRE CONCESSIONNAIRE SUZUKI OU LE WWW.SUZUKI.CA

LAROCHELLE SUZUKI
Cap-de-la-Madeleine (819) 375-7111

LASALLE SUZUKI
LaSalle (514) 368-8277

PARENT SUZUKI
Drummondville (819) 478-8181

VISION SUZUKI
Victoriaville (819) 758-6461

REPENTIGNY SUZUKI
Repentigny (450) 585-9950

GIROUX LABELLE SUZUKI
Ste-Agathe (819) 326-1615

SUZUKI DE LAVAL
Laval (450) 682-4000

ST-HUBERT SUZUKI
St-Hubert (450) 676-0239

NAPIERVILLE SUZUKI
Napierville (450) 245-0606

LONGUEUIL SUZUKI
Longueuil (450) 670-5708

G/S SUZUKI
Shawinigan (819) 539-5438

SUZUKI DE L'OUTAOUAIS
Hull (819) 771-1900

CONCEPT SUZUKI
Granby (450) 372-2007

JOLIETTE SUZUKI
Joliette (450) 755-1055

SHERBROOKE SUZUKI
Rock Forest (819) 340-1200

CARREFOUR SUZUKI
Ste-Rose, Laval (450) 625-1114

LANGEVIN SUZUKI
St-Eustache (450) 623-6431

LACHUTE SUZUKI
Chatham (450) 562-0262

PARCOURS SUZUKI
St-Jérôme (450) 438-3528

VILLE-MARIE SUZUKI
Montréal (514) 598-8666

SUZUKI ST-HYACINTHE
St-Hyacinthe (450) 774-1332

HYMUS SUZUKI
Dorval (514) 685-5370

REGATE SUZUKI
Valleyfield (450) 373-1661

GRENIER SUZUKI
Terrebonne (450) 961-2886



*Le financement à l'achat au taux de 0% jusqu'à 60/48 mois est disponible auprès de la Banque de la Nouvelle-Écosse ou de Crédit Suzuki Canada pour tout modèle Suzuki Aerio AWD/XL-7 2004 neuf disponible. L'offre de financement à l'achat s'adresse aux clients admissibles au crédit (S.A.C.). Exemple : pour un emprunt de 10 000 \$ à un taux d'intérêt annuel de 0% pour des termes de 60/48 mois, les mensualités sont de 166,66 \$/208,33 \$. Le coût d'emprunt est de 0 \$ et l'obligation totale est de 10 000 \$. Un comptant initial peut être requis. Offre d'une durée limitée qui ne peut être combinée à aucune autre offre. **Le taux de financement à l'achat mentionné n'est pas disponible si vous choisissez l'offre « Prix d'achat au comptant » pour un véhicule neuf. Suzuki Aerio Berline GLX AWD 2004/Suzuki Aerio Fastback S AWD 2004. L'offre de « Prix d'achat au comptant » inclut des rabais ou autres incitatifs disponibles uniquement si le client choisit l'offre de « Prix d'achat au comptant ». Si le montant total du véhicule est financé à 0%, ce qui exclut les rabais et incitatifs totalisant 4 000 \$/4 000 \$, le taux d'intérêt effectif est de 7,83%/8,90%. Le « Prix d'achat au comptant » n'inclut pas les frais de transport et de préparation (995 \$). Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. †L'offre « aucun paiement pendant 90 jours » s'applique aux offres de financement à l'achat pour tout modèle Suzuki Aerio AWD/XL-7 2004 neuf disponible. Aucun versement du capital n'est requis pour les 90 premiers jours du contrat de financement. À l'échéance des 90 premiers jours, le preneur effectuera le versement mensuel du capital sur un terme de 60/48 mois. Les prix à l'achat comptant ainsi que les offres de financement n'incluent pas les frais d'immatriculation, d'assurances, d'administration, d'acquisition, d'enregistrement ou RDPRM ou toutes taxes applicables. Voyez un concessionnaire participant pour tous les détails. Les véhicules peuvent différer de l'illustration. ††La Suzuki Aerio Fastback S AWD (WTN8JF4) est le véhicule à traction intégrale le moins cher au pays. Les données proviennent des informations disponibles sur les P.D.S.M. dans les brochures et les sites Web des concurrents au moment d'aller sous presse.

Que faire pendant et après une crevaison?

CAA-QUÉBEC

Malheureusement il arrive encore, quoique moins fréquemment, qu'un pneu crève. Nous vous proposons quelques conseils, dont au moins un pourrait vous surprendre, pour composer avec cette situation.

Pendant une crevaison soudaine

Il est rare qu'un pneu éclate soudainement ou se dégonfle rapidement mais c'est toujours possible.

Lorsque cela se produit, on ressent au volant une certaine résistance qui fait tirer le véhicule du côté où a lieu la crevaison. Dans un tel cas, la chose à faire est d'accélérer. Oui, vous avez bien lu. Il faut accélérer à fond, quelques secondes, le temps en fait que la force d'accélération donnée vienne contrer l'effet « tirant » de la crevaison. Dès lors, vous pourrez corriger en même temps la direction du véhicule et, une fois que tout sera sous contrôle, vous relâcherez l'accélérateur lentement et freinerez délicatement pour vous arrêter à un endroit sécuritaire. Lorsque l'accélération n'est pas possible à cause de conditions adverses ou environnementales difficiles, il est de la plus haute importance d'éviter de faire usage des freins, tant et aussi longtemps que le véhicule n'est pas bien sous contrôle.

Après une crevaison

Prudence! C'est vrai, changer un pneu crevé n'est pas sorcier, mais cela peut être dangereux. Pensez à votre sécurité.

— Assurez-vous que vous pouvez faire le changement dans un endroit ne présentant aucun danger pour vous et les autres. Le terrain où vous êtes stationné ne devrait pas être en pente.

— Mettez le frein de stationnement.

— Placez la transmission en position « PARK » ou en marche arrière s'il s'agit d'une transmission manuelle.

— Arrêtez le moteur.

— Si possible, placez des cales aux roues qui sont au sol afin de bien bloquer votre véhicule. Il faudrait au moins en mettre devant et derrière la roue la plus éloignée de celle qu'il vous faut remplacer.

— Placer le cric sur une planche

d'environ 12 pouces sur 24 pouces (30 cm sur 60 cm) que vous aurez eu la sagesse de garder dans le coffre, afin de mieux répartir le poids du véhicule.

— Il est très dangereux de vous glisser sous une voiture soulevée par un cric, car la voiture peut tomber.

Il est également important de suivre les directives du constructeur dans le guide d'entretien du véhicule. Le cric doit en effet être placé en des points précis et de la bonne façon pour ne pas causer de dommages et pour ac-

complir son rôle le plus efficacement possible. Votre roue de secours est de type « compact » ?

Là aussi, il conviendrait de connaître les recommandations de votre constructeur quant à son utilisation. Car voilà, il s'agit d'une roue temporaire qui comporte ses limites. On peut vous indiquer de ne pas dépasser une certaine vitesse (exemple : 80 km/h), de ne pas parcourir plus de 5000 km avec, de ne pas utiliser cette roue avec un autre véhicule, d'éviter les lave-autos, etc.

En suivant ces règles, vous évitez les problèmes.

La prévention

La morale de tout ce qui précède ? Mieux vaut prévenir. Et cela n'a rien de bien vraiment sorcier. Bien sûr, il est important de vérifier régulièrement la pression des pneus et de suivre les recommandations du constructeur à ce chapitre. Une vérification mensuelle est recommandée. Et tandis que vous procédez à cette vérification, profitez-en pour exami-

ner soigneusement vos pneus pour détecter tout « symptôme » d'un éventuel problème (usure, fissure, coupure ou boursofflure).

En fait, il n'y a vraiment aucune contre-indication à vérifier régulièrement la pression des pneus, sauf peut-être l'hiver, lorsqu'il fait très froid. Dans un tel cas en effet, l'air qui peut alors s'échapper par la petite valve du pneu peut provoquer de la condensation et geler. Résultat ? Un pneu qui se dégonfle. On s'en réparera dans quelques mois !



CREDIT-BAIL À PARTIR DE 1,8%* JUSQU'À 48 MOIS

560 2.5T 498\$* 48 MOIS

560 2.5T AWD 518\$* 48 MOIS

VOLVO S60 2.5T ET 2.5T AWD 2004 COUP DOUBLE

LE MOTEUR TURBO 2.5 LITRES PERFORMANT DE 208 CHEVAUX, LA BOÎTE AUTOMATIQUE À 5 RAPPORTS, LES ROUES EN ALLIAGE ET LE SYSTÈME AUDIO HAUTE PERFORMANCE SONT DE SÉRIE. DE PLUS, DES AJOUTS D'AUJOURD'HUI VOUS PERMETTENT D'AJOUTER LA TRACTION INTÉGRALE CONTRÔLÉE ÉLECTRONIQUEMENT, POUR SEULEMENT 20 \$ DE PLUS PAR MOIS. LES VOLVO S60 2.5T ET 2.5T AWD 2004 SONT OFFERTES PAR VOS CONCESSIONNAIRES VOLVO DU GRAND MONTRÉAL.

VOLVO pour la vie

JOHN SCOTTI AUTO

4315, BOUL. MÉTROPOLITAIN E. SAINT-LÉONARD
TEL.: (514) 725-9394

Venez nous voir pour plus de détails



DÉCAPOTABLE SOLDE DE FIN D'ÉTÉ

VÉHICULES DE DÉMONSTRATION OU D'OCCASION

23 MODÈLES AU CHOIX

3% FINANCEMENT DISPONIBLE SUR CERTAINS MODÈLES

BMW Canbec
4090, Jean-Talon Ouest, Montréal
(514) 731-7871

Visitez notre site Internet : www.bmwcanbec.com

Le plaisir de conduire™



XC70 CROSS COUNTRY 2004

0\$* D'ACOMPTE

CRÉDIT-BAIL À PARTIR DE 528\$* /MOIS. 48 MOIS.

DISPONIBLE POUR LIVRAISON IMMÉDIATE

LES VOLVO XC70 CROSS COUNTRY ET XC90 2004

VOICI L'ESCAPADE ESTIVALE SANS ACOMPTE.

ALLEZ JOUER DEHORS ET PROFITEZ PLEINEMENT DE L'ÉTÉ AU VOLANT D'UNE VOLVO XC70 CROSS COUNTRY OU D'UNE XC90, DÉJÀ PRIMÉE, TOUTES NEUVES. SANS PAYER AUCUN ACOMPTE ! CES DEUX MERVEILLES COMPOSENT LA GAMME DE VÉHICULES UTILITAIRES SPORT EUROPÉENS LA PLUS VENDUE AU CANADA. TRACTION INTÉGRALE, DE SÉRIE; LUXE ET DESIGN AVANT-GARDISTE, DE SÉRIE; PERFORMANCES EXCEPTIONNELLES ET CARACTÉRISTIQUES DE SÉCURITÉ UNIQUES DANS SA CATÉGORIE, DE SÉRIE. MAIS L'OFFRE SPÉCIALE QUI ABOLIT L'ACOMPTE N'EST EN VIGUEUR QUE JUSQU'AU 31 AOÛT. ALORS RENDEZ VISITE À UN CONCESSIONNAIRE VOLVO DÈS AUJOURD'HUI POUR UN ESSAI ROUTIER.

L'OFFRE SE TERMINE LE 31 AOÛT

VOLVO pour la vie



XC90 2004

0\$* D'ACOMPTE

CRÉDIT-BAIL À PARTIR DE 628\$* /MOIS. 48 MOIS.

DISPONIBLE POUR LIVRAISON IMMÉDIATE

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

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

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

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

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

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

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

* Le PDSF d'une Volvo XC70 Cross Country/XC90 2004 est de 45 995 \$/49 995 \$ (ce prix sera ajusté en fonction des promotions d'Automobiles Volvo du Canada Ltée). Promotion d'une durée limitée offerte aux clients admissibles seulement par les concessionnaires Volvo participants et les Services financiers d'Automobiles Volvo du Canada, sur approbation du crédit. Exemple de crédit-bail pour une Volvo XC70 Cross Country/XC90 2004 (incluant les frais de transport et de livraison de 1 275 \$) : 525,46 \$/625,88 \$ par mois, bail de 48 mois, acompte de 0 \$/0 \$. Total des mensualités : 25 222,08 \$/30 042,24 \$. Valeur de rachat en fin de bail : 22 497,80 \$/24 926,30 \$. Les mensualités peuvent varier selon les équipements optionnels choisis. Première mensualité et dépôt de garantie remboursable de 650 \$/750 \$ dus à la signature du bail. Allocation de 20 000 km par an et un maximum de 80 000 km pour le bail de 48 mois (0,16 \$ par km supplémentaire). Taux d'intérêt annuel : 1,8 %/3,15 %. Taxes, immatriculation, assurance, inscription au RDPRM et frais d'administration en sus. Le concessionnaire peut vendre/louer à un prix inférieur. L'offre prend fin le 31 août 2004. Votre concessionnaire Volvo vous donnera tous les détails. © 2004 Automobiles Volvo du Canada Ltée. * Volvo pour la vie » est une marque déposée utilisée sous licence par Automobiles Volvo du Canada Ltée. Pensez à toujours boucler votre ceinture de sécurité.

LES 100 ANS DE FORD

Du Modèle T...

321-7777 Après les voitures de courses, les courses en voitures.

Odyssey LX 2004

Prix de location **278\$*** par mois/pour 48 mois
Taux de financement en location **2,2%****
0\$ dépôt de sécurité

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

Odyssey EX-L 2004 illustrée



Pilot Granite 2004

Prix de location **398\$*** par mois/pour 48 mois
Taux de financement en location ou à l'achat **3,8%****
0\$ dépôt de sécurité

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

Pilot EX 2004 illustrée



CR-V LX 2004

Prix de location **288\$*** par mois/pour 48 mois
Taux de financement en location ou à l'achat **3,8%****
0\$ dépôt de sécurité

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

CR-V EX 2004 illustrée



Les offres de location-bail sont faites par Honda Canada Finance Inc., sur acceptation du crédit. *Ces offres portent sur les véhicules neufs 2004 mentionnés ci-après. Période de location 48 mois. Première mensualité exigible. Pour chaque véhicule, sont identifiés : a) le paiement mensuel, b) le montant initial requis ou échange équivalent, c) le montant total au terme de la location et, s'il y a lieu, d) la nécessité d'un dépôt de sécurité. Odyssey LX 2004 (modèle RL1854PK) : a) 278 \$, b) 6 211 \$, c) 19 555 \$; Pilot Granite 2004 (modèle YF1814E) : a) 398 \$, b) 6 625 \$, c) 25 729 \$; CR-V LX 2004 (modèle RD7744PL) : a) 288 \$, b) 4 815 \$, c) 18 439 \$. Programme 0\$ comptant également offert. Franchise de kilométrage de 96 000 km; frais de 0,12 \$ le kilomètre excédentaire. Transport et préparation inclus en location seulement. Frais de publication, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. Option d'achat au terme de la location moyennant un supplément. Le prix de location des concessionnaires peut être inférieur. Offre d'une durée limitée. Visitez votre concessionnaire pour plus de détails. Photo à titre indicatif. **Les offres de financement sont faites par Honda Canada Finance Inc., sur acceptation du crédit. Taux de 2,2 % pour le financement à la location d'une Odyssey LX 2004 (modèle RL1854PK) en inventaire pour un terme allant jusqu'à 48 mois. Taux de 3,8 % pour le financement à la location d'un Pilot Granite 2004 (modèle YF1814E) ou d'un CR-V LX 2004 (modèle RD7744PL) en inventaire pour un terme allant jusqu'à 48 mois en location et 60 mois à l'achat. D'autres termes de financement sont offerts. Un versement initial plus les taxes applicables pourraient être exigés. Offre d'une durée limitée. Visitez votre concessionnaire pour plus de détails. Photo à titre indicatif.

Honda Gabriel **321-7777**
Visitez notre site : **www.gabriel.ca**
327-7777
7000, boul. Henri-Bourassa Est Montréal-Nord

ALAIN MC KENNA
COLLABORATION SPÉCIALE

La plus ancienne société automobile au pays célébrera ses 100 ans demain.

C'est en effet le 17 août 1904 que la société Ford du Canada Limitée a vu le jour. Ce jour-là, Gordon McGregor, un entrepreneur de Windsor, obtient l'autorisation d'Henry Ford pour fabriquer et commercialiser des automobiles de marque Ford au Canada et dans l'ensemble de l'Empire britannique.

Dès 1905, l'usine de M. McGregor fabrique deux modèles : un Modèle C à deux ou quatre places avec moteur à deux cylindres de 10 chevaux, et un Modèle B, une voiture à plus long empattement et à moteur quatre cylindres.

Les prix ? 1100 \$ pour un Modèle C et 2700 \$ pour un Modèle B... Le premier exemplaire de voiture Ford au Canada a été vendu à London, en Ontario, en avril 1905. La première voiture vendue à l'étranger a été expédiée à Calcutta, en Inde, en octobre suivant.

De 1904 à 1909, Ford du Canada produit une série d'autres modèles, leur progression culminant avec le célèbre Modèle T, introduit en 1909.

C'était sans conteste le début de l'ère automobile telle qu'on la connaît aujourd'hui. La production de masse, la chaîne de montage, tout y est. La journée à 5 \$ et les quarts de huit heures, héritage légué par Henry Ford à ses employés en 1915, sont aussi implantés au Canada. À Windsor, toutefois, c'est la journée à 4 \$...

Voiture globale

Bien qu'à l'époque, le concept de « voiture globale » n'existe pas encore, on pourrait considérer le Modèle T comme tel, surtout grâce à Ford du Canada qui, au fil des ans, a vendu des exemplaires de ce véhicule dans plus de 40 pays.

Dès ses débuts en 1904, Ford du Canada se charge de la distribution des produits Ford dans toutes les colonies anglaises.



PHOTO FOURNIE PAR FORD

Le Modèle T de Ford, premier à être fabriqué en série, a changé à jamais l'industrie automobile. Désormais, la voiture était abordable. Et Ford du Canada a vendu ce modèle dans 40 pays.

Au début du siècle, Londres confère une exonération partielle des droits de douane sur les produits fabriqués dans un pays membre du Commonwealth. Encouragé par la famille Ford, le fabricant canadien profite de l'occasion.

Les usines canadiennes doivent donc adapter leurs produits en fonction des marchés desservis. Par exemple, les modèles vendus dans les pays tropicaux sont dotés d'un plus gros radiateur. Et puisque dans plusieurs colonies britanniques, les voitures circulent à gauche, il faut transférer le volant à droite sur de nombreuses automobiles.

En tout, Ford du Canada exporte 225 000 Modèles T dans le monde, son plus gros client étant... l'Australie ! C'est toutefois l'Afrique du Sud qui hérite la première d'une usine « canadienne », en 1924.

Aujourd'hui encore, Ford du Canada fabrique des véhicules qui sont en grande partie exportés à l'étranger. Bien que les États-Unis soient le plus gros client de la société canadienne, celle-ci s'occupe aussi de l'exportation de modèles Ford dans une trentaine de pays.

À la suite de la Deuxième Guerre mondiale, Ford du Canada solidifie

son réseau de concessionnaires. Aux produits Ford, Lincoln et Mercury, s'ajoutent une série de nouveaux modèles canadiens, dont la Meteor.

Alors que la marque Ford offre des automobiles dites abordables, la division Lincoln possède un catalogue de voitures un peu plus cossues.

L'arrivée des nouvelles marques japonaises dans les années 60 et 70 a aussi transformé le visage de l'industrie automobile. Avec leurs voitures compactes, les Japonais développent un tout nouveau marché qui ne cessera par la suite de prendre de l'importance.

En 1975, Ford Motor Company, la maison mère, porte sa participation dans Ford du Canada Ltée à 75 %. Ça sent la fin pour l'entreprise canadienne, devenue par la suite une filiale comme les autres.

Mais l'histoire de Ford du Canada demeure celle d'une formidable croissance. En 1904, elle employait 17 personnes et a mis en vente à peine 117 voitures.

Un siècle plus tard, en 2003, ils étaient 16 000 à travailler dans les usines canadiennes de Ford, où plus de 475 000 véhicules ont été produits.

JOURS DE COURSES AUDI



Choisissez parmi l'une de nos options de location

398\$ par mois*
475\$ par mois**
544\$ par mois***

acompte requis de 5 700 \$ acompte requis de 2 700 \$ aucun acompte requis

A4



Événement « Course vers les jours Audi ». De la piste de course à votre entrée de garage. Le moment n'a jamais été aussi propice pour trouver des offres exceptionnelles sur les technologies novatrices d'Audi, telles que la révolutionnaire boîte de vitesses variable continue (CVT) multitronic^{MC} ou la mordante traction intégrale quattro^{MD} offerte en option. Et avec la suspension avant à quatre bras conçue pour la course, l'agile A4 sait comment se mesurer à la route et transformer une promenade en aventure. Visitez audicanada.ca pour en savoir plus. Suivre, jamais.

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



Visitez www.concessionnairesaudimontreal.com

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

Prestige Audi
5905, autoroute Transcanadienne
Saint-Laurent (QC)
(514) 364-7777

Les Automobiles Popular
5441, rue Saint-Hubert
Montréal (QC)
(514) 274-5471
www.popularaudi.com

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

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

Les trois offres sont basées sur le PDSF de 37 085 \$ de la Audi A4 1.8 T berline 2005 avec boîte de vitesses variable continue (CVT) multitronic, ensemble commodités et ensemble climatique. Autres options en sus. Taxes, immatriculation, droits, inspection de prélivraison, assurances, et frais administratifs (y inclus les frais d'inscription, jusqu'à 46 \$, au Registre des droits personnels et réels mobiliers) en sus. Livraison avant le 7 septembre 2004. Frais de 0,20 \$/km pour le kilométrage supérieur à 20 000 km par an assumés par le locataire. Contribution du concessionnaire requise pouvant modifier la transaction finale négociée. Demandez les détails au concessionnaire. *Taux de location fermé offert par Audi Finance chez les concessionnaires participants. Location de 42 mois au taux annuel de 4,08 %, avec acompte de 5 700 \$ ou échange équivalent, dépôt de garantie remboursable de 450 \$, première mensualité de 398 \$ et frais de transport de 600 \$. Obligation totale décaissant du bail : 16 716 \$. Montant dû au début du bail : 7 148 \$. **Taux de location fermé offert par Audi Finance chez les concessionnaires participants. Location de 42 mois au taux annuel de 4,08 %, avec acompte de 2 700 \$ ou échange équivalent, dépôt de garantie remboursable de 550 \$, première mensualité de 475 \$ et frais de transport de 600 \$. Obligation totale décaissant du bail : 19 950 \$. Montant dû au début du bail : 4 325 \$. ***Taux de location fermé offert par Audi Finance chez les concessionnaires participants. Location de 42 mois au taux annuel de 4,08 %, avec aucun acompte ou échange requis, dépôt de garantie remboursable de 650 \$, première mensualité de 544 \$ et frais de transport de 600 \$. Obligation totale décaissant du bail : 22 848 \$. Montant dû au début du bail : 1 794 \$. Demandez les détails au concessionnaire. « Audi », « quattro », « A4 » et l'emblème des quatre anneaux sont des marques déposées de AUDI AG. « multitronic » est une marque de commerce de AUDI AG. « Suivre, jamais. » est une marque de commerce de Audi of America, Inc. « Avantage Audi » est une marque de service de Audi of America, Inc. © Audi Canada 2004. Pour en savoir plus sur Audi et l'Avantage Audi, visitez votre concessionnaire, composez le 1 800 367-AUDI ou visitez-nous à l'adresse audicanada.ca.

LES 100 ANS DE FORD

au Modèle U

ALAIN MC KENNA
COLLABORATION SPÉCIALE

Première filiale en importance de la multinationale, Ford du Canada compte bien jouer un rôle de premier plan dans ce que deviendra le constructeur automobile américain au cours de son deuxième siècle d'existence.

La menace de la crise de l'énergie, la mondialisation, de même que la responsabilité sociale accrue des entreprises sont des facteurs qui auront sans doute un grand impact sur l'évolution de Ford.

Et si l'entreprise souhaite survivre encore 100 ans, elle devra trouver les moyens de relever tous ces défis, martèle le président de Ford du Canada, Alain Batty.

Pour ce faire, Ford a adopté une philosophie qui peut se résumer ainsi : de bons produits et de bonnes affaires mènent à un monde meilleur. « L'implication dans plusieurs causes sociales et le respect de la planète font partie de notre philosophie d'entreprise, assure M. Batty. Par exemple, toutes nos usines sont certifiées par la norme environnementale ISO 14001. »

Mais pour subsister dans un monde capitaliste, Ford doit d'abord et avant tout vendre des voitures ! Et lancer de nouveaux produits pour séduire les consommateurs.

Les parts de marché de Ford, environ 15 % des ventes au Canada, favorisent les camionnettes et les véhicules utilitaires. Alors, de nouvelles berlines permettraient-elles à Ford du Canada de gruger des parts de marchés à ses concurrents ?

« D'un point de vue corporatif, le marché est bien couvert par la gamme des marques appartenant à Ford, croit M. Batty. Nous sommes présents dans le marché des camions, mais des marques comme Volvo et Lincoln se chargent du segment de luxe. »

Ford doit lancer d'ici un an une nouvelle berline haut de gamme, la Five Hundred. Fétichiste de noms de produits débutant par F, le constructeur pourra aussi compter l'an prochain sur la Futura, rebaptisée Fusion tout récemment, pour combler la demande dans le marché des berlines intermédiaires, un créneau qui se situe entre ceux de la Focus et de la Taurus.

Produits à saveur locale

Pour assurer sa croissance, Ford pourrait aussi s'inspirer de la stratégie adoptée récemment par son principal rival, la société General Motors : mettre sur le marché des produits spécifiques à chaque région. Ainsi, GM Canada détaille plusieurs produits adaptés au marché canadien. Ford est-elle tentée ?

« On étudie présentement la question. Ford possède les ressources pour le faire, croit M. Batty. Mais je ne suis pas persuadé que les Canadiens préfèrent les petites voitures. Ils veulent plutôt des voitures bon marché. »

Une affirmation qui semblent contredire les chiffres de vente d'au moins une des filiales du groupe Ford, Mazda. C'est le directeur pour l'est du Canada qui affirmait dans ces pages, il y a deux semaines, que les modèles plus abordables de la

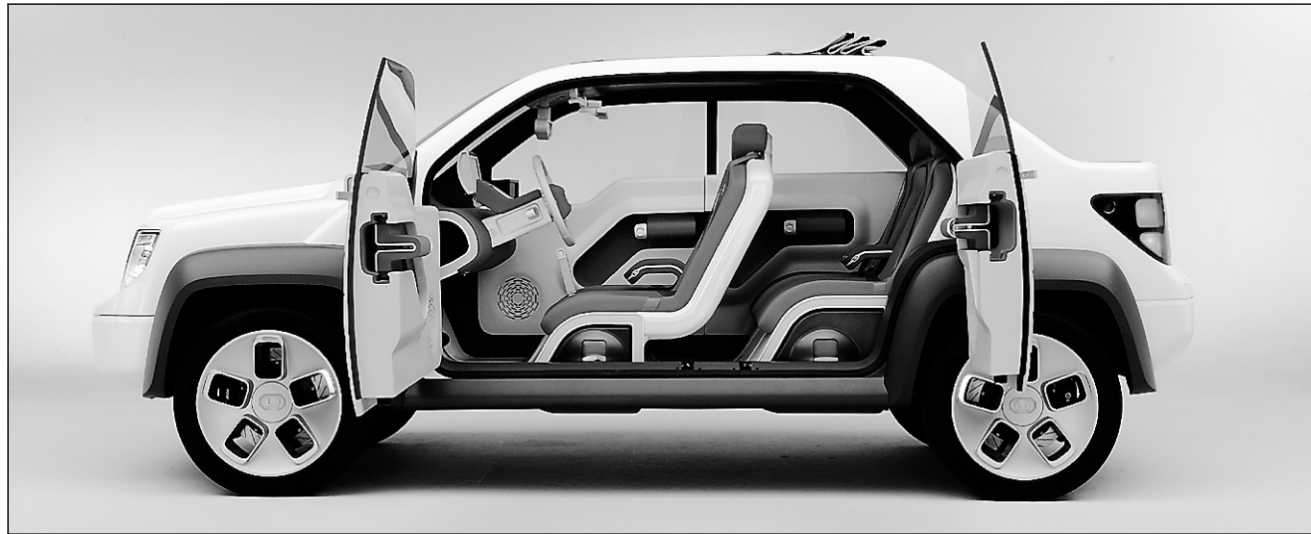


PHOTO FOURNIE PAR FORD

Le prototype du Modèle U de Ford, dévoilé à l'occasion du centenaire de la société, est conçu avec des matériaux naturels (pas de dérivés du pétrole) et recyclables. Grâce à son moteur à combustion d'hydrogène et à un autre qui fonctionne à l'électricité, ce véhicule peut rouler sans jamais émettre de CO₂.

compacte Mazda 3 étaient boudés par la clientèle, au profit de versions mieux équipées. Et ce, malgré une pénurie du modèle à la grandeur de la province !

En fait, même la Focus est achetée avant tout dans ses versions les plus équipées. La berline et la familiale en version SE et le modèle à hayons ZX5 sont les plus populaires de la gamme même s'ils ne sont pas les plus abordables. Bref, il semblerait que le format compact des deux modèles attire davantage que leur prix.

Le lancement à l'automne du nouvel Escape Hybrid marquera un tournant pour Ford. Le véhicule hybride ne sera mis en marché qu'en Ontario et en Colombie-Britannique. Avec l'Île-du-Prince-Édouard, ce sont les seules provinces à offrir une réduction de taxes sur ce type de véhicules. Avec ce lancement préférentiel, Ford du Canada espère pousser les autres gouvernements provinciaux à adopter des incitatifs d'achat pour les véhicules moins énergivo-

res. Saud Abbasi, directeur du marketing des produits pour Ford du Canada, expliquait récemment que « malgré les apparences, Ford est la société automobile qui investit le plus dans le développement de sources d'énergie alternatives. »

« Je pense que l'industrie est d'accord pour faire la promotion, à long terme, de l'hydrogène. » Ford, qui a englouti une petite fortune dans les véhicules électriques il y a quelques années, s'est tournée vers l'hydrogène en signant des partenariats avec Ballard Systems, un spécialiste des piles à combustible.

« Nous investissons aussi dans des moteurs à combustion qui carburent à l'hydrogène et dans une technologie d'unités de remplissage pour faire le plein à la maison. »

Le boom chinois

À plus long terme, on peut se demander quel impact aura l'entrée de Ford en Chine sur sa gamme de voitures. Récemment, le gouvernement

chinois a permis à certains constructeurs de vendre leurs produits directement, sans avoir à passer par un intermédiaire local, comme c'était la coutume jusqu'à présent.

« Après un certain niveau de ventes, il est plus économique de produire localement. » Autrement dit, l'impact sur les produits vendus ici sera à terme pratiquement nul, soutient Ford du Canada.

L'invasion du marché sud-asiatique est déjà en cours. Les prévisions suggèrent que le parc automobile mondial doublera d'ici 2015.

Connaissant l'impact environnemental d'une telle explosion, n'est-ce pas l'occasion pour Ford de se prévaloir de sa philosophie d'entreprise verte ?

« Ça reste un effort collectif, laisse tomber M. Batty. La technologie pour des véhicules propres est là, mais elle coûte actuellement trop cher. On a du chemin à faire avant de devenir une industrie responsable. »

NISSAN

LES JOURS SONT COMPTÉS

28 jours pour liquider nos modèles 2004

AOÛT

1^{er} versement payé par NISSAN**

0 \$ de dépôt de sécurité*

sur TOUS les modèles 2004

SENTRA 2004

LOCATION À PARTIR DE 199\$ /MOIS*
Comptant initial de 0\$ (transport et préparation compris)

26

MAXIMA 2004

LOCATION À PARTIR DE 379\$ /MOIS*
Comptant initial de 3 995\$ (transport et préparation compris)

24

QUEST 2004

LOCATION À PARTIR DE 359\$ /MOIS*
Comptant initial de 3 995\$ (transport et préparation compris)

25

28

PATHFINDER 2004

LOCATION À PARTIR DE 369\$ /MOIS*
Comptant initial de 3 695\$ (transport et préparation compris)

29

TITAN 2004

Taux de financement à l'achat à partir de 1,8%***

30

31 août

Ma dernière chance de profiter de la liquidation 2004!

31

nissan.ca 1 800 387-0122

PROGRAMME POUR DIPLÔMÉS NISSAN

OUVERT JUSQU'À 21H LES SOIRS DE SEMAINE*



*Location de 48 mois pour le Pathfinder Chinook 2004 avec boîte de vitesses automatique (SCR74 AE00) ou 449 \$ par mois pour le Pathfinder LE 2004 (SCTG74 AA00) tel qu'illustré, pour la Maxima SE 2004 (U4SG74 AE00) avec boîte de vitesses automatique ou 419 \$ par mois pour la Maxima SL 2004 (U4TG74 AA10) tel qu'illustré et pour la Quest 3.5 S 2004 avec boîte de vitesses automatique (VBRG74 AA00). Location de 60 mois pour la Sentra 1.8 2004 avec boîte de vitesses manuelle (C4LG54 BK00). Comptant initial ou échange équivalent de 3 995 \$ pour le Pathfinder Chinook, de 3 995 \$ pour la Maxima SE et la Quest, de 4 995 \$ pour le Pathfinder LE et la Maxima SL et pour un temps limité de 0 \$ pour la Sentra. Limite de 24 000 km par année avec 0,10 \$/km extra. **À la location, le premier versement mensuel à la livraison est acquitté par Nissan Canada pour tous modèles neufs et de démonstration 2004. Le premier versement client après livraison est payable 30 jours après la date de signature du contrat de location. Cette offre ne peut s'appliquer aux locations présélectées. ***Pour un temps limité à la location, 0 \$ de dépôt de sécurité sur tous les modèles 2004. **Taux de financement de 1,8 % à l'achat sur le Pathfinder Chinook 2004 et du Titan 2004 pour les termes jusqu'à 36 mois, f, ff, f, ff. **Taxes, immatriculation, assurances, obligations sur pneus neufs, frais d'enregistrement RDPRM et frais du concessionnaire en sus sur toutes les offres de location ou d'achat. Sur approbation du crédit. Les offres sont d'une durée limitée et peuvent faire l'objet de changement sans préavis. Les concessionnaires peuvent louer à prix moindre. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger. Offres disponibles seulement chez les concessionnaires participants. Voir votre concessionnaire participant pour tous les détails. Les modèles illustrés sont à titre indicatif seulement. †Chez les concessionnaires participants. ††Seuls les modèles Sentra, Altima et Xterra 2004 et Altima et X-Trail 2005 sont admissibles au Programme pour diplômés Nissan. Nissan, le logo Nissan, la signature "Découvrez..." et les noms des modèles Nissan sont des marques de commerce de Nissan.

L'AUTO

Tous les bons ingrédients

BENOIT CHARETTE
VÉHICULES D'OCCASION
COLLABORATION SPÉCIALE

La première A6 portait le nom de Audi 5000 et avait failli acculer la compagnie à la faillite. Aux États-Unis, des histoires d'accélération subite sur cette voiture s'étaient retrouvées devant les tribunaux et avait coûté très cher au constructeur allemand. Heureusement, les choses ont bien changé et la génération de A6 débarquée chez nous en 1998, a connu un franc succès.

Construite sur la plateforme de la A4, plus petite, la A6 a étiré les proportions du châssis dans toutes les directions pour octroyer un maximum d'espace aux occupants. Sa silhouette profilée, qui fend l'air avec un taux de pénétration de 0,28, a beaucoup attiré. Fidèle à ses habitudes, Audi a évité le look tape-à-l'oeil.

Sous le capot, les premiers modèles étaient propulsés par un V6 2,8 litres de 200 chevaux. Les modèles de base étaient dotés de deux roues motrices tandis que les berlines et familiales en avaient quatre. Sont ensuite ve-

AUDI A6 2000-2003

FORCES	
> Qualité de fabrication exemplaire	
> V8 performant	
> Système Quattro sans égal	
FAIBLESSES	
> Pas de boîte manuelle sur tous les modèles	
> Fiabilité inégale selon les années	
GARANTIE D'ORIGINE (2000 à 2003)	
> Garantie générale: 4 ans/80 000 km	
> Perforation: 12 ans / kilométrage illimité	
> Assistance routière: 4 ans/ 80 000 km	
PROFIL DE LA CLIENTÈLE CIBLE	
> Âge moyen : 57 ans	
> Marié : 87 %	
> Revenu annuel moyen : 135 000\$	
> Hommes : <input type="checkbox"/>	
> Femmes : <input type="checkbox"/>	

nues les versions 2.7T et 4.2 qui cachaient respectivement des moteurs de 250 et 300 chevaux (un V8 dans ce dernier cas). Le moteur de la A6 de base est couplé, de série, à une boîte de vitesses multitronic à six rapports ou, en option, à une automatique à cinq rapports. La 2.7T offre une boîte manuelle à six rapports de série et une automatique à cinq rapports avec Tiptronic en option. La A6 4.2 n'offre qu'une boîte automatique Tiptronic à cinq rapports. Audi demeure la référence du point

VALEUR SUR LE MARCHÉ				
Année	Neuve	40 000 km	80 000 km	120 000 km
2000				
A6 base	49 170\$	25 200\$	23 000\$	21 800\$
A6 Quattro	51 960\$	28 000\$	25 900\$	24 700\$
A6 2,7T Quattro	57 000\$	32 300\$	30 200\$	29 000\$
A6 Avant	53 735\$	29 300\$	27 200\$	26 100\$
A6 4,2	70 000\$	44 300\$	39 600\$	
2001				
A6 base	49 835\$	29 000\$	26 500\$	25 000\$
A6 Quattro	52 735\$	31 400\$	28 700\$	27 100\$
A6 2,7T Quattro	58 455\$	36 100\$	33 100\$	31 300\$
A6 Avant	54 400\$	32 800\$	30 000\$	28 300\$
A6 4,2	70 600\$	46 200\$	42 500\$	40 100\$
2002				
A6 base	51 335\$	35 300\$	33 500\$	32 000\$
A6 Quattro	54 235\$	38 400\$	36 500\$	35 000\$
A6 2,7T Quattro	58 830\$	42 700\$	40 600\$	38 100\$
A6 Avant	55 900\$	40 000\$	38 000\$	35 500\$
A6 4,2	71 175\$	54 200\$	51 900\$	48 900\$
2003				
A6 base	51 740\$	39 300\$	37 300\$	34 800\$
A6 Quattro	54 640\$	41 900\$	39 700\$	37 100\$
A6 2,7T Quattro	59 990\$	46 600\$	44 200\$	41 400\$
A6 4,2	67 990\$	53 600\$	50 900\$	48 700\$

de vue de la conception de l'habitacle. Le souci du détail est évident, de la boiserie de qualité à l'aménagement du tableau de bord, sans oublier le très grand confort des sièges qui, avec leurs nombreux ajustements, conviennent à tous. Comme il se doit chez les Allemands, les listes d'équipements de sécurité et de confort sont longues. Outre les classiques quatre coussins gonflables avant, la A6 dispose de rideaux qui viennent protéger la tête des passagers avant et arrière. Des coussins gonflables latéraux à l'arrière

CAMPAGNES DE RAPPEL	
> Possibilité de court-circuit sur le faisceau de câbles de l'interrupteur des phares. (2000 à 2003)	
> Capteurs du réservoir de carburant défectueux (A6 Quattro 2000)	

Source : Transports Canada

COÛT DES PIÈCES DE REMPLACEMENT (A6 de base)			
Ailes avant :	425\$	Filtre à air :	60\$
Alternateur neuf :	1255\$	Filtre à essence :	21\$
Amortisseur arrière :	262\$	Filtre à huile :	17\$
Pare-chocs arrière :	799\$	Freins avant (plaquettes) :	225\$
Cardan (extérieur) :	796\$	Phares avant (2) :	625\$
Démarrateur neuf :	596\$	Ampoule de phare avant :	26\$
Disques de freins avant :	162\$	Silencieux d'origine :	470\$
		Coussin gonflable :	950\$

Source : Audi du Canada



« Il est payant mon bon dossier ! »

Récompensez-vous dès maintenant !

1 877 871-7500
www.assurnat.com

Jusqu'à

35%

d'économie pour les bons conducteurs

ASSURANCES BANQUE NATIONALE

Ne ratez pas la chronique d'ENTRETIEN AUTOMOBILE de Benoit Charette, chaque mercredi vers 7 h 55 **TQS**

LIQUIDATION d'été de KIA

0% DE FINANCEMENT À L'ACHAT* PLUS 2000\$ DE REMISE EN ARGENT*

ÉQUIPÉ POUR ALLER LOIN

Modèle EX-L illustré

SEDONA LX 2004 - La sécurité de classe mondiale

- Moteur V6 de 3,5 L
- Climatisation avant et arrière
- Lecteur CD stéréo
- Rétroviseurs chauffants, glaces et verrouillage des portes à commandes électriques
- Déverrouillage des portes à distance
- Glace foncée à l'arrière
- 2 coussins gonflables
- Colonne de direction inclinable
- Régulateur de vitesse
- Transmission automatique à 5 vitesses
- Et plus encore

★★★★★

INDICE DE SÉCURITÉ OPTIMAL**

PDSF : 25 595\$**

0% + 2000\$ DE REMISE EN ARGENT*

DE FINANCEMENT À L'ACHAT* POUR 60 MOIS*

LOCATION À PARTIR DE

209\$*

PAR MOIS/60 MOIS

0\$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

21 595\$

AU COMPTANT

Modèle LS illustré

RIO S 2004 - Valeur incomparable

- Moteur de 1,6 L, DACT
- Transmission manuelle à 5 vitesses
- AM/FM/CD stéréo
- 2 coussins gonflables
- Roues de 14 po avec enjoliveurs complets
- Poutrelles latérales d'impact en acier
- Support lombaire au siège du conducteur
- 2 miroirs avec rabat dans les pare-soleil

PDSF : 12 650\$**

0% + 700\$ DE REMISE EN ARGENT*

DE FINANCEMENT À L'ACHAT*

LOCATION À PARTIR DE

139\$*

PAR MOIS/60 MOIS

0\$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

139\$*

PAR MOIS/60 MOIS

0\$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

Modèle EX-V6 illustré

MAGENTIS LX 2004 - L'élégance abordable

- Moteur de 2,4 L, DACT
- Transmission Steptronic à 4 vitesses
- 2 coussins gonflables avec détecteur de présence du passager
- Climatisation
- Rétroviseurs chauffants, glaces et verrouillage des portes à commandes électriques
- Déverrouillage des portes à distance avec alarme
- AM/FM/CD stéréo
- Régulateur de vitesse
- Et plus encore

PDSF : 22 250\$**

0% + 1500\$ DE REMISE EN ARGENT*

DE FINANCEMENT À L'ACHAT* POUR 60 MOIS*

LOCATION À PARTIR DE

215\$*

PAR MOIS/60 MOIS

0\$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

19 495\$

AU COMPTANT

Modèle EX illustré

ELLE EST ARRIVÉE, LA SPECTRA 2005 !

- Moteur de 2,0 L, DACT
- Siège du conducteur réglable en hauteur
- Colonne de direction inclinable
- Banquette arrière rabattable, partagée 60/40
- AM/FM/CD stéréo
- 6 haut-parleurs
- Roues de 15 po
- Système anti-démarrage
- Suspensions avant et arrière indépendantes

PDSF : 15 995\$**

0%

DE FINANCEMENT À L'ACHAT*

LOCATION À PARTIR DE

179\$*

PAR MOIS/60 MOIS

0\$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

179\$*

PAR MOIS/60 MOIS

0\$ DE DÉPÔT DE SÉCURITÉ

Offre en vigueur pour une durée limitée chez votre concessionnaire Kia.

Albi le Géant Kia Mascouche (450) 474-3333	Boisvert Kia Blainville (450) 430-2223	Kia de Brossard Brossard (450) 671-5050	Kia de Drummondville Drummondville (819) 478-2655	Kia Gabriel Dollard-des-Ormeaux (514) 426-7777	Kia de Granby Granby (450) 777-0332	Gravel Kia St-Jean-sur-Richelieu (450) 347-2835	Kia Grenville Grenville (819) 242-0115
Joliette Kia S.C.B. Joliette (450) 752-1952	Kia des Laurentides Lafontaine (450) 438-4438	Kia Longueuil Longueuil (450) 928-3000	Kia Mario Blain McMasterville (450) 464-4551	Kia Repentigny Repentigny (450) 657-1031	Royal Kia Lasalle (514) 595-6666	Kia St-Eustache St-Eustache (450) 623-9004	Kia St-Hyacinthe St-Hyacinthe (450) 774-3444
Kia St-Léonard St-Léonard (514) 256-1010	Kia Serge Morand St-Constant (450) 635-4610	Kia de Sherbrooke Rock-Forest (819) 563-3737	Kia Sorel-Tracy Tracy (450) 742-1542	Kia Trois-Rivières Trois-Rivières (819) 373-7300	Kia Valleyfield Valleyfield (450) 370-1130	Kia Victoriaville Victoriaville (819) 758-5050	Ville-Marie Kia Montréal (514) 598-8800

* Nos programmes de location-bail sont établis, sur approbation du crédit, par Services Financiers de Kia Canada et sont applicables aux modèles présentés : Rio S 2004 (R05414), Spectra LX 2005 (S15415), Magentis LX 2004 (M57414) et Sedona LX 2004 (S07524). Durée de location-bail de 60 mois, avec taux de financement annuels respectifs de 1,59 %, 1,35 %, 1,85 % et 2,44 %; et versement initial ou équivalent d'échange de 1 595 \$, 2 995 \$ et 4 950 \$. Versement du premier mois de 139 \$, 179 \$, 215 \$ et 209 \$, plus frais de livraison et destination de 0 \$, 0 \$, 995 \$ et 1 150 \$, et frais d'acquisition de 350 \$ exigibles à la livraison. L'obligation totale de location-bail pour les modèles présentés est basée sur un prix de détail suggéré du fabricant (PDSF) de 12 650 \$, 15 995 \$, 22 250 \$ et 25 595 \$, et se chiffre respectivement à 9 935 \$, 12 735 \$, 15 895 \$ et 17 490 \$; l'option d'achat à la fin de la location-bail est évaluée à 3 820,60 \$, 4 927,10 \$, 6 770,05 \$ et 9 127,50 \$, basés en sus. Le kilométrage alloué pour la location-bail est de 20 000 km/an (d'autres forfaits sont offerts) avec un supplément de 0,10 \$ par kilomètre excédentaire. ** PDSF : Rio S 2004 à partir de 12 650 \$, Spectra LX 2005 à partir de 15 995 \$, Sedona LX 2004 à partir de 25 595 \$ et Magentis LX 2004 à partir de 22 250 \$. Les plaques, immatriculation, assurances, frais de livraison et destination, et taxes sont en sus à moins d'indication contraire. Le PDSF des modèles présentés figure ci-dessus. Les prix peuvent être modifiés sans préavis. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer les véhicules à prix inférieur. ¥ Jusqu'à 2 000 \$ de remise en argent, en fonction du modèle du véhicule. La remise en argent sera déduite du prix négocié pour le véhicule financé après les taxes. \$ Un taux de financement à l'achat de 0 % s'applique pour une période maximale de 36, 48 ou 60 mois aux modèles 2003, 2004 et 2005, en fonction du véhicule. Toutes les options de financement à l'achat excluent les frais de livraison et destination, assurances, frais d'administration et taxes applicables. Exemple de financement à l'achat : un montant de 10 000 \$, à un taux de financement à l'achat de 0,0 %, donne des versements mensuels de 277,78 \$ pour une durée de 36 mois; le coût d'emprunt est de 0 \$ pour un engagement de 10 000 \$. L'offre varie selon le modèle du véhicule. Le versement mensuel et le coût d'emprunt varient selon le montant de l'emprunt, la durée du prêt et le versement initial/équivalent d'échange. Certaines restrictions peuvent s'appliquer. 1 Les modèles présentés sont légèrement différents des modèles illustrés. Les images illustrent des accessoires offerts en option. 11 Résultats des tests de la NHTSA (National Highway Traffic Safety Administration). Pour tout renseignement, visitez www.nhtsa.dot.gov/ncsa. Pour tout renseignement, passez chez votre concessionnaire Kia participant. KIA est une marque de commerce de Kia Motors Corporation. * L'offre « changements d'huile et de filtre à vie » correspond à un maximum de 3 changements d'huile à moteur et de filtre à huile et au coût de main-d'œuvre relatif par année (12 mois) de propriété. S'applique au premier acheteur seulement. Δ La garantie pare-chocs à pare-chocs couvre la plupart des composants du véhicule contre les défectosités, dans des conditions normales d'utilisation et d'entretien. Pour tout renseignement, passez chez votre concessionnaire Kia participant ou visitez www.kia.ca

L'AUTO

Question de confort et... de look

RENÉ FAGNAN
ACCESSOIRES
 COLLABORATION SPÉCIALE

Pour être plus à l'aise ou pour adopter le look qui vous convient, vous pouvez vous procurer des centaines d'accessoires différents sur le marché. Pour personnaliser l'intérieur de votre véhicule, il est par exemple très facile de changer le pommeau du levier de vitesses et les pédales.

On manipule le levier de vitesses des dizaines et même des centaines de fois par trajet quand on conduit un véhicule à transmission manuelle. Rien n'est plus agaçant qu'un pommeau qui ne se manipule pas bien et qui rend les changements imprécis.

« Il existe des centaines de modèles de pommeaux de remplacement, mais on en trouve surtout pour les Honda et Acura à cause de la forte demande pour ces deux modèles, explique Pascal Domingue, gérant de DPB Performance à Blainville. Pour une transmission manuelle, il suffit de dévisser le pommeau d'origine et de visser le nouveau en place. Certains modèles possèdent des adaptateurs qu'on doit fixer avec une clé Allen. Si le pommeau ne s'adapte vraiment pas, on doit alors changer le levier et en installer un autre de type course courte (*short shift*). »

Si les transmissions manuelles ne causent généralement pas de problème, ce n'est pas toujours le cas des boîtes automatiques. « Certains modèles GM à transmissions automatiques, dont les leviers sont équipés d'un bouton pour changer les rapports, ne peuvent être changés », précise M. Domingue.

On peut aussi choisir le matériau qui recouvre le nouveau pommeau, parmi lesquels le plastique, l'aluminium, le cuir ou bien une imitation de fibre de carbone.

« Les pommeaux de qualité moyenne vont rapidement déteindre aux rayons du soleil, précise le gérant de DPB Performance. Ça arrive beaucoup avec le cuir bas de gamme. Un pommeau en aluminium va vite devenir mat à cause de l'acidité de l'humidité de la main. Les pommeaux recouverts d'un vernis de piètre qualité vont aussi changer de couleur. »

Pour des pommeaux de qualité, il faut donc s'attendre à payer un peu plus. « Le prix des pommeaux varie de 20 \$ à plus de 100 \$ », explique M. Domingue.

Tant qu'à changer de pommeau, pourquoi ne pas faire de même pour la jupe du levier de vitesses. Cette jupe souple dissimule les câbles de la tringlerie. On retrouve sur le marché de la cuvette, du cuir ou même un tissu souple qui imite la fibre de carbone.

Pensez antidérapant !

Pour donner à votre voiture des airs de bolides de course, vous devrez aussi remplacer les pédales. Une bonne pédale peut à la fois accroître votre sensation de contrôle et offrir une meilleure adhérence du pied. Il en existe qui peuvent être simplement fixées sur celles déjà en place, mais peu de spécialistes les recommandent car elles ont tendance à se déplacer.

« Je suggère d'enlever le caoutchouc protecteur d'origine et de percer les pédales afin de fixer les nouvelles avec des vis et des boulons », précise M. Domingue.

Il existe aussi des pédales qui sont munies de lumières ou de minuscules néons. Leur installation est un peu complexe car elle nécessite une alimentation en électricité de 12 volts.

La plupart des pédales sont fabriquées en aluminium, mais leurs prix varient énormément. Il faut compter environ 35 \$ pour des pédales bas de gamme et plus de 100 \$ pour des modèles importés, inspirés des voitures de course.

« Les pédales exotiques issues de la course, comme les Sparco par exemple, sont chères mais elles sont vraiment antidérapantes et très légères. D'autres modèles, bas de gamme, sont lisses. Il faut s'en méfier. Que ferez-vous l'hiver, avec des grosses bottes enneigées, quand votre pied glissera soudainement de la pédale de frein ? »

Si vous recherchez des accessoires assortis les uns aux autres, sachez qu'il existe des ensembles prêts à installer. Ils se composent d'un pommeau, de pédales, de tapis de sol, de jupes de levier de vitesses, de boutons de verrouillage des portières et de capuchons de valves de pneus. Tout cela dans la même teinte, du même matériau et du même effet. *Cool !*

ÉVÉNEMENT GO LEXUS

ALLEZ-Y, FONCEZ! DEPUIS LE TEMPS QUE VOUS EN RÊVEZ. DU CUIR, DE LA PUISSANCE, DE L'ATTITUDE. FAITES-VOUS PLAISIR. LEXUS VOUS OFFRE SA FOUGUEUSE IS300 À SEULEMENT 2,9% OU SES VUS DE LUXE LES PLUS RESPECTÉS DE L'INDUSTRIE. MONTEZ À BORD ET PARTEZ À L'AVENTURE.



IS300



GS300



RX330



GX470

PASSEZ À L'ACTION DÈS AUJOURD'HUI EN VISITANT VOTRE CONCESSIONNAIRE



À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION.

VIMONT LEXUS 295, boul. St-Martin Est, Laval (450) 663-2710 1 800 625-3987 ventes@vimont.lexus.ca
GABRIEL LEXUS 3333, Côte de Liesse, St-Laurent (514) 747-7777 ventes@gabriel.lexus.ca
PRESTIGE LEXUS 5770, boul. Taschereau, Brossard (450) 923-7777 ventes@prestige.lexus.ca
SPINELLI LEXUS 561, boul. St-Joseph, Lachine (514) 634-7171 1 800 352-6111 ventes@spinelli.lexus.ca

Le taux d'intérêt de 2,9% s'applique aux plans de location ou de financement de 24 à 60 mois sur les véhicules Lexus IS300 2004 neufs, sur approbation de crédit de LSF. Cette offre s'applique uniquement aux véhicules en stock chez le concessionnaire, ne peut être combinée à aucune autre offre et prend fin le 31 août 2004. Pour tous les détails sur cette offre et les offres s'appliquant aux autres véhicules Lexus, voyez votre concessionnaire.

MINI

**LE SOLDE DE FIN D'ANNÉE
 (VÉHICULES DE DÉMONSTRATION 2004)
 DE MINI MONT-ROYAL BAT SON PLEIN.**

SEULEMENT 4 VÉHICULES ENCORE DISPONIBLES.

Pour faire un essai sur route et obtenir des précisions additionnelles, veuillez appeler l'un de nos représentants.

FINANCEMENT OU LOCATION DISPONIBLE.

MINI Mont-Royal
 4220, boul. Saint-Laurent, Mtl (coin Rachel)
(514) 289-MINI (289-6464)
 www.minimontroyal.ca

SPINELLI TOYOTA

Pte-Claire Lachine
 514 694-1510 514 634-7171

**SPINELLI vous offre
 2 VERSEMENTS GRATUITS!**

349\$* /m **2004 SIENNA**

financement à partir de **2,9%****

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

*Location 48 mois. Acompte ou échange équivalent de 2981\$. Limite de 96 000 km, 0,10 \$/km extra. Transport et préparation inclus en location seulement. Toutes taxes, frais d'enregistrement et assurance en sus. ** Voir détails en concession. Photos à titre de référence seulement.

PEA
 PROTECTEURS EXTRA-ATTENTIVE

TOYOTA

Spinelli Lexus Toyota
 561, boul. Saint-Joseph (près du bord de l'eau) Lachine
 514 634-7171 1 800 352-6111
 SPINELLIauto.com

Spinelli Fairview Toyota
 10, Auto Plaza (près du Centre Fairview) Pte-Claire
 514 694-1510 1 800 326-1510

L'AUTO

COURRIER

ÉRIC LEFRANÇOIS
COLLABORATION SPÉCIALE

Un véhicule d'occasion

Q Lors d'une récente chronique, vous avez écrit que lorsqu'une personne vous demande votre avis sur le choix d'un véhicule, habituellement son choix est déjà fait. Bon, ce n'est pas mon cas. Je cherche une fourgonnette avec expérience vendue entre 10 000 \$ et 13 500 \$. Mon utilisation est la suivante : 8000 à 10 000 km par année, deux conducteurs adultes, rarement de passagers, pas de vitesse. La puissance du moteur n'a pas d'importance, mais j'ai à transporter

des matériaux à l'occasion. J'aimerais garder ce véhicule de 8 à 10 ans. La MPV est environ 1000 \$ plus cher que la Caravan, qui est 1000 \$ plus cher que la Windstar. Selon mes critères, quel serait le meilleur choix ?
— Claude Marcoux

R Si votre expérience auprès de votre concessionnaire Mazda est bonne, alors la MPV se révèle un choix à considérer. D'autant plus qu'elle se révèle la plus maniable et surtout la plus agile des fourgonnettes de l'heure. Le deuxième choix à considérer : la Caravan. La meilleure pour vous, à défaut d'être la plus économique, serait celle avec le V6 de 3,8 litres. Les pièces sont faciles à trouver et à bon prix. Les problèmes de transmission ont été corrigés et le modèle a fait l'objet d'une refonte (discrète) cette année. La garantie du constructeur est transférable si le kilométrage ou le nombre d'années de service est respecté (3 ans/60 000 km pour DaimlerChrysler et 3 ans/

80 000 km pour Mazda). Une garantie prolongée doit être considérée pour vous assurer une tranquillité d'esprit, mais pas à n'importe quel prix. Les marges bénéficiaires sont élevées. Un conseil, un seul, il faut négocier.

Super ou ordinaire ?
Q Je lis toujours le cahier de l'auto avec intérêt, et en particulier le courrier. A mon tour de vous poser une question qui me tarabuste depuis longtemps. J'ai une Volvo S70 T5 1999, avec moteur turbo. Cela signifie que je dois la remplir d'essence super. Le vendeur m'a déjà dit que je pouvais de temps à autre mettre de l'essence ordinaire, mais je me demande quel serait l'effet à long terme d'une telle pratique, puisque j'ai l'intention de garder le plus

longtemps possible cette auto. À cause du prix de l'essence, pourtant, ce serait une économie que de me rabattre sur l'ordinaire. Je vous remercie à l'avance, et j'ai hâte d'avoir enfin l'heure juste.
— H. Denis

R Oui, il est possible de tricher, mais je ne vous le recommande pas, surtout pour une mécanique suralimentée par turbocompresseur. Les performances s'en ressentiraient et des problèmes pourraient survenir. La meilleure suggestion est de profiter des rabais de certaines pétrolières qui, une fois par semaine, proposent l'essence super à meilleur prix.

Le conseil du lundi

Q Je possède une Cadillac Catera que je désire changer à cause du manque d'espace dans le coffre. Je me rends une fois par

année en Floride et je dois apporter beaucoup de matériel. Je considère faire l'achat d'une fourgonnette d'occasion, mais j'hésite entre les modèles suivants : Montana, Venture et Caravan. Quel modèle répond le mieux à mes critères : confort, économie d'essence et fiabilité.
— J.C. Gendron

R Avez-vous sérieusement besoin d'une fourgonnette ? Il existe d'autres solutions. Vous ne précisez pas si vous souhaitez absolument vous procurer un véhicule d'occasion ? Le RendezVous de Buick ou l'Aztek de Pontiac (si vous ne détestez pas passer inaperçu) peuvent s'avérer de bons choix. L'Aztek, surtout, car son prix est très négociable. Vous pourriez aussi songer à vous tourner vers une familiale. La Focus, par exemple, qui a fait l'objet de notre plus récent match du mois. Malgré sa petite taille, cette familiale a un coffre très accueillant. Même si la fiabilité n'a pas toujours été sa marque de commerce, il y a aussi la Passat familiale qui, depuis peu, est offerte avec un moteur diesel. Êtes-vous moins indécis maintenant ?

Véhicules automobiles

- 511 CAMIONS, JEEPS, FOURGONNETTES**
CHEVROLET Silverado 2500, 02, 4x4, "king cab", 60 000 km Duval Mazda - 514-990-9164
- FORD Escape 2004 V6, noir, 12 000 km, \$19,995, équipe. 514-362-6389 - 514-791-8090
- GMC Forward 4500 2004, diesel, aut., boîte réfrigérée 16 pi. lutex.ca ☎514-336-3000
- JEEP Tj Sport 02, 34 000 km, argent, 6 cyl., 2 toits, CD, 1 tx, 20 900 \$, 514-886-2104.
- MAZDA B3000, man., 00 blanc, 2x4, avec boîte, 65 000 km. Duval Mazda - 514-990-9164
- MAZDA MPV, DX et LX, 00 et 01, 6 inventaire, liquidation, gar. Duval Mazda - 514-990-9164
- MAZDA MPV-LX 2001 tout équipée, mec. A1, 54 000 km, impec., 15 000 \$ 450-689-0500
- MAZDA Tribute, ES, 01, équipé 6 cyl., aut., cuir, beige, gar. Duval Mazda - 514-990-9164
- NISSAN MURANO SE** AWD, 2003, capucino, int. cuir tan, toit, 32 000 km. Original, comme neuf, 35 475 \$. AutoMax Gabriel Anjou 514-952-2341
- NISSAN Pathfinder LE, 00, aut. gris, cuir, 60 000km, tout équipé Duval Mazda - 514-990-9164
- NISSAN Pathfinder SE '01, A-1 69 800km, 8 pneus, 22 100\$, 450 294-2634, 514-342-8487

500 Petites annonces

www.capresse.ca

550 AUTOMOBILES
BMW 325i 2001, gr. sport++, sac à ski, 97000 km. lutex.ca ☎514-336-3000

BMW 535i 1990, blanche, 4 ptes, int. cuir noir, sièges avant chauffants, a/c, 320 000 km, bon état, 6500\$. 514-898-9011

BMW 540i 2001, noire acryl que, 6 vit., mags + pneus hiver, 55 000 km, état A1, 45 000\$ Pasquale, (514) 892-9827

BMW M3 2001, carbon black, cuir noir, 6 vit., 70500km, tout équipé, 49800\$, 514-774-7676

BMW 323i 2000, noir, 2 ptes, 40 000km, 11 500\$ nég., alarme, a/c, 514-731-8518

CHEV Cavalier 2002, aut., 2 ptes, 40 000km, 11 500\$ nég., alarme, a/c, 514-731-8518

CHEV Impala 01, aut., 95 000 km., équipé, 8 pneus, exc. état, 12 900 \$ nég. 514-620-5554

CHRYSLER Intrepid 2000, A1, 151 000 km, gris acier, 4 pneus neufs, 6500\$. 450-465-4345

CHRYSLER Neon 2001, man., 4 ptes, 56 700 km, a/c, une pro prio, gar., même prix qu'aux encans. 8000 \$(450) 472-9126

CHRYSLER PT Cruiser LTD 01, bas km, tout, cuir. Toyota Duval 450-443-5835

CHRYSLER PT Cruiser, 2002, 45 000 km, aut., a/c, 14 995 \$ Duval Mazda - 514-990-9164

CHRYSLER Sebring cabrio 1996, 140 000km, très bon état, faut voir 9995\$, 450-447-5977

CORVETTE 206, 2003, 405cv, 13 000km, proprio original, jamaïca accidenté, 59 900\$, gar. prol. G.M. Total Plus, 72 mois, 100 000km, 2960\$. Téléphonez au 450-973-4123 de 9h à 23h

FOCUS Fam. SE 03, 8 pneus, 25 200 km, 407 59 \$/30 mois, Exc. condition! 514-282-8761

FOCUS ZTS 00, 60 000km, bal. gar. 2 ans, équipée, + extra, 12 500 \$ nég., 514-253-6597

550 AUTOMOBILES
Toyota Duval 450-443-5835

550 AUTOMOBILES
Certifiée Étoile : La Mercedes des Mercedes d'occasion.

2004 SL 500, AMG Noir/noir, toit panoramique, volant chauffant, garantie du constructeur jusqu'en 2007, 3 000 km, 129 500 \$

2004 SLK 32 AMG, Argent métallisé/noir, Système BOSE, phares Xénon, 800 km, 67 500 \$

2000 SL 500, Argent/gris, sièges orthopédiques, Système BOSE, garantie prolongée, 37 000 km, 59 500 \$

2003 CL 55 AMG, Noir métallisé/noir, pare-soleil arrière, "keyless go", sièges avant ventilés, garantie du constructeur jusqu'en juillet 2008, 15 500 km, 129 500 \$

2003 ML Éclairage, Noir/noir, toute équipée, garantie du constructeur, 9 000 km, 45 900 \$

Nouvel arrivage de modèles Classe C et Classe E

550 AUTOMOBILES
Mercedes-Benz West Island
4525, boul. St-Jean, Dollard-des-Ormeaux (514) 620-5900
www.westisland.mercedes-benz.ca

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

550 AUTOMOBILES
Mercedes-Benz

Taux de financement à partir de 1,9%

Taux de location à partir de 2,9%

550 AUTOMOBILES
ALFA ROMEO 164 LS 94, man., 4 ptes, un vrai bijou ! 12 000 \$ ferme, (514) 494-0958

AUDI A4 2.8 2000, 65 000km, 22000\$ nég., exc. état, équipée, 450-224-7291, 450-229-9573

550 AUTOMOBILES
VOLVO V70 T5, 2001, fam. 80 000 km, cuir, mags, toit, tout équipé 23 900 \$ 514-949-5091

VOLVO V70 XC 2002 AWD, A-1, or, centré, toit, radio Dolby Prologic 4 cd + accessoires, 37800\$, 514-838-1154.

555 AUTOS/CAMIONS ANTIQUES ET DE COLLECTION
2 TRACTEURS FORD 1952 et 1954, très bon état, peut servir au quotidien ou pour collection. Cell.: 514-242-0890

555 VÉHICULES RÉCRÉATIFS
ROULOTTE Sierra 31' 95, ext. double, pte pte, 16 500\$ ou meilleure offre. 450-454-6736

WESTFALIA 1987 GL, mécanique A-1, 193 000km, moteur neuf, très propre, 819-563-4599

550 AUTOMOBILES
VOLVO S70, 99, 91 000 km, A1, équipée, automatique, noir, 514-712-1494

550 AUTOMOBILES
VOLKSWAGEN POPULAR MONTREAL
274-5471
Certifié Pur Volkswagen
Véhicules d'occasion inspectés et garantis d'occasion avec garantie limitée de 2 ans ou 40 000km Assistance routière 24h

99, New Jetta GLS, man. rouge, 48 000km, 2l

02, Golf GLS, aut., argent, 23 400km, 2l

00, Golf GLS, TDI, argent, aut. 74 000km

01, Cabrio GLX, bleu foncé, 24 000km, man. 5 vit.

02, Golf GLS, man. 5 vitesses 32 000km, toit, mags, bal. de gar. de Volks pour plus d'un an + gar. certifié de Volks pour 2 ans supplémentaire.

01, Jetta GLS, automatique, 2l, 61 000km

www.popularvw.com
Financement disponible sur voiture certifiées 4.9% jusqu'à 60 mois sur modèles 2000 à 2004
Êtes-vous fait pour Volkswagen? VW

274-5471
POPULAR MONTREAL

VOLVO S70, 99, 91 000 km, A1, équipée, automatique, noir, 514-712-1494

550 AUTOMOBILES
VOLKSWAGEN POPULAR MONTREAL
274-5471
Certifié Pur Volkswagen
Véhicules d'occasion inspectés et garantis d'occasion avec garantie limitée de 2 ans ou 40 000km Assistance routière 24h

99, New Jetta GLS, man. rouge, 48 000km, 2l

02, Golf GLS, aut., argent, 23 400km, 2l

00, Golf GLS, TDI, argent, aut. 74 000km

01, Cabrio GLX, bleu foncé, 24 000km, man. 5 vit.

02, Golf GLS, man. 5 vitesses 32 000km, toit, mags, bal. de gar. de Volks pour plus d'un an + gar. certifié de Volks pour 2 ans supplémentaire.

01, Jetta GLS, automatique, 2l, 61 000km

www.popularvw.com
Financement disponible sur voiture certifiées 4.9% jusqu'à 60 mois sur modèles 2000 à 2004
Êtes-vous fait pour Volkswagen? VW

274-5471
POPULAR MONTREAL

VOLVO S70, 99, 91 000 km, A1, équipée, automatique, noir, 514-712-1494

550 AUTOMOBILES
VOLKSWAGEN POPULAR MONTREAL
274-5471
Certifié Pur Volkswagen
Véhicules d'occasion inspectés et garantis d'occasion avec garantie limitée de 2 ans ou 40 000km Assistance routière 24h

99, New Jetta GLS, man. rouge, 48 000km, 2l

02, Golf GLS, aut., argent, 23 400km, 2l

00, Golf GLS, TDI, argent, aut. 74 000km

01, Cabrio GLX, bleu foncé, 24 000km, man. 5 vit.

02, Golf GLS, man. 5 vitesses 32 000km, toit, mags, bal. de gar. de Volks pour plus d'un an + gar. certifié de Volks pour 2 ans supplémentaire.

01, Jetta GLS, automatique, 2l, 61 000km

www.popularvw.com
Financement disponible sur voiture certifiées 4.9% jusqu'à 60 mois sur modèles 2000 à 2004
Êtes-vous fait pour Volkswagen? VW

274-5471
POPULAR MONTREAL

VOLVO S70, 99, 91 000 km, A1, équipée, automatique, noir, 514-712-1494

550 AUTOMOBILES
VOLKSWAGEN POPULAR MONTREAL
274-5471
Certifié Pur Volkswagen
Véhicules d'occasion inspectés et garantis d'occasion avec garantie limitée de 2 ans ou 40 000km Assistance routière 24h

99, New Jetta GLS, man. rouge, 48 000km, 2l

02, Golf GLS, aut., argent, 23 400km, 2l

00, Golf GLS, TDI, argent, aut. 74 000km

01, Cabrio GLX, bleu foncé, 24 000km, man. 5 vit.

02, Golf GLS, man. 5 vitesses 32 000km, toit, mags, bal. de gar. de Volks pour plus d'un an + gar. certifié de Volks pour 2 ans supplémentaire.

01, Jetta GLS, automatique, 2l, 61 000km

www.popularvw.com
Financement disponible sur voiture certifiées 4.9% jusqu'à 60 mois sur modèles 2000 à 2004
Êtes-vous fait pour Volkswagen? VW

274-5471
POPULAR MONTREAL

VOLVO S70, 99, 91 000 km, A1, équipée, automatique, noir, 514-712-1494

550 AUTOMOBILES
VOLKSWAGEN POPULAR MONTREAL
274-5471
Certifié Pur Volkswagen
Véhicules d'occasion inspectés et garantis d'occasion avec garantie limitée de 2 ans ou 40 000km Assistance routière 24h

99, New Jetta GLS, man. rouge, 48 000km, 2l

02, Golf GLS, aut., argent, 23 400km, 2l

00, Golf GLS, TDI, argent, aut. 74 000km

01, Cabrio GLX, bleu foncé, 24 000km, man. 5 vit.

02, Golf GLS, man. 5 vitesses 32 000km, toit, mags, bal. de gar. de Volks pour plus d'un an + gar. certifié de Volks pour 2 ans supplémentaire.

01, Jetta GLS, automatique, 2l, 61 000km

www.popularvw.com
Financement disponible sur voiture certifiées 4.9% jusqu'à 60 mois sur modèles 2000 à 2004
Êtes-vous fait pour Volkswagen? VW

274-5471
POPULAR MONTREAL

VOLVO S70, 99, 91 000 km, A1, équipée, automatique, noir, 514-712-1494

550 AUTOMOBILES
VOLKSWAGEN POPULAR MONTREAL
274-5471
Certifié Pur Volkswagen
Véhicules d'occasion inspectés et garantis d'occasion avec garantie limitée de 2 ans ou 40 000km Assistance routière 24h

99, New Jetta GLS, man. rouge, 48 000km, 2l

02, Golf GLS, aut., argent, 23 400km, 2l

00, Golf GLS, TDI, argent, aut. 74 000km

01, Cabrio GLX, bleu foncé, 24 000km, man. 5 vit.

02, Golf GLS, man. 5 vitesses 32 000km, toit, mags, bal. de gar. de Volks pour plus d'un an + gar. certifié de Volks pour 2 ans supplémentaire.

01, Jetta GLS, automatique, 2l, 61 000km

www.popularvw.com
Financement disponible sur voiture certifiées 4.9% jusqu'à 60 mois sur modèles 2000 à 2004
Êtes-vous fait pour Volkswagen? VW

274-5471
POPULAR MONTREAL

VOLVO S70, 99, 91 000 km, A1, équipée, automatique, noir, 514-712-1494

550 AUTOMOBILES
VOLKSWAGEN POPULAR MONTREAL
274-5471
Certifié Pur Volkswagen
Véhicules d'occasion inspectés et garantis d'occasion avec garantie limitée de 2 ans ou 40 000km Assistance routière 24h

99, New Jetta GLS, man. rouge, 48 000km, 2l

02, Golf GLS, aut., argent, 23 400km, 2l

00, Golf GLS, TDI, argent, aut. 74 000km

01, Cabrio GLX, bleu foncé, 24 000km, man. 5 vit.

02, Golf GLS, man. 5 vitesses 32 000km, toit, mags, bal. de gar. de Volks pour plus d'un an + gar. certifié de Volks pour 2 ans supplémentaire.

01, Jetta GLS, automatique, 2l, 61 000km

www.popularvw.com
Financement disponible sur voiture certifiées 4.9% jusqu'à 60 mois sur modèles 2000 à 2004
Êtes-vous fait pour Volkswagen? VW

274-5471
POPULAR MONTREAL

VOLVO S70, 99, 91 000 km, A1, équipée, automatique, noir, 514-712-1494

550 AUTOMOBILES
VOLKSWAGEN POPULAR MONTREAL
274-5471
Certifié Pur Volkswagen
Véhicules d'occasion inspectés et garantis d'occasion avec garantie limitée de 2 ans ou 40 000km Assistance routière 24h

99, New Jetta GLS, man. rouge, 48 000km, 2l

02, Golf GLS, aut., argent, 23 400km, 2l

00, Golf GLS, TDI, argent, aut. 74 000km

01, Cabrio GLX, bleu foncé, 24 000km, man. 5 vit.

02, Golf GLS, man. 5 vitesses 32 000km, toit, mags, bal. de gar. de Volks pour plus d'un an + gar. certifié de Volks pour 2 ans supplémentaire.

01, Jetta GLS, automatique, 2l, 61 000km

www.popularvw.com
Financement disponible sur voiture certifiées 4.9% jusqu'à 60 mois sur modèles 2000 à 2004
Êtes-vous fait pour Volkswagen? VW

274-5471
POPULAR MONTREAL

VOLVO S70, 99, 91 000 km, A1, équipée, automatique, noir, 514-712-1494

DOSSIER

L'AUTO

Ce que jeunesse veut...

Nouvelle cible des constructeurs, les jeunes ne se laissent pas séduire facilement. Oubliez les couleurs et les formes étranges, la génération Y cherche d'abord une voiture fonctionnelle et pas chère ! Les constructeurs l'ont-ils enfin compris ?

ÉRIC LEFRANÇOIS
COLLABORATION SPÉCIALE

Quatre millions. C'est le nombre de jeunes qui, chaque année, obtiennent un permis de conduire aux États-Unis et qui, par conséquent, cherchent un volant à se mettre sous les mains.

Normal que les constructeurs s'intéressent à eux et cherchent à produire des véhicules qui répondent à leurs attentes. Car même si les jeunes n'ont pas les poches bien creuses, ils rêvent comme les autres à la Subaru WRX, à la Mini Cooper S, mais aussi à des BMW et des Mercedes.

Jusqu'ici les constructeurs ont pourtant pensé bien naïvement que des lignes bizarroïdes, des couleurs « capotées » et des rangements inusités feraient courir les jeunes chez les concessionnaires. Erreur. Les ventes de la Pontiac Aztek le prouvent : les voitures à l'allure étrange ne sont pas *in*, mais bien *out*.

Pour corriger le tir, l'industrie de l'automobile a été contrainte de refaire ses devoirs, de remettre en question ses méthodes de mise en marché et de mieux identifier les goûts, les besoins et les activités des jeunes.

Le recours aux médias traditionnels (télévision, radio, journaux) a ainsi fait place à des concours sur Internet ou à des essais routiers sur les campus universitaires. Les futurs diplômés bénéficient par exemple de réductions instantanées de 500 \$ et plus à l'achat ou à la location d'un véhicule.

Toyota a décidé d'aller beaucoup plus loin pour séduire les nouveaux conducteurs : le constructeur japonais a lancé une marque distincte, Scion, spécialement destinée aux jeunes Américains. La stratégie est payante, car Scion est la marque la plus populaire auprès des jeunes acheteurs aux États-Unis. Et, selon J.D. Po-

wers, un acheteur sur cinq de la marque jeunesse de Toyota a moins de 25 ans.

DaimlerChrysler jongle aussi aujourd'hui avec l'idée de se doter d'une marque spécifique pour les jeunes. Le constructeur germano-américain doit faire connaître sa décision d'ici la fin de l'année. Au siège social, toutefois, on n'est pas encore convaincu qu'il s'agit de LA solution pour rajeunir la clientèle. Lancer une marque distincte permettrait-elle au constructeur de rallier les jeunes aujourd'hui attirés par la Civic ou la Jetta ?

Peut-être, mais les observateurs rappellent que le logo sur le capot n'explique pas à lui seul la popularité d'un véhicule. La facilité avec laquelle les jeunes peuvent personnaliser leur Civic, disent-ils, est ainsi directement reliée à leur engouement pour cette petite voiture. Conclusion : les jeunes cherchent un produit qui répond à leurs besoins, pas une marque à laquelle s'identifier.

En lançant Scion, Toyota cherchait d'abord à ramener les jeunes dans les salles d'exposition. L'âge moyen des propriétaires de la marque japonaise est, après tout, de 46 ans. DaimlerChrysler se trouve sensiblement dans la même position. Ses trois bannières (Chrysler, Dodge, Jeep) attirent en moyenne des consommateurs âgés respectivement de 50, 44 et 43 ans.

Mais l'approche jusqu'ici adoptée par les stratèges de DaimlerChrysler diffère quelque peu de celle de Toyota, dans la mesure où la création d'une nouvelle marque, si cela devait se réaliser, devra satisfaire deux objectifs : attirer les jeunes ET les acheteurs d'un premier véhicule, lesquels n'ont pas tous nécessairement 20 ans.

Le patron du groupe Chrysler a d'ailleurs tenu à le rappeler dans une entrevue qu'il accordait ré-



PHOTO FOURNIE PAR DAIMLERCHRYSLER

La Dodge Sling Shot (née Smart Roadster) vise un public jeune. Elle pourrait être intégrée à la nouvelle bannière que DaimlerChrysler songe à lancer d'ici deux ou trois ans.

cemment au *USA Today*. « L'idée de créer une marque dédiée aux jeunes n'était pas notre prémisses de départ, souligne-t-il, nous souhaitons d'abord donner naissance à une marque dont les produits seraient tous financièrement accessibles. »

Des marques pour les jeunes

Dans une industrie où les marques se bousculent sur l'échiquier, est-il utile d'en ajouter de nouvelles ? Plusieurs observateurs, dont George Murphy, vice-président de la mise en marché des marques du groupe DaimlerChrysler, doutent de la nécessité d'en arriver là. « Jusqu'ici, je n'ai pas vu la moindre étude qui indique que nos marques actuelles sont incapables d'attirer les jeunes si elles commercialisaient les bons produits. » Scion est peut-

être la marque qui obtient les meilleurs résultats auprès des jeunes aux États-Unis, mais la moyenne d'âge des propriétaires de la marque est tout de même de 40 ans ! On comprend alors mieux les hésitations de DaimlerChrysler. D'autant plus qu'une nouvelle bannière risque d'avoir du mal à se distinguer des marques actuelles.

Comme c'est le cas pour Scion avec Toyota, les voitures d'une nouvelle marque de DaimlerChrysler seraient en effet offertes dans les mêmes salles d'exposition, vendues par les mêmes représentants, et réparées par les mêmes ateliers de service que fréquentent « pôpa et môman ». Seule BMW est parvenue à ce jour à faire mieux (mais au prix d'un investissement majeur), avec son réseau de distribution

indépendant pour la Mini. La génération Y est-elle si capricieuse que cela ? Ses goûts sont-ils si différents ? Peut-être pas au fond. « Ce qui est laid est laid et ce qui est beau est beau, dit Martin Desorsiers, 19 ans. Une Aztek sera toujours laide, peu importe l'âge des yeux qui la regardent. »

La génération Y recherche un véhicule polyvalent, fonctionnel, amusant à conduire et à regarder et vendu à bas prix « pour que les mensualités ne rognent pas sur nos loisirs », ajoute Nathalie Bouvier, 23 ans.

Se faire aimer des jeunes ? Le défi qui attend les constructeurs d'automobiles est immense. Difficile, en effet, de trouver les mots, les gestes et les produits qui convaincront d'un coup et chaque année quatre millions de nouveaux automobilistes.

Aztek : « Ce qui est laid, est laid... »



PHOTO FOURNIE PAR PONTIAC

Jusqu'ici les constructeurs ont pensé bien naïvement que des lignes bizarroïdes, des couleurs « capotées » et des rangements inusités feraient courir les jeunes chez les concessionnaires. Erreur. Les ventes de la Pontiac Aztek le prouvent : les voitures à l'allure étrange ne sont pas *in*, mais bien *out*. « Ce qui est laid est laid et ce qui est beau est beau, dit Martin Desorsiers, 19 ans. Une Aztek sera toujours laide, peu importe l'âge des yeux qui la regardent. »



PHOTO FOURNIE PAR BMW

BMW entreprendra, le mois prochain en Europe, la commercialisation de sa Série 1, vendue à partir de 21 000 euros (environ 32 000 \$).

Le haut-de-gamme s'attaque à la petite voiture

ÉRIC LEFRANÇOIS
COLLABORATION SPÉCIALE

Les portières des Audi, BMW, Mercedes ou Saab souhaitent, elles aussi, s'ouvrir aux jeunes. Les constructeurs n'hésitent donc plus à réduire la taille et le prix de leurs véhicules pour attirer l'attention de la génération Y.

En Europe, les ventes de petites voitures haut de gamme s'enflamment. Ainsi, la Audi A3, coqueluche de cette catégorie en devenir, a été vendue à plus de 131 000 exemplaires en 2003 (une hausse de 22,3 % par rapport à l'année précédente), suivie de près par la Classe A de Mercedes et la Mini.

Cet automne, BMW vient mettre son grain de sel dans ce nouveau créneau avec sa Série 1 qui, dotée des attributs de la maison sur le plan technique, promet d'offrir autant d'agrément de conduite que les autres produits frappés de l'écusson bleu et blanc.

La bonne nouvelle pour nous qui

nous trouvons de l'autre côté de l'Atlantique, c'est que tous ces produits poseront d'ici peu leurs roues sur notre continent et permettront aux jeunes (et aux moins jeunes) de s'offrir un produit d'une marque de prestige avant de découvrir leur premier cheveu blanc.

D'ici à ce que les A3, Série 1 et Classe A se fassent visibles, la Mini et plus récemment la 9-2x de Saab se chargent d'ouvrir la voie et de s'en prendre au précepte du « plus c'est gros, mieux c'est », une perception que les jeunes ne semblent d'ailleurs pas partager. Et si, contrairement à ce que croyaient les concessionnaires, les petites voitures étaient elles aussi génératrices de profits ?

Une inquiétude, une seule : l'introduction de nouveaux modèles plus petits nuira-t-elle au prestige des grandes marques ?

Peut-être, mais ne dit-on pas aussi que c'est dans « les petits pots que l'on retrouve les meilleurs onguents ».

ANJOU
NISSAN
Gabriel
7010, boul. Henri-Bourassa E.
324-7777
www.gabriel.ca

GRANDE LIQUIDATION NISSAN 2004

ALTIMA 2005
269\$* /mois
Comptant initial de 3 495 \$
Transport et préparation inclus

0 \$ dépôt de sécurité

Sur tous les modèles 2004

1^{er} versement payé par Nissan en location

NISSAN

PATHFINDER 2004
LOCATION à partir de **369\$**** /mois
Comptant initial de 3 695 \$
Transport et préparation inclus

Taux de financement à l'achat à partir de **1,8 %*****

POINTE-AUX-TREMBLES
NISSAN
Gabriel
12 260, rue Sherbrooke Est
645-7777
www.gabriel.ca

** Location 48 mois Pathfinder 2004 Chirook modèle (5CRG74E00). Taxes, immatriculation et assurances en sus. 24 000 km par an inclus. *** Taux de financement de 1,8 % disponible sur Pathfinder pour les termes de 36 mois.



LE GRAND SOLDE OLYMPIQUE

CÉLÉBRONS L'EXCELLENCE

*Nous sommes un fier commanditaire de l'équipe olympique canadienne.
C'est pourquoi nous célébrons l'excellence avec des offres exceptionnelles.*

Dodge Caravan

LA MINI-FOURGONNETTE PRÉFÉRÉE AU PAYS



DODGE CARAVAN 2005

LOUEZ À

308 \$[†]
PAR MOIS.

LOCATION DE 48 MOIS.

et

0 \$ + **0 \$**

COMPTANT
INITIAL

DÉPÔT DE
SÉCURITÉ

Options de location de 48 mois offertes[†]

Mensualités	Comptant initial
308 \$	0 \$
246 \$	2 999 \$
199 \$	5 238 \$

Équipement de série :

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

OU **0%** DE FINANCEMENT À L'ACHAT POUR 60 MOIS[◇]

LE GRAND SOLDE OLYMPIQUE SE TERMINE LE 30 AOÛT.

VISITEZ VOTRE CONCESSIONNAIRE CHRYSLER • JEEP^{MD} • DODGE OU DODGE.CA.

†. Tarifs mensuels établis pour 48 mois pour la Dodge Caravan 2005 avec l'ensemble 28C. Le dépôt de sécurité est de 0 \$ pour une période de temps limitée seulement et peut changer sans préavis. Premier versement exigé à la livraison. Location pour usage personnel seulement. Aucun rachat requis. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 81 600 km au taux de 15 ¢ le kilomètre. 0 % de financement à l'achat pour 60 mois sur les Dodge Caravan 2005 en stock. †. 0 Sous réserve de l'approbation de Services Financiers Chrysler Canada. Services Financiers Chrysler Canada est un membre du groupe de Services DaimlerChrysler Canada. Transport et taxe sur le climatiseur (lorsque applicables), immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Régistre, taxes et frais d'administration des concessionnaires en sus. Photo à titre indicatif seulement. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. Ces offres d'une durée limitée sont exclusives et ne peuvent être jumelées à aucune autre offre, à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques, et s'appliquent à la livraison au détail des modèles neufs 2005 sélectionnés en stock. Les offres peuvent changer sans préavis. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. 0. Marque officielle du Comité olympique canadien. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada inc., une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.