

L'AUTO



BANC D'ESSAI
KIA SORENTO
 PAGES 8 ET 9



Publicité automobile

LA FORCE D'IMPACT DES GRANDES VEDETTES

L'univers de la publicité est depuis toujours un terrain fertile pour les vedettes. De Tiger Woods à Lance Armstrong, en passant par Céline Dion et Véronique Cloutier, de plus en plus de grands noms de chez nous et d'ailleurs prêtent leur nom et leur image pour pousser les ventes d'une marque automobile. Pour le meilleur et pour le pire. Portrait d'une tendance à la hausse.

NOTRE DOSSIER EN PAGE 17

PHOTO DONALD MIRALLE. GETTY IMAGES

Tiger Woods



VOUS AVEZ 4 ROUES. UTILISEZ-LES TOUTES.

► **LA TOUTE NOUVELLE CLASSE E 4MATIC 2004.** Contrôle de freinage électrohydraulique Sensotronic (SBC). Système de traction électronique aux quatre roues (4-ETS). Programme de stabilité électronique (ESP). Moteur V6 ou V8 d'une souplesse étonnante. Et le choix entre la puissante E320 et la E500 haute performance. L'équipement de la nouvelle Classe E 2004 à traction intégrale est si complet que ce serait vraiment dommage de ne pas pleinement en tirer parti. Mercedes-Benz. N'attendez plus.

CLASSE E
 À TRACTION
 INTÉGRALE
895\$*
 Une valeur
 équitable

Mercedes-Benz West Island

4525, boul St-Jean, Dollard-des-Ormeaux, (514) 620-5900

Mercedes-Benz Rive-Sud

4844, boul Taschereau, Greenfield Park, (450) 672-2720



Mercedes-Benz

Le luxe. Version abordable.

Ford Taurus LX 2004

19 998 \$ à l'achat*

- Moteur V6 de 3 L
- Boîte automatique 4 vitesses
- Sièges pour 6 occupants
- Glaces, rétroviseurs et verrouillage des portes à commande électrique
- Volant réglable
- Climatisation
- Antidémarrage SecuriLock®
- Programmeur de vitesse



La sécurité. À prix sécurisant.

Ford Freestar SE 2004

319 \$ / mois**
Transport inclus
Location 48 mois
Ensemble sécurité active
inclus - valeur de 800 \$

Obtenez **0 %** de financement à l'achat jusqu'à 60 mois†



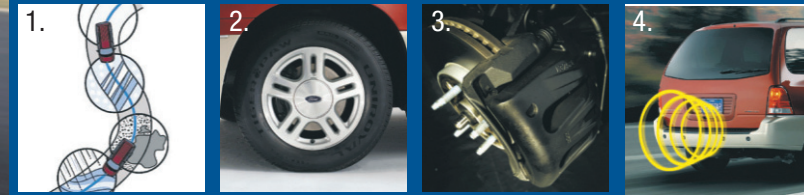
Le « meilleur choix »
de l'Insurance Institute
for Highway Safety

Groupe motopropulseur : Nouveau moteur V6 de 4,2 L (couple : 265 lb-pi à 3 500 tr/min) • Boîte automatique à 4 rapports avec commande hydraulique à réponse rapide pour des passages de vitesse plus souples • Nouveaux supports hydrauliques du groupe motopropulseur pour un roulement silencieux • Toute nouvelle suspension avant • Climatisation à 3 zones en option • Pédales à réglage électrique



Le Ford Freestar a obtenu la plus haute cote de sécurité pour le conducteur et le passager avant en cas de collision frontale décernée par la National Highway Traffic Safety Administration du gouvernement américain (www.NHTSA.com).

Exclusif à Ford



Ensemble sécurité active

1. Contrôle dynamique de stabilité AdvanceTrac®
2. Antipatinage à toutes les vitesses
3. Fonction d'assistance au freinage d'urgence
4. Sonar de recul

Ford, le choix n° 1 au pays‡



Bien pensé

Photos à titre indicatif seulement. *Transport (Taurus : 995 \$) et taxes applicables en sus. **Dépôt de sécurité de 375 \$, mise de fonds de 3 995 \$ et première mensualité exigés. Des frais de 0,08 \$ du kilomètre après 80 000 kilomètres et d'autres conditions s'appliquent. †L'offre de 0 % de financement à l'achat s'applique à l'achat des modèles Freestar 2004 neufs en stock pour un terme maximal de 60 mois. Ces offres s'adressent à des particuliers sur approbation de crédit de Crédit Ford et ne peuvent être jumelées à aucune autre, à l'exception de la remise aux diplômés pour laquelle certaines conditions s'appliquent. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers en sus. Ces offres d'une durée limitée s'appliquent uniquement aux véhicules neufs en stock et peuvent être annulées en tout temps sans préavis. Votre conseiller Ford peut vendre ou louer moins cher. Voyez votre conseiller Ford pour obtenir tous les détails. ‡Selon les données d'immatriculation Polk (de janvier 2002 à août 2003) relatives aux véhicules de marque Ford.

Au secours, on ne voit rien

Ils dominent la route. Et ils adorent. Mais les conducteurs de fourgonnettes et d'utilitaires oublient une chose : derrière eux, les automobilistes logés à ras du bitume conduisent à l'aveugle.



ÉRIC LEFRANÇOIS

CHRONIQUE
COLLABORATION SPÉCIALE
elefrancois@lapresse.ca

« Quand j'étais petit, je n'étais pas grand... » Ce qui n'avait aucune importance, sauf au cinéma. Juste avant le début du film, j'avais la hantise de voir s'asseoir devant moi une grande personne à l'abondante chevelure bouclée, ce qui signifiait pour moi un bon torticolis. Depuis j'ai grandi, mais cette phobie de l'enfance me revient sur la route, dès que je me trouve derrière une fourgonnette ou un véhicule utilitaire sport.

Les propriétaires de ces carrosses hauts perchés répètent tous le même argument, comme s'ils n'en revenaient pas de tant de bonheur : « Avec ma position de conduite surélevée, j'éprouve un sentiment de bien-être et de sécurité car j'ai une bien meilleure visibilité. » Et les experts approuvent : sur la route, une bonne visibilité est synonyme de sécurité.

Mais ces égoïstes heureux se soucient-ils de ceux qui les suivent sur la route et à qui ils obstruent l'horizon ? Pensent-ils à mon torticolis ? Bon sens et sécurité routière recommandent de regarder loin devant soi au volant. Sage principe. Mais que dois-je faire dans ma berline à taille humaine pour garder mon champ de vision ? Me démettre le cou ou acheter un périscope ?

Jadis, la conduite automobile



PHOTO FOURNIE PAR SAAB

Jadis, la conduite automobile était simple. Les véhicules, dont le poste de pilotage était élevé, étaient rares et ne roulaient pas très vite. Un coup d'accélérateur, et hop ! « l'obstacle visuel » s'effaçait dans le rétroviseur.

était simple. Les véhicules, dont le poste de pilotage était élevé, étaient rares et ne roulaient pas très vite. Un coup d'accélérateur, et hop ! l'obstacle visuel s'effaçait

« Que faire dans ma berline à taille humaine, pour garder mon champ de vision ? Me démettre le cou ou acheter un périscope ? »

dans le rétroviseur.

Mais aujourd'hui, ces bougresses à l'arrière-train imposant et opaque roulent à la même vitesse qu'une berline. Songez qu'entre

la Caravan, pionnière des fourgonnettes modernes, l'Armada de Nissan, un utilitaire catégorie sumo, le XC90 utilitaire déguisé en voiture (ou le contraire), et tous

leurs cousins dérivés, le nombre de véhicules dont le poste de pilotage est élevé représentait l'an dernier près de 50 % des immatriculations au pays. Leur multipli-

cation pose déjà un problème à ces convertis de la conduite altière. Ils sont si nombreux là-haut, qu'ils finissent par se boucher l'horizon eux-mêmes et perdent, du même coup, leur précieuse vue panoramique. Réclameront-ils des véhicules encore plus hauts ? Et jusqu'où grimperont-ils ?

Je ne suis pas le seul à subir les effets de l'arrivée massive de ces véhicules entalons hauts qui constituent une atteinte à mon espace visuel. Plusieurs apôtres de la conduite automobile abondent dans le même sens : bien conduire, c'est prévoir,

regarder le plus loin possible. Pas facile à faire derrière un Ford F-150. Conséquemment, il est impératif que les conducteurs de camionnettes, d'utilitaires et de fourgonnettes réalisent que le privilège dont ils jouissent, c'est-à-dire, dominer la circulation, peut provoquer une gêne. Et s'accompagne d'un devoir : faciliter les manoeuvres de dépassement des autres automobilistes.

Mes frères et soeurs de la route, vous qui êtes si fiers, là-haut, de rouler au-dessus des autres, je vous demande d'avoir une petite pensée pour les voitures qui circulent au rez-de-chaussée et vous suivent à l'aveugle.

MAZDA GABRIEL
5333 ST-JACQUES O
MONTRÉAL (COIN DÉCARIE)
(514) 484-7777
MAZDAGABRIEL.COM
- MAZDA 3 SPORT 2004 À PARTIR DE 20,185 \$



BIEN ÉQUIPÉE À PARTIR DE
\$60 | 548 \$*
AWD /MOIS, 36 MOIS

AUSSI, OBTENEZ GRATUITEMENT
1 000 \$ D'ACCESSOIRES.†



LA TOUTE NOUVELLE BIEN ÉQUIPÉE À PARTIR DE
\$80 | 698 \$*
AWD /MOIS, 36 MOIS

AUSSI, OBTENEZ GRATUITEMENT
1 000 \$ D'ACCESSOIRES.†



LA VOLVO S60 ET LA NOUVELLE S80. ELLES COMPLÈTENT NOTRE GAMME DE VOITURES DE LUXE À TRACTION INTÉGRALE.
TOUTES LES ROUES. TOUTES LES ROUTES. TOUTES PRÊTES.

VOLVO
pour la vie

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

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

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

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

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

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

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

*Le PDSF pour une S60 AWD/S80 AWD 2004 est de 43 995 \$/54 995 \$. Offre temporaire faite par l'intermédiaire des concessionnaires Volvo participants et des Services financiers Automobiles Volvo du Canada sur approbation de crédit. À titre d'exemple, crédit-bail pour une S60 AWD/S80 AWD 2004 sur une période de 36 mois, frais de transport et de livraison de 1 275 \$ inclus, -547,85 \$/697,91 \$ par mois avec acompte de 2 400 \$/5 325 \$. Le coût total de location est de 19 722,60 \$/25 124,76 \$. Prix d'achat à l'échéance du bail de 26 024,60 \$/27 935,00 \$. Le prix peut varier en fonction de l'équipement ajouté. Le premier paiement mensuel et le dépôt de garantie remboursable de 650 \$/800 \$ est dû au début à la livraison. Kilométrage limité à 20 000 km par an (frais de 0,16 \$ par kilomètre excédentaire). Taux annuel : 2,8 %/1,8 %. Aucun dépôt de garantie requis. Taxes, immatriculation, assurance, inscription au RDPRM et frais d'administration en sus. Le concessionnaire peut réduire le prix de vente/location. L'offre d'accessoires s'applique aux S60 AWD/S80 AWD 2004 et ne porte que sur les accessoires installés par le concessionnaire, au montant de 1 000 \$, installation incluse. L'offre se termine le 31 mars 2004. Certaines conditions s'appliquent. Tous les détails chez votre concessionnaire Volvo. ©2004 Automobiles Volvo du Canada Ltée. «Volvo pour la vie» est une marque de commerce de Automobiles Volvo du Canada Ltée. Bouclez toujours votre ceinture de sécurité. Visitez www.volvocanada.com.



L'AUTO

TECHNOLOGIE

DataDot: une nouvelle manière de protéger votre véhicule

BENOIT CHARRETTE
COLLABORATION SPÉCIALE

Il se vole au Québec une voiture toutes les 15 minutes. Si vous faites un calcul rapide, cela correspond à plus de 35 000 véhicules par année.

Montréal a depuis des années la triste réputation d'être le paradis des voleurs d'autos au Canada. Les réseaux sont nombreux et bien organisés et un véhicule volé fait face à un de quatre destins. Il peut être utilisé pour une virée ou pour commettre un crime (en général, on le retrouve dans les 48 heures, parfois endommagé). Le véhicule peut être démantelé pour ses pièces (démanteler un véhicule se fait en moins d'une heure). On peut lui donner une nouvelle identité à l'aide d'un faux numéro d'identification de véhicule (NIV). Pour dissimuler l'origine du véhicule, il sera alors transféré dans une autre province pour être vendu. Enfin, dans l'heure suivant son vol, le véhicule peut être chargé dans un



PHOTO FOURNIE PAR DATADOT

Vol d'auto : le système DataDot innove en matière de dissuasion.

conteneur de navire et expédié à l'étranger. Les indemnités versées par les assureurs aux victimes de vol de voitures oscillent chaque année

autour de 275 millions de dollars. Depuis 1994, il y a eu augmentation de 40 % du coût de vols de véhicules, ce qui veut dire que 10 % du

prix total de votre prime d'assurance sert à couvrir les indemnités pour les vols de voitures.

Plusieurs personnes vous le diront, il n'y a pas de système parfait, mais le marquage demeure le meilleur moyen pour empêcher les receleurs et les réseaux professionnels de s'emparer de votre bien.

Le système DataDot change les règles du jeu, estiment ses concepteurs. DataDot est un système antivol sous forme de petites particules micro gravées au laser de la taille d'un grain de sable qui sont vaporisées à l'aide d'un pistolet sur toutes les pièces du véhicule. Chacun des 5000 grains DataDot est recouvert d'un adhésif transparent qui colle à la voiture et qui renferme un numéro d'identification personnel qui identifie le véhicule. Invisibles à l'oeil nu, ces petites particules deviennent très lisibles sous la lumière UV. Votre véhicule est littéralement recouvert d'une pellicule antivol. Et contrairement aux systèmes d'alarme

ou aux systèmes de repérage, qui peuvent facilement être désactivés par des professionnels, DataDot ne peut être désarmé, ni débranché ou totalement enlevé.

Si l'on tient pour acquis que l'absence d'un système permettant d'identifier les pièces d'une auto facilite son vol et la vente de ses pièces, on peut conclure que la technologie offerte par DataDot est un élément de dissuasion efficace contre le vol (les policiers et assureurs ont accès aux codes d'identification).

Le système DataDot existe aux États-Unis depuis trois ans. En Australie, les vols de BMW ont diminué de 67 % l'an dernier depuis que le constructeur applique DataDot directement à l'usine.

Cette protection sera disponible au Québec uniquement à travers le réseau de concessionnaire automobile membres de la corporation des concessionnaires automobiles du Québec. Il vous en coûtera de 300 à 400 \$ pour la protection DataDot.

Édition limitée de l'Altima 2.5S Extra 2004

SUPERBES LIGNES.

1000\$

D'OPTIONS SANS FRAIS*

- Jantes en alliage de 16 po
- Siège du conducteur à 8 réglages électriques
- Commandes audio montées sur le volant
- Ordinateur de bord et affichage de la température extérieure
- Commande du volume variant avec la vitesse
- Dispositif antivol
- Volant de direction gainé cuir



Altima 3.5 SE
RENSEIGNEZ-VOUS SUR NOTRE
MOTEUR À DACT 245 CHEVAUX PRIMÉ
PAR LA PRESSE AUTOMOBILE



LOCATION À PARTIR DE

279\$ PAR MOIS†

Comptant initial de **2 950\$**
(transport et préparation compris)

0\$ de dépôt de sécurité
À LA LOCATION**

PRIX À L'ACHAT

23 495\$**

- Moteur 2,5 litres de 175 chevaux
- Boîte de vitesses automatique à 4 rapports
- Climatisation
- Lève-glaces et verrouillage des portières électriques
- Freins à disque aux quatre roues
- Rétroviseurs extérieurs à glace dégivrante
- Radio AM/FM 100 watts avec lecteur CD

Quest 2004 | SUPERBE POUR VOTRE LIGNÉE.

« Meilleur achat » fourgonnettes selon
Le Guide de l'auto 2004



LOCATION À PARTIR DE

379\$ PAR MOIS†

Comptant initial de **3 495\$**
(transport et préparation compris)

PRIX À L'ACHAT

31 395\$**

- Moteur V6 de 240 chevaux
- Boîte de vitesses automatique à 4 rapports
- Siège de la 2e et 3e rangée se repliant à plat
- Régulateur de vitesse
- Système antidémarrage du moteur
- Dispositif ABS et freins à disque aux 4 roues
- Climatisation avant et arrière
- Contrôle de traction
- Système audio AM/FM/CD 150 watts
- 2 coussins gonflables
- Rideaux gonflables (toutes les rangées)
- Sièges avant chauffants
- Ordinateur de bord

www.nissan.ca 1 800 387-0122

OUVERT JUSQU'À 21H LES SOIRS DE SEMAINE

†Location de 48 mois pour l'Altima 2.5 S Extra 2004 avec boîte de vitesses automatique (T4VG74 AE00) et la Quest 3.5 S 2004 avec boîte de vitesses automatique (V6RG74 AA00). Acompte ou échange équivalent de 2 950 \$ pour l'Altima et de 3 495 \$ pour la Quest. Sur approbation du crédit. Limite de 24 000 km par année avec 0,10 \$/km extra. Premier versement et dépôt de sécurité équivalent à un versement mensuel, toutes taxes comprises, requis à la livraison. ††Pour un temps limité, 0 \$ de dépôt de sécurité sur l'Altima 2004. *L'offre est d'une durée limitée et peut faire l'objet de changement sans préavis. Le 1 000\$ d'options en valeur additionnelle reflète la différence de prix entre la version 2.5 S avec ensemble Agrément et la version 2.5 S Extra. **Prix à l'achat de l'Altima 2.5 S Extra avec boîte de vitesses automatique (T4VG74 AE00) et de la Quest 3.5 S 2004 avec boîte de vitesses automatique (V6RG74 AA00). Assistance routière 24 h. †, ††, *, **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. Transport et préparation (975 \$ pour l'Altima et 1 035 \$ pour la Quest) non compris dans les offres d'achat. Les offres sont d'une durée limitée et peuvent faire l'objet de changement sans préavis. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer à prix moindre. 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. Nissan, le logo Nissan, la signature «Découvrir...» et les noms des modèles Nissan sont des marques de commerce de Nissan.



FORD MUSTANG 1999-2003

Grand plaisir à petit prix

BENOIT CHARRETTE
VOITURES D'OCCASION
COLLABORATION SPÉCIALE

Peu de voitures ont survécu à l'époque des *muscle cars* des années 60 et 70. Seules la Corvette et la Mustang font partie de ce groupe sélect. Depuis ses débuts, en avril 1964, jusqu'à aujourd'hui, la Mustang a fasciné plusieurs générations d'amateurs.

Abordable et musclée, elle incarne le rêve accessible aux yeux des amateurs de performance. Mais attention ! Qui dit voiture performante, dit aussi conduite agressive. C'est pourquoi il faut choisir judicieusement une Mustang d'occasion.

La qualité n'est pas toujours là, mais 1999 marque un pas en avant non seulement au chapitre du style, mais aussi de la performance. Pour ce qui est de la subtilité, on repassera, mais la puissance fait foi de tout pour plusieurs propriétaires.

Les changements

Il est curieux de voir comment les mentalités changent rapidement. Lorsque l'équipe de concepteurs et d'ingénieurs travaillaient à préparer le modèle du 35^e anniversaire de la voiture (1999), il y avait dissension au sein du groupe de travail. C'est un modèle qui suscite beaucoup de passion et une bonne partie des neuf membres de l'équipe désirait donner à la Mustang une ligne rétro. Mais le responsable du projet, Paul Giltinan, désirait que la voiture puisse faire un clin d'oeil au passé, tout en se tournant résolument vers l'avenir. Après quelques conversations musclées et devant l'entêtement de certains collègues, M. Giltinan a muté plusieurs membres de l'équipe ailleurs dans la compagnie pour s'entourer de gens qui voulaient aller de l'avant (ironiquement, cinq ans plus tard, l'édition 40^e anniversaire retourne carrément à ses origines).

L'autre refonte de la Mustang remonte à 1994 (pour les 30 ans du véhicule). Première modification importante pour les amateurs de che-

FORD MUSTANG GT 2001

FORCES

- > Le style
- > Les performances
- > Le son unique du V8

FAIBLESSES

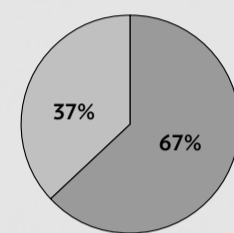
- > La direction floue
- > Les places arrière exigües
- > Les sièges peu confortables

GARANTIE D'ORIGINE (1999-2003)

- > Garantie générale de 3 ans/60 000 km
- > 5 ans / kilométrage illimitée sur la perforation
- > 5 ans / kilométrage illimitée sur la corrosion

PROFIL DE LA CLIENTÈLE CIBLE

- > Âge moyen : 40 ans
- > Marié : 50%
- > Revenu annuel moyen : 75,000\$
- > Hommes : Femmes :



VALEUR SUR LE MARCHÉ

Année	Neuve	50 000 km	100 000 km	150 000 km
1999				
Modèle de base	20 995\$	12 200\$	10 300\$	8 900\$
GT	27 995\$	18 100\$	15 700\$	14 100\$
Cobra	36 995\$	21 600\$	19 200\$	17 800\$
Base déc.	24 995\$	15 100\$	12 700\$	11 100\$
GT déc.	31 995\$	19 300\$	16 900\$	15 300\$
Cobra déc.	40 995\$	24 700\$	22 300\$	20 900\$
2000				
Modèle de base	21 195\$	13 400\$	11 400\$	10 200\$
GT	28 195\$	19 700\$	17 500\$	16 200\$
Base déc.	25 195\$	17 000\$	14 900\$	13 600\$
GT déc.	32 195\$	22 100\$	19 800\$	18 600\$
2001				
Modèle de base	22 475\$	16 400\$	14 400\$	13 300\$
GT	30 725\$	22 900\$	20 700\$	19 300\$
SVT Cobra	38 695\$	29 200\$	26 700\$	25 000\$
Base déc.	27 145\$	20 300\$	18 200\$	16 900\$
GT déc.	34 690\$	25 800\$	23 500\$	21 900\$
SVT Cobra	42 695\$	32 600\$	30 000\$	28 100\$
2002				
Modèle de base	22 795\$	18 700\$	16 600\$	15 200\$
GT	31 055\$	26 400\$	24 200\$	22 300\$
Base déc.	27 465\$	23 000\$	20 900\$	19 200\$
GT déc.	35 020\$	29 300\$	27 000\$	24 900\$
2003				
Modèle de base	23 195\$	18 500\$	18 000\$	17 200\$
GT	31 505\$	26 400\$	25 800\$	24 700\$
Mach 1	37 605\$	32 100\$	31 400\$	30 200\$
SVT Cobra	46 395\$	40 100\$	39 100\$	37 600\$
Base déc.	27 760\$	22 900\$	22 400\$	21 400\$
GT déc.	35 505\$	30 100\$	29 400\$	28 200\$
SVT Cobra	50 395\$	43 800\$	42 800\$	41 200\$

(Source : Guide d'évaluation Hebdo)

CAMPAGNES DE RAPPEL

- > Le câble du régulateur de vitesse peut entraver le mouvement de la poulie du servo du régulateur de vitesse et empêcher le papillon des gaz de revenir au ralenti quand le régulateur de vitesse est mis hors tension (1999).
- > Enroulement de ceinture de sécurité défectueux (1999).
- > Sur les modèles GT, le faisceau de câbles électriques de la boîte de vitesses peut frotter contre le tuyau et le manchon du circuit de recirculation des gaz d'échappement, ce qui risque d'endommager la gaine en spirale et les câbles du faisceau (1999).

Source : Transports Canada

COÛT DES PIÈCES DE REMPLACEMENT

Ailes avant	225\$	Filtre à l'huile	8\$
Alternateur réusiné	325\$	Freins avant (plaquettes)	94\$
Amortisseur arrière	50\$	Phare avant (2)	432\$
Pare-chocs arrière	866\$	Ampoule de phare avant	14\$
Démarrateur réusiné	243\$	Silencieux d'origine	233\$
Disques de freins avant	105\$	Coussin gonflable	650\$
Filtre à air	25\$	Source : CAA-Québec	
Filtre à essence	17\$		



vaux-vapeur, la puissance du moteur V6 de 3,8L est passée de 150 chevaux, en 1998, à 190 l'année suivante. Même régime pour le V8, qui passe de 225 chevaux, en 1998, à 260 en 1999.

Qui dit voiture performante, dit aussi conduite agressive. C'est pourquoi il faut choisir judicieusement une Mustang d'occasion. La qualité n'est pas toujours là, mais 1999 marque un pas en avant non seulement au chapitre du style, mais aussi de la performance.

Une légère amélioration aussi du côté de la conduite grâce à une suspension mieux calibrée. La qualité des matériaux n'a pas beaucoup changé, l'intérieur est

d'une rare fadeur et l'essieu rigide arrière de conception archaïque offre une douceur de roulement proche du char d'assaut.

À l'intérieur, l'habitacle offre peu d'espace, les sièges feront le bonheur

des chiropraticiens et la transmission manuelle nécessite quelques mois d'entraînement au gymnase le plus près pour bien maîtriser les changements de rapports.

Bref, les amateurs de Mustang se divisent en deux groupes. Il y a ceux qui considèrent la puissance à bon prix (c'est le V8 le plus abordable sur le marché) ; l'autre groupe est composé de nostalgiques des années 60 et 70 qui retrouvent dans la Mustang une voiture fidèle à cette époque.

Au volant, c'est un retour à l'époque des *muscle cars*. Les sièges, mal dessinés (l'assise trop haute) poussent notamment le conducteur à rouler le dossier reculé. Le bruit du moteur, qui gronde continuellement, s'avère agréable pendant 15 minutes et devient envahissant après une heure de conduite (le V6 est plus tranquille pour ceux qui ne recherchent pas la performance à tout prix). Heureusement, le sys-

tème audio peut enterrer tous les bruits indésirables du moteur.

La sagesse est de mise

Si votre budget vous permet quelques folies, il y a des versions de Mustang qui offrent beaucoup plus. La Cobra, qui a fait un retour en 2001, avec 320 chevaux, ou la plus récente Mach One et ses 305 chevaux, sans oublier la Bullit, popularisé par Steve McQueen, qui a fait un bref passage.

Comme la qualité de ces voitures ne figure pas en tête de la liste, il serait sans doute sage de regarder pour un modèle qui possède tout au plus cinq ans d'expérience. Il y a quelques rappels, un certain nombre de défauts, mais pour de la performance à petit prix, vous ne trouverez pas mieux sur le marché, je vous le garantis.

Encarté 6 fois par année dans La Presse

Le magazine de toutes les tendances

styles de vie

| bien vivre | mode | maison | cuisine |

bien vivre

mode

maison

cuisine

Pour joindre l'équipe des ventes

514.904.6552

Les Éditions



2004 passera plus vite



Et coûtera moins cher

À partir de
399 \$*
par mois pendant 36 mois

Comptant	Paiement sur la 325i	Paiement sur la 325Xi
3950 \$	399 \$	438 \$
2500 \$	441 \$	480 \$
0 \$	513 \$	552 \$

2,9% Taux de location offert sur la nouvelle **325i**.
La BMW 325Xi à quatre roues motrices est aussi offerte au taux exceptionnel de **2,9%** pour un temps limité. Une occasion rêvée de découvrir le plaisir intégral de conduire.

BMW 325i/xi

www.bmwmontreal.ca



Le plaisir de conduire™

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

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

Banlieues Ouest
Automobiles Jalbert
16 710, autoroute
Transcanadienne
Kirkland
(514) 695-6662
(514) 343-3413
www.jalbert-auto.qc.ca

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

Les taux de location sont ceux offerts par Services Financiers BMW sur approbation de crédit uniquement quant aux modèles BMW 325i et 325Xi en inventaire. Le PDSF pour le modèle 325i BMW de base est de 39 450 \$. * Pour une location de 36 mois comportant une mensualité de : (i) 399 \$, un montant de 6 617 \$ est exigé à la signature du contrat de location, (ii) 441 \$, un montant de 5 257 \$ est exigé à la signature du contrat de location, (iii) 513 \$, un montant de 2 913 \$ est exigé à la signature du contrat de location (ce montant 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). Le taux de location applicable est de 2,9%. 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 valeur résiduelle du véhicule à l'échéance du terme est de 23 276 \$. La mensualité varie selon le montant emprunté et le dédit à la valeur de la reprise. Le kilométrage annuel alloué est de 20 000 km ; 0,15 \$ du kilomètre excédentaire. Des frais peuvent être exigés pour usage excessif. Offre sujette à disponibilité. Le véhicule doit être livré au plus tard le 29 février 2004.

L'AUTO

Phantom Corsair 1938: pas jolie mais célèbre



ALAIN RAYMOND

RÉTROVISEUR

COLLABORATION SPÉCIALE

En 1938, l'Amérique émerge de la Grande Dépression, mais une autre guerre se dessine déjà à l'horizon. L'optimisme n'est donc pas à son mieux et pour oublier un peu le temps maussade, les gens rêvent à un avenir plus souriant fait de progrès et de modernisme, un rêve qui s'exprime par un design avant-gardiste caractérisant l'architecture, le monde de l'ameublement et celui de l'automobile. C'est le triomphe du *streamlining*, des lignes fuselées qui trouvent leur ultime expression dans la Bugatti 57 Atlantic, chef-d'oeuvre de Jean Bugatti, et la divine Talbot-Lago T150 SS, surnommée « Goutte d'eau » (sans doute la plus belle voiture de tous les temps), toutes deux nées en 1938.

De ce côté-ci de l'Atlantique, ce sont les Pierce Silver Arrow (1933) et Chrysler Airflow (1934) qui retiennent l'attention par leur profil et leurs innovations techniques. Au même moment, Rust Heinz, deuxième fils de H.J. Heinz, fondateur de l'empire Heinz, jouit pleinement de la fortune familiale. Grand amateur de natisme, Rust Heinz fréquente la très haute société américaine et les meilleures écoles et se spécialise en architecture navale. Dans le cadre de sa vie très mondaine, Heinz rencontre Christian Bohman et Maurice Schwartz, carrossiers bien connus de Pasadena, en Californie, et décide de se lancer avec eux dans la création d'une voiture de rêve.

La famille Heinz n'est pas très chaude à l'idée, mais le jeune Heinz réussit à convaincre sa tante de financer l'aventure. En moins d'un an, la Phantom Corsair est née et Heinz la présente en 1939 à l'Exposition universelle de New

York. Malheureusement, quelques mois plus tard, Heinz meurt des suites d'un accident de la route. Il n'a que 23 ans.

Pièce de musée

Après la mort de son créateur, la Corsair revient à la famille Heinz, qui s'en débarrasse presque aussitôt. Elle passe entre plusieurs mains pour aboutir en 1951 chez le comédien Herb Shriner, grand amateur d'automobile. Shriner décide de rhabiller la Corsair et confie la tâche à Albrecht Goertz, créateur de la superbe BMW 507 (et de la Datsun 240Z, selon la légende). Malgré les talents de Goertz, la Corsair ne parvient pas à se défaire de sa laideur affligeante. En 1970, l'unique exemplaire se retrouve dans la Harrah Automobile Collection, où elle est de nouveau restaurée pour retrouver son allure première. Figurant dans la collection permanente du Harrah Museum, à Reno, au Nevada, la Phantom Corsair a fait le voyage jusqu'à Toronto dans le cadre du récent Salon international de l'automobile.

C'est donc à Toronto que nous avons découvert pour vous cette création pour le moins insolite qui cache sous sa robe noire et dénudée de tout enjolivure des techniques et des équipements étonnamment avant-gardistes. Précisons que le qualificatif Phantom provient justement de la presque invisibilité de cette énorme masse noire, équivalent roulant du bombardier furtif ultramoderne Stealth qui partage d'ailleurs avec la Corsair une laideur tout aussi remarquable.

L'un des premiers exemples du design « organique », la Phantom Corsair ne comporte aucune décoration extérieure. La ligne de carrosserie dessine un arc ininterrompu partant du museau arrondi pour rejoindre la queue de la voiture, les seuls éléments qui sautent aux yeux étant les phares ultra puissants et les parechocs.

Conçus à la main, les panneaux en aluminium de la carrosserie sont fixés au châssis tubulaire, issu de la Cord 810 à traction avant, l'une des voitures les plus moder-



PHOTO ALAIN RAYMOND, COLLABORATION SPÉCIALE

Rêve sans lendemain, la Phantom Corsair constitue un exemple frappant du rêve automobile fait de démesure, mais aussi de génie, et qui témoigne d'une époque et d'un style depuis longtemps révolus.

nes de l'époque. Pour assurer une insonorisation sans reproche, Heinz a fait tapisser l'intérieur de la carrosserie de liège et de caoutchouc, tandis que le moteur Cord V8 gavé d'un compresseur de suralimentation et modifié par Andy Granatelli (célèbre mécanicien et plus tard dirigeant de l'équipe qui remporte en 1969, avec Mario An-

dretti, les 500 milles d'Indianapolis) développe 190 chevaux, autorisant une vitesse de pointe de 185 km/h. Malgré le recours à l'aluminium pour la réalisation de la carrosserie, la Corsair pèse plus de deux tonnes (4565 livres), cet embonpoint étant en partie causé par l'abondance des matériaux d'insonorisation et de l'équipe-

DANS LE RÉTROVISEUR

de la PHANTOM CORSAIR (1938)

Type : Coupé expérimental six places**Concepteur :** Rust Heinz**Carrosserie :** Bohman & Schwartz**Poids (kg) :** 2 050 kg**Moteur :** V8 Lycoming (Cord), 4,7 litres à compresseur, 190 ch**Transmission :** 4 vitesses**Suspensions :** entièrement indépendantes, amortisseurs réglables**Vitesse maxi :** 185 km/h**Production :** un seul exemplaire**Prix (1938) :** 14 700 \$ **Valeur (2004) :** inestimable

La même année (1938) :

> **Hitler** annexe l'Autriche et déclare l'union entre l'Allemagne et l'Autriche.

> Signature des **accords de Munich** entre l'Allemagne, l'Italie, la France et la Grande-Bretagne, autorisant l'Allemagne à scinder la Tchécoslovaquie.

> Aux laboratoires Du Pont de Nemours, des chercheurs découvrent le **nylon** et le **perlon**.

> **Orson Welles** met en ondes la *Guerre des mondes*, créant une panique générale.

< Orson Welles

Choisissez parmi l'une de nos options de location

392\$

par mois*

4 000 \$ de acompte requis

450\$

par mois**

2 000 \$ de acompte requis

508\$

par mois***

aucun acompte requis

JUGEZ PAR VOUS-MÊME

Faites l'essai routier Audi

A4



audicanada.ca

Suivre, jamais.

Du solide sur la route. Tendre sur le portefeuille. Vous obtenez un moteur turbocompressé de 170 ch, une suspension avant à quatre bras dérivée de la course et procurant une précision de conduite saisissante, la traction avant FrontTrak^{MD}, et une boîte à vitesses multitronic^{MC} CVT en option, pour des passages de vitesses en douceur. Pas surprenant que le magazine *SmartMoney* ait qualifié la A4 de meilleur achat de sa catégorie.

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



Audi

Taux de financement à l'achat de 1,8%[†] sur 60 mois offert sur tout modèle A4 1.8 T 2004. Visitez www.concessionnairesaudimontreal.com pour connaître nos autres offres.

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

Auto Strasse Inc.
5905, autoroute Transcanadienne
Saint-Laurent (QC)
(514) 748-6961
www.autostrasse.com

Les Automobiles Popular
5441, rue Saint-Hubert
Montréal (QC)
(514) 274-5471
www.popular.qc.ca

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 35 035 \$ de la Audi A4 1.8 T berline 2004 avec boîte de vitesses variable continue (CVT) multitronic. Autres options en sus. Taxes, immatriculation, droits, inspection de prélivraison, assurances, et frais administratifs (y compris les frais d'inscription, jusqu'à 46 \$, au Registre des droits personnels et réels mobiliers) en sus. Livraison avant le 31 mars 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 36 mois au taux annuel de 2,64 %, avec acompte de 4 000 \$ ou échange équivalent, dépôt de garantie remboursable de 450 \$, première mensualité de 391,51 \$ et frais de transport de 600 \$. Obligation totale décaissant du bail : 14 094 \$. Montant dû au début du bail : 5 441, 51 \$. **Taux de location fermé offert par Audi Finance chez les concessionnaires participants. Location de 36 mois au taux annuel de 2,64 %, avec acompte de 2 000 \$ ou échange équivalent, dépôt de garantie remboursable de 500 \$, première mensualité de 449,26 \$ et frais de transport de 600 \$. Obligation totale décaissant du bail : 16 173,36 \$. Montant dû au début du bail : 3 549,26 \$. ***Taux de location fermé offert par Audi Finance chez les concessionnaires participants. Location de 36 mois au taux annuel de 2,64 %, avec acompte de 0 \$ ou échange équivalent, dépôt de garantie remboursable de 600 \$, première mensualité de 507, 02 \$ et frais de transport de 600 \$. Obligation totale décaissant du bail : 18 252,72 \$. Montant dû au début du bail : 1 157, 02 \$. Financement au taux annuel de 1,8 %, offert aux acheteurs admissibles par Audi Finance pour un contrat de 60 mois pour tous les véhicules neufs Audi A4 1.8 T 2004 en stock chez le concessionnaire. Exemple de financement : 20 000 \$ au taux annuel de 1,8 % correspond à 348,81 \$ par mois pendant 60 mois. Coût d'emprunt de 928,60 \$ pour une obligation totale de 20 928,60 \$. « Audi », « A4 », « FrontTrak » 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, voyez votre concessionnaire, composez le 1 800 367-AUDI ou visitez audicanada.ca.

Michelin sort le X-Ice

BENOIT CHARRETTE
COLLABORATION SPÉCIALE

Le Québec est le plus grand utilisateur de pneus d'hiver en Amérique du Nord. Pas moins de 60 % de tous les pneus d'hiver sur le marché canadien sont vendus au Québec et près de 50 % des Québécois munissent leur véhicule de pneus à neige durant l'hiver. L'Ontario arrive loin au deuxième rang avec seulement 22 %.

L'un des modèles les plus connus, le pneu Alpin, de Michelin, est sur le marché depuis plusieurs années. Au fil des ans, ses rivaux ont déclassé ce pneu à la technologie vieillissante. Pas surprenant que Michelin proposera l'automne prochain ses successeurs : le X-Ice et le Latitude X-Ice. Ces nouveaux pneus à la bande

de roulement plus solide seront offerts en 49 dimensions : 39 pour les voitures de passagers (grandeurs de 13 à 17 pouces) et 10 pour les camions légers et utilitaires (15 et 16 pouces). Mais la différence entre cette génération de pneus et la précédente réside dans une gomme plus tendre (additionnée de silice) qui permet au pneu de garder sa souplesse, même à des températures extrêmes. Ces produits exploitent les qualités des nouveaux composés de caoutchouc et assure une adhérence accrue sur la chaussée glissante. Michelin affirme que les pneus X-Ice dureront pendant trois hivers de conduite.

Comme tous les pneus d'hiver, les X-Ice ne peuvent défier les lois de la gravité, mais après une journée d'essai sur des parcours plus glacés les uns que les autres, le X-Ice est sorti la tête haute et

L'AUTO



PHOTO FOURNIE PAR MICHELIN
Michelin proposera l'automne prochain ce nouveau pneu d'hiver : le X-Ice.

est prêt à faire face aux meilleurs pneus d'hiver. Chez tous les marchands de pneus Michelin à l'automne.

CONCORDIA AUTO MON CONCESSIONNAIRE...

<p>DODGE SX 2004</p> <p>12999\$ ou 178\$ LOCATION 48 MOIS 1598\$ COMPTANT</p> <p>ou 196\$ ACHAT 84 MOIS 1598\$ COMPTANT</p>	<p>JEEP LIBERTY 2004</p> <p>25375\$ ou 229\$ LOCATION 36 MOIS 3595\$ COMPTANT</p> <p>ou 355\$ ACHAT 84 MOIS 3595\$ COMPTANT</p>
<p>JEEP GRAND CHEROKEE 2004</p> <p>31999\$ ou 399\$ LOCATION 48 MOIS 4628\$ COMPTANT</p> <p>ou 439\$ ACHAT 84 MOIS 4628\$ COMPTANT</p>	<p>DODGE CARAVAN 2004</p> <p>22995\$ ou 285\$ LOCATION 48 MOIS 3595\$ COMPTANT</p> <p>ou 331\$ ACHAT 84 MOIS 3595\$ COMPTANT</p>

* Transport préparation et taxes en sus. Intérêt et rabais Chrysler inclus. Les photos peuvent différer.

CONCORDIA AUTO

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

2004

À LA LOCATION
1^{re} MENSUALITÉ
DÉPÔT DE SÉCURITÉ
0\$
OU CRÉDIT À L'ACHAT ÉQUIVALANT À 1 MENSUALITÉ DE LOCATION**
SUR TOUS CES MODÈLES 2004 EN STOCK

AVANTAGES NUMÉRIQUES



ECHO HATCHBACK CE 2004

169\$
par mois/location 60 mois*
Transport et préparation inclus
Comptant de 649\$

prix ACCÈS
À partir de
12 977\$*

MENSUALITÉ	COMPTANT
134,30\$	2 500\$
162,42\$	1 000\$
181,17\$	0\$



ECHO BERLINE 2004

179\$
par mois/location 60 mois*
Transport et préparation inclus
Comptant de 1 295\$

prix ACCÈS
À partir de
14 072\$*

MENSUALITÉ	COMPTANT
156,41\$	2 500\$
184,53\$	1 000\$
203,28\$	0\$



COROLLA 2004

189\$
par mois/location 48 mois*
Transport et préparation inclus
Comptant de 2 456\$
Option 0\$ comptant également disponible à la location

prix ACCÈS
À partir de
15 394\$*



CAMRY LE 2004

299\$
par mois/location 48 mois*
Transport et préparation inclus
Comptant de 3 637\$
Option 0\$ comptant également disponible à la location

prix ACCÈS
À partir de
24 751\$*

- Solara*
- Celica*
- Avalon*
- RAV4*
- Highlander*
- 4Runner*
- Sienna*
- Tacoma*
- Tundra*
- Tundra Double Cab*
- Sequoia*



TOYOTA
un coup de cœur sans fin

Votre concessionnaire www.acces.toyota.ca

Votre nouvelle Toyota ne part jamais sans un plein réservoir d'essence, l'assistance routière et des tapis protecteurs.

L'AUTO



PHOTO ÉRIC LEFRANÇOIS, COLLABORATION SPÉCIALE

Personne ne se plaindra d'une éventuelle inspiration Mercedes... En fait, ce mimétisme flatteur risque seulement d'agacer les propriétaires de l'utilitaire allemand.

KIA SORENTO

12 500 kilomètres plus tard

Il y a quatre ans, on pouvait encore douter du sérieux d'une entreprise comme Kia. Mais de ses créations qui flageolaient sur de vieux os et de ses publicités de mauvais goût, il ne reste que très peu de choses. Comme Hyundai il y a une quinzaine d'années, la compagnie sud-coréenne cherche à gagner le respect, à effacer son image « bon marché ». Et elle n'a ménagé aucun effort. Au terme d'un essai de 12 500 km, le Sorento démontre la volonté de Kia de vouloir bien faire les choses.



ÉRIC LEFRANÇOIS

BANC D'ESSAI

COLLABORATION SPÉCIALE
elefrancois@lapresse.ca

Discretement, avec l'ajout d'équipements, le prix des automobiles ne cesse d'augmenter. Cela a permis à Kia d'occuper ces dernières années l'espace disponible en bas de l'échelle, malgré des publicités un peu niaisées, et d'attirer de nombreux clients qui considèrent qu'une auto, en bout de ligne, c'est quatre roues, un moteur, un volant, un siège et une radio.

Avec les prix affichés par Kia, il ne faut pas s'attendre à des miracles, ni au fait de parcourir pour assoir son image de constructeur sérieux en Amérique du Nord, Kia s'emploie,

Même s'il lui reste encore beaucoup de chemin à parcourir pour assoir son image de constructeur sérieux en Amérique du Nord, Kia s'emploie,

depuis l'arrivée du Sorento, à faire mentir ceux qui collent une étiquette « bon marché » sur le pare-brise de ses produits, surtout de ses plus récents modèles. Malgré une croyance répandue dans le milieu de l'automobile, Kia n'ambitionne nullement d'être la marque satellite et bon marché de Hyundai, son propriétaire. En fait, c'est tout le contraire. Elle cher-



PHOTO ÉRIC LEFRANÇOIS, COLLABORATION SPÉCIALE

Si l'assemblage rassure, il n'en demeure pas moins que certains matériaux sonnent faux, à l'image du bois plastifié du tableau de bord, du tissu des contre-portes ou du plastique granuleux de la partie inférieure du tableau de bord.

che à prendre de l'ascendant sur la maison mère, à pointer des calandres dans des créneaux où on ne l'attendait pas. Le Sorento en est un exemple. L'Amanti, sa plus récente offre, en est un autre.

Pourtant, si l'on prête foi aux commentaires de certains représentants canadiens de Kia, la présence du Sorento dans les salles d'exposition nord-américaines est une surprise. Il est vrai que ce véhicule a initialement été conçu pour l'Europe, où le marché du véhicule utilitaire ne cesse de gagner en popularité. De ce côté-ci de l'Atlantique, la situation est fort différente. Le marché est arrivé à pleine maturité avec pas moins d'une quarantaine d'inscrits. Mais Kia croit être en mesure d'attirer l'attention sur sa plus récente recrue. Le constructeur coréen n'a pas tout à fait tort. En effet, le Sorento se positionne, par sa taille et son prix, à mi-chemin entre les utilitaires intermédiaires (Chevrolet TrailBlazer, Jeep Grand Cherokee)

et les compacts (Mazda Tribute, Saturn Vue).

Intérêts et irritants

En découvrant ses lignes réussies, on jurerait que le constructeur coréen a obtenu les services d'un styliste européen. Il n'en est rien, mais personne ne se plaindra d'une éventuelle inspiration Mercedes... En fait, ce mimétisme flatteur risque seulement d'agacer les propriétaires de l'utilitaire allemand.

Inutile vraiment de ceinturer une partie des bas de caisse de marches, tant l'accès aux places avant est facile, à la condition de se remémorer que le bouton de gauche de la télécommande à distance sert à déverrouiller la lunette et que celui de droite déverrouille les portières et le hayon.

Les baquets avant vous accueillent confortablement même si le maintien latéral fait un peu défaut. Qu'à cela ne tienne, la colonne de direction permet d'incliner le volant et le siège du conducteur s'ajuste.

Une fois assis, vous avez tout le loisir de juger du bon goût de la présentation intérieure. Et pour ajouter à cette bonne surprise, la qualité perçue est plutôt bonne. Si l'assemblage rassure, il n'en demeure pas moins que certains matériaux sonnent faux, à l'image du bois plastifié du tableau de bord. Que dire aussi du tissu qui tapisse une partie des contre-portes, qui vieillit mal, ou du plastique granuleux qui couvre la partie inférieure du tableau de bord ?

On se désole aussi de la complexité du climatiseur à régulation automatique (on doit régulièrement quitter la route des yeux) offert sur les versions haut de gamme, du manque de constance de celui-ci pour livrer la température demandée. On note aussi qu'il est difficile de rabattre les dossiers et les coussins de la banquette pour former un espace de chargement plat, et que la prise auxiliaire située à l'intérieur d'un petit réceptacle rend diffi-

cile, sinon impossible, l'utilisation d'un adaptateur pour le téléphone portable. Enfin, le lecteur de disques compacts surfe sur les plages dès que l'on roule sur des bosses (sur le modèle mis à l'essai du moins).

Domage, car cet utilitaire aux dimensions généreuses offre un habitacle et un coffre relativement spacieux. D'ailleurs, contrairement à certains de ses concurrents, le Sorento ne propose pas de troisième banquette pour accueillir plus de monde à son bord. C'est tant mieux, puisque trop souvent, cette banquette additionnelle est une solution de dépannage qui présente aussi l'inconvénient de soustraire du volume à la soute à bagages. Cette dernière comporte plusieurs astuces : dans le coin gauche, une prise auxiliaire peut être branchée alors que pour maintenir en place de menus objets, un filet de sécurité se jette sur le plancher. Et sous le plancher, on a aménagé de petits compartiments pour dissimuler vos « petits trésors » des regards indiscrets. Le hayon se soulève et se referme sans effort alors que la lunette s'ouvre indépendamment.

À RETENIR

Marque :	Kia
Modèle :	Sorento
Modèle essayé :	EX
Fourchette de prix :	de 29 845 à 36 745 \$ (2004)
Lieu d'assemblage :	Corée du Sud
Garantie de base :	5 ans/100 000 km (assistance routière comprise)
Chez les concessionnaires :	maintenant
Site Internet :	www.kia.ca
Concurrents :	Nissan Xterra

SUPER CENTRE NISSAN MONTRÉAL
Nissan Altima 2004

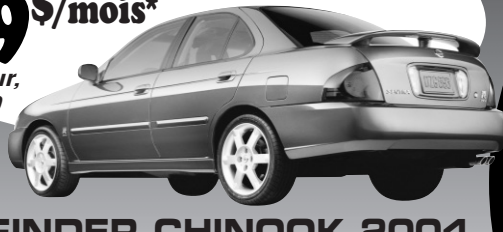


Seulement **289\$**/mois*
0\$/dépôt de sécurité
Location 48 mois

COMPRENANT **1000\$** D'OPTIONS!

Nissan Sentra 1,8 2004

199\$/mois*
60 mois
Climatiseur, lecteur CD inclus



PATHFINDER CHINOOK 2004



399\$/mois*
Location 48 mois
Boîte automatique, lecteur CD avec chargeur à 6 disques et toit ouvrant inclus.

*Acompte requis, venez nous voir pour des informations supplémentaires. Photos peuvent différer.

Cité NISSAN

fait partie du Groupe Cité
Super Centre Nissan Montréal depuis 22 ans

3500, rue Jean-Talon Ouest
(juste à l'est de Côte-des-Neiges)
Heures d'ouverture : de 9 h à 21 h du lun. au vend.

(514) 739-3175
citenissan.com



Rien à signaler

ÉRIC LEFRANÇOIS
COLLABORATION SPÉCIALE

Une fois assis dans le Kia Sorento, vous aurez tout le loisir de juger du bon goût de la présentation intérieure. Et pour ajouter à cette bonne surprise, la qualité perçue est plutôt bonne. Et bonne nouvelle, elle est encore meilleure en 2004 maintenant que le constructeur coréen a resserré ses contrôles de qualité.

Est-ce par crainte de porter flanc à la critique, d'être comparée de trop près aux concurrents ou est-ce seulement qu'elle considère que sa clientèle n'en a rien à cirer? Le fait est que la firme coréenne Kia remet aussi bien aux journalistes spécialisés qu'aux consommateurs des fiches techniques pleines de trous. « Laisse tomber la technique, regarde plutôt le prix et la garantie », de me souffler à l'oreille le représentant d'un concessionnaire chez qui je me suis présenté incognito au cours de la dernière année. Mais à plus de 30 000 \$ l'unité, Kia pourrait faire un petit effort pour mieux nous renseigner, surtout que le Sorento n'a pas à rougir de ses origines.

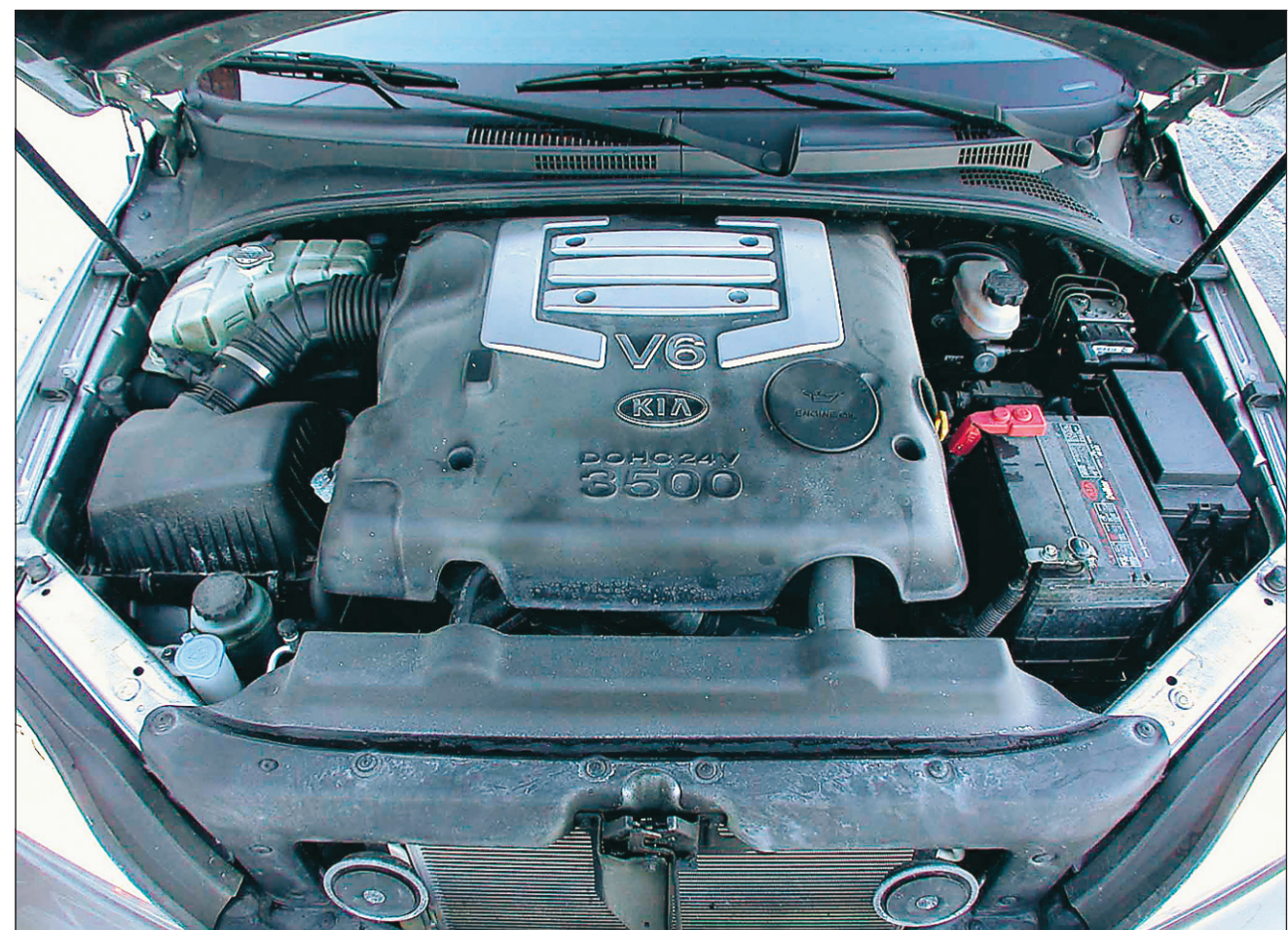
En effet, soucieux de bien faire, les concepteurs de ce véhicule ont fait appel à l'expertise de Porsche Engineering. Même s'il n'atteint pas le niveau du Cayenne, l'utilitaire déve-

loppé par la marque allemande, le châssis du Sorento ne manque pas de talents pour autant. Reposant sur un robuste châssis à échelle, cet utilitaire coréen est doté, dans sa version EX, d'un mode à quatre roues motrices permanent, c'est-à-dire sans possibilité de passer de quatre à deux roues motrices. En revanche, à l'aide d'une commande de réduction plutôt simpliste à gauche du volant, le Sorento vous permet d'enclencher une plage courte (4Lo) pour affronter les terrains où le coefficient d'adhérence est à son plus bas.

Manque de puissance

Même si moins de 2 % des propriétaires vont se promener dans les sentiers, Kia a veillé à couvrir les organes vitaux du Sorento de plaques protectrices (sans frais supplémentaires). Cependant ceux qui ont l'intention de tracter une charge seront déçus par les limites imposées.

Le moteur, un six cylindres de 3,5 litres (le même qui anime la fourgonnette Sedona), n'est pas réputé pour sa puissance. En effet, en dépit de ses 190 chevaux, ce six cylindres fait pâle figure dans ce lourd vaisseau. Peu alerte, il n'assure que des accélérations et des relances modestes. On lui pardonnerait sans doute son manque d'entrain s'il consommait avec plus de modération les 80 litres que contient son réservoir. La faute incombe sans doute à la boîte automatique qui s'essouffle à chacun de ses quatre rapports. Un meilleur étagement de la boîte aurait été souhaitable, même si cela ne transfor-



Le moteur, un six cylindres de 3,5 litres, n'est pas réputé pour sa puissance. En effet, en dépit de ses 190 chevaux, ce six cylindres fait pâle figure dans ce lourd vaisseau.

mera pas cette mécanique en un four-de-guerre.

Lourd, pataud et doté d'une direction dont l'assistance manque de progressivité, le Sorento n'apprécie pas d'être brusqué, comme plusieurs véhicules de cette catégorie d'ailleurs. À basse vitesse (moins de 70 km/h), les éléments suspenseurs

son à la fois rigides et trépidants. À vitesse de croisière (100 km/h), ils se calment et permettent aux passagers du Sorento de voyager en toute quiétude et en tout confort. Les mouvements de la caisse sont alors mieux contrôlés, la suspension mieux amortie et les pneus, à flancs hauts, apportent un confort plus

PHOTO ÉRIC LEFRANÇOIS. COLLABORATION SPÉCIALE

qu'honorable. C'est toujours cela de pris puisque cette monte pneumatique manque de caoutchouc dans les virages (lire qu'elle est peu adhérente) et ne s'édentera jamais à vouloir réduire les distances de freinage qui sont tout juste raisonnables. À l'exception de la version de base (LX), le Sorento chausse des pneumatiques de meilleure qualité.

L'impression laissée par ce Sorento est plutôt satisfaisante. À l'exception des petits problèmes rencontrés (climatisation, gestion des soupapes, disque compact) et tous corrigés, sans frais, par le concessionnaire, le Sorento s'est avéré un solide compagnon de route. Habillé comme un prince et joli à regarder, cet utilitaire mérite considération.

ON AIME

- > Dimensions correctes
- > Rapport qualité / prix / accessoires
- > Garantie alléchante

ON AIME MOINS

- > Vieillesse prématurée des matériaux
- > Transmission lente
- > Points durs dans la direction



PHOTO ÉRIC LEFRANÇOIS. COLLABORATION SPÉCIALE

Même s'il n'atteint pas le niveau du Cayenne, le châssis du Sorento ne manque pas de talents pour autant.

FICHE TECHNIQUE

Moteur: V6 DACT 3,5 litres
Puissance (ch. à tr/mn): 192 à 5 500
Couple (lb-pi. à tr/mn): 217 à 3 000
Transmission de série: manuelle à cinq rapports
Autre transmission: automatique à quatre rapports
Mode: quatre roues motrices en permanence
Poids: 1950 kg
Rapport poids-puissance: 10,1
Accélération 0-100 km/h (sec.): 9,21
Consommation moyenne (L/100 km): 15,3
Capacité du réservoir d'essence (litres): 80
Essence recommandée: ordinaire
Direction: crémaillère
Rayon de braquage (mètres): 11
Suspension avant/arrière: indépendante, jambes de force / essieu rigide
Freins avant / arrière: disque / disque
Pneus: 245/70R16

SUBARU

LA TOUTE NOUVELLE IMPREZA 2,5 TS BERLINE



Valeur, sécurité et performance

- Traction intégrale symétrique
- 2,5 litres - 165 ch
- Freins ABS aux 4 roues
- Climatiseur
- Roues 16po en alliage d'aluminium
- Transmission manuelle à 5 rapports
- Phares aérodynamiques et profilés
- Régulateur de vitesse
- Stéréo AM/FM/CD
- Système d'entrée sans clé avec bouton de panique
- Et plus encore...

OFFRE SPÉCIALE DE LANCEMENT

POSSIBILITÉ DE FINANCEMENT À L'ACHAT À PARTIR DE

0%^{}**
IMPREZA
2,5 TS BERLINE 2004

FAITES VOTRE CHOIX! 22 995\$^{*}
P.D.S.F.

PRIX IMBATTABLE



Conçues pour la route, équipées pour la vie

- Traction intégrale symétrique
- 2,5 litres - 165 ch
- Freins ABS aux 4 roues
- Climatiseur
- Roues 15po en acier avec enjoliveurs pleine grandeur
- Transmission manuelle à 5 rapports
- Phares aérodynamiques et profilés
- Régulateur de vitesse
- Stéréo AM/FM/CD
- Système d'entrée sans clé avec bouton de panique
- Et plus encore...

POSSIBILITÉ DE FINANCEMENT À L'ACHAT À PARTIR DE

0%^{}**
IMPREZA
2,5 TS FAMILIALE 2004

ASSOCIATION DES CONCESSIONNAIRES SUBARU DU GRAND MONTRÉAL

www.subaru.ca

3204893

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



* Pour le modèle Impreza 2.5 TS Berline 2004 5 vitesses (4F1TS) et pour le modèle Impreza 2.5 TS Familiale 2004 5 vitesses (4G1TS): P.D.S.F. (Prix de détail suggéré du fabricant). Transport et préparation 1295\$. Taxes en sus. Le prix de vente du concessionnaire peut être inférieur. Immatriculation (selon variables du consommateur), assurances, taxes sur les pneus neufs(17\$) et autres taxes en sus. Frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers(46\$) en sus.** Financement à l'achat à partir de 0%, disponible sur les modèles Impreza TS 2004 (4F1TS, 4G1TS). Sujet à l'approbation de crédit par Compagnie de Service de Financement Automobile Primus Canada. Pour plus d'information, voyez votre concessionnaire Subaru. Offre valide jusqu'au 29 février 2004.

L'AUTO

COURRIER

Traction ou propulsion

Q J'ai pris connaissance de votre rubrique sur l'Acura TL, dans laquelle vous remettez en question la supériorité de la traction en hiver par opposition à la propulsion. Bien que les ingénieurs semblent travailler fort pour trouver toutes les solutions possibles afin d'atténuer les faiblesses de la propulsion en hiver, ils sont devant un incontournable problème qui relève des lois de la physique : ils ne pourront jamais transférer le poids de la mécanique sur les roues motrices arrière. Pour ce faire, il faudrait opter pour le concept de Volkswagen (la Coccinelle, la vraie), Renault (la 8 et la 10), ou Porsche 911. J'ai possédé deux Coccinelles. C'est à cette époque que je grimpais presque partout. Après, j'ai eu une Rabbit, je venais de passer à la traction avant. Il y avait

une différence à la baisse, de l'efficacité. Le principe est simple : toute accélération avait l'effet de déplacer le centre de gravité vers l'arrière, donc sur les roues porteuses. Au contraire, lorsque l'on accélère avec la coccinelle, l'effet faisant se déplacer aussi vers l'arrière le centre de gravité, avait comme mérite de le déplacer vers les roues motrices. Aujourd'hui, les propulsions avec mécanique à l'avant, c'est la régression totale l'hiver. Il ne faut pas confondre le comportement de ces voitures l'été avec leur comportement l'hiver. — Noël Fortin, Pointe-au-Père

R Votre explication est parfaitement claire et vos arguments solides. Cependant, je dois ajouter que traction et haute performance ne font pas toujours bon ménage, surtout lorsque la puissance du moteur est supérieure à 225 chevaux. Dans le cas de la TL, je dois vous rappeler que la décision d'Acura de privilégier la traction plutôt que la propulsion dans ce segment de marché est discutable dans la mesure où la tendance actuelle est de favoriser un retour au tout-à-l'arrière.

Allure

Q J'ai vu une photo du modèle qui prendra le relais de la Buick Century. Pourriez-vous élaborer sur cette auto ? — Jacques Perreault

R Il s'agit de la Buick La Crosse, qui sera rebaptisée Allure pour le marché canadien. L'Allure sera assemblée au Canada et remplacera non seulement la Century, mais aussi la Regal. Trois versions seront proposées au catalogue : CX, CXL et CXS. Cette dernière livrée sera animée par un V6 de 3,6 litres de 240 chevaux alors que les deux autres seront proposées avec le V6 de 3,8 litres.

cyberpresse.ca

Consultez la section AUTO à www.cyberpresse.ca.

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

Autos à comparer

LUDOVIC HIRTZMANN

SUR LE WEB

COLLABORATION SPÉCIALE

« Comparo Car est tout simplement la meilleure façon de trouver et de comparer des données sur l'automobile ». C'est ainsi que se présente le site Internet comparocar.com, véritable bijou pour les amateurs de voitures.

Il est bien difficile de faire le tour complet du site Web, tant il est riche en informations. Laissez-vous guider.

Commencez votre visite par la section « ic » marques « xc ». Vous dénicheriez à peu près tout ce qui se fait comme automobiles traditionnelles, mais également comme modèles anciens. Vous obtiendrez notamment un descriptif de chaque type d'auto, généralement publié par le constructeur. Contrairement à d'autres sites, Comparo Car ne se contente pas d'évoquer les voitures d'un seul continent. Le passionné y

notera la présence de modèles américains, japonais, nord-coréens ou français.

Ce n'est pas tout. En cliquant dans la rubrique « ic » accessoires « xc », vous en saurez plus sur les coussins gonflables, les filtres à air, les freins, les GPS et les pneus... Les automobilistes inquiets par les dépassements de vitesse surferont sur le chapitre sur les détecteurs et brouilleurs de radars. Plus d'une dizaine de modèles sont disponibles !

La sécurité des conducteurs est aussi de mise sur Comparo Car puisque ces derniers pourront par exemple se rendre dans la rubrique *historique d'un véhicule*.

Enfin, si tout cela ne vous suffit pas, vous remarquerez avec plaisir les sections *design*, *moteurs*, *réparations* ou encore *tests routiers*. Si Comparo Car est un site clair et aéré, les internautes reprocheront en revanche que certains liens sont inactifs.

En savoir plus : [Comparo Car](http://www.comparocar.com) <http://www.comparocar.com>





327-7777

Livrée toute garnie.



327-7777

La Civic Édition Spéciale comprend 1 700 \$ d'équipement sans frais.

- Climatisation avec microfiltration d'air
- Lecteur CD
- Verrouillage électrique des portes
- Blason commémoratif Édition Spéciale

Berline ou coupé Civic SE 2004

198\$*	0\$	Taux de financement jusqu'à 60 mois
par mois pour location 48 mois	dépôt de sécurité	4,8%

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



Civic Édition Spéciale illustrée

Cette offre porte sur les berlines Civic SE 5 vitesses 2004 (modèle ES1534PX) et les coupés Civic SE 5 vitesses 2004 (modèle EM2124PX) neuves. Versement mensuel de 198 \$ pendant 48 mois pour un total de 12 172 \$ pour les berlines Civic SE 5 vitesses 2004 et de 12 300 \$ pour les coupés Civic SE 5 vitesses 2004. Versement initial de 2 668 \$, ou échange équivalent, première mensualité exigible pour les berlines Civic SE 5 vitesses 2004 (modèle ES1534PX), Versement initial de 2 796 \$, ou échange équivalent, première mensualité exigible pour les coupés Civic SE 5 vitesses 2004 (modèle EM2124PX). Programme 0 \$ comptant également offert. Franchise de kilométrage de 96 000 km; frais de 0,12 \$ le kilomètre excédentaire. Transport et préparation (P.D.I.) inclus en location seulement. Frais de publication, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. Option d'achat au terme de la location offerte moyennant un supplément. Offre d'une durée limitée. Voyez Honda Gabriel pour plus de détails. P.D.S.F. 16 800 \$ pour les berlines Civic SE 5 vitesses 2004 (modèle ES1534PX) et les coupés Civic SE 5 vitesses 2004 (modèle EM2124PX). Transport, préparation, frais de publication, taxes, immatriculation, assurance et frais d'administration en sus. Photo à titre indicatif.



327-7777

327-7777

7000, boul. Henri-Bourassa Est
Montréal-Nord

Visitez notre site : www.gabriel.ca



DEUX INCONTOURNABLES!



Sentra 1.8 2004

0\$ **199\$**

dépôt de sécurité par mois*
Transport et préparation inclus

ou
AUCUN PAIEMENT PENDANT 90 JOURS*
Financement à partir de 2,8%

Murano SL 2004

469\$

par mois**
PDSF 39 700 \$



Photos à titre indicatif seulement. *Location de 60 mois pour la Sentra 1.8 2004 (C4LG54BK00) à 199 \$/mois, acompte ou échange équivalent de 995 \$. +Voir les détails chez vos concessionnaires Nissan.**Location de 48 mois pour le Murano SL 2004 (L6TG14AA00) à 469\$ par mois, acompte ou échange équivalent de 3995 \$. À l'achat PDSF 39 700 \$. Pour les deux offres en location, limite de 24 000 km par année, 0,10 \$/km/excédentaire.



BLAINVILLE NISSAN

25 ans de confiance

La concessionnaire la plus parlable du Grand Montréal

(450) 430-8808

Mtl (514) 990-1451

818, boul. Curé-Labelle, Blainville

www.blainvillenissan.com

Sortie 25 autoroute 15 Nord



Longueuil NISSAN

(450) 442-2000

Mtl (514) 990-4547

760, Saint-Charles Est
Longueuil (coin Roland-Therrien)

www.longueuilnissan.ca



BERLINE C230 KOMPRESSOR CLASSIQUE

359\$*

PAR MOIS

3,9% **2,9%****

LOCATION FINANCEMENT

Kompressor: moteur suralimenté à échangeur thermique et tubulure d'admission à air forcé.

Traduction: l'enfer!

► **LA TOUTE NOUVELLE BERLINE C230 KOMPRESSOR 2004.** Nerveux moteur suralimenté. 189 chevaux. Boîte manuelle à 6 rapports. Vous feriez bien de vous habituer à des poussées d'adrénaline. Mercedes-Benz. N'attendez plus.



Mercedes-Benz

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

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

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

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

vroum-vroum



CÉLÉBREZ LA NOUVELLE ANNÉE... TOUTE L'ANNÉE.



ASSOCIATION DES JOURNALISTES
AUTOMOBILE DU CANADA

Meilleure voiture économique 2004



mazda 3 GX 2004

(Modèle GT GFX illustré)

- Moteur de 2,0 L à DACT et 148 ch • Freins à disque aux 4 roues • Barres stabilisatrices avant et arrière • Volant inclinable et télescopique • Banquette arrière à dossier 60-40 rabattable • Antidémarrreur • Appuie-tête avant et arrière
- Et plusieurs autres caractéristiques de série axées sur le plaisir de conduire

Achetez à partir de
16 195\$[†]

-OU-

Louez à partir de
199\$
par mois, pour 48 mois*
Transport et préparation inclus
Comptant initial de 2 295 \$



ASSOCIATION DES JOURNALISTES
AUTOMOBILE DU CANADA

Meilleur coupé sport/berline 2004
(moins de 35 000\$)



mazda 3 SPORT GS 2004

(Modèle GT illustré)

- Moteur de 2,3 L à DACT et 160 ch avec calage variable des soupapes • Freins à disque aux 4 roues • Barres stabilisatrices avant et arrière • Volant inclinable et télescopique • Freins antiblocage avec système de répartition de freinage électronique • Phares antibrouillards sport • Radio AM/FM avec lecteur de CD, commandes audio montées sur le volant • Essuie-glace à balayage intermittent et à capteur de pluie • Glaces et portes à commande électrique et télédéverrouillage • Banquette arrière à dossier 60-40 rabattable • Système de gestion de l'espace de chargement

Achetez à partir de
20 185\$[†]

-OU-

Louez à partir de
245\$
par mois, pour 48 mois*
Transport et préparation inclus
Comptant initial de 2 295 \$



NOTRE ENGAGEMENT VOUS CERTIFIE QUE VOTRE NOUVELLE MAZDA EST INSPECTÉE, REÇOIT DES PROTÈGE-TAPIS ET UN PLEIN D'ESSENCE À LA LIVRAISON.
GARANTIE LEADERSHIP MAZDA
Garantie complète de 3 ans ou 80 000 km et de 5 ans ou 100 000 km sur le groupe motopropulseur.
ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 HEURES MAZDA
Renseignez-vous sur le programme d'assistance routière Mazda, offert gratuitement avec toute nouvelle Mazda.



mazda

www.mazda.ca

3197960A



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

3203665

INFORMEZ-VOUS AU SUJET DU PROGRAMME MAZDA POUR LES DIPLÔMÉS.
*Offres réservées aux particulières et portant sur les Mazda3 GX 2004 (modèle D4SS54A00) et Mazda3 Sport GS 2004 (modèle D5SD54A00) neuves. Frais de transport et préparation (925\$), immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPM) en sus. **Taux de location personnalisés Mazda: offres portant uniquement sur la location ou détail des Mazda3 GX 2004 (modèle D4SS54A00) et Mazda3 Sport GS 2004 (modèle D5SD54A00) neuves. Comptant initial ou échange équivalent, premier versement mensuel et dépôt de sécurité de 250\$ (Mazda3) et de 300\$ (Mazda3 Sport) exigés. Offres soumises à l'approbation de Credit Mazda Canada Inc. Limite de 80 000 km. Frais de 8¢ le km additionnel. Location avec limite de 100 000 km disponible. Immatriculation, assurances, taxes et frais d'inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers (RDPM) en sus.
Les modèles illustrés peuvent différer et sont utilisés à titre indicatif seulement. Certains équipements illustrés peuvent être offerts en option ou de série sur d'autres modèles. Les stocks peuvent varier selon les concessionnaires. Les concessionnaires peuvent vendre ou louer à prix inférieur. Voir un concessionnaire participant pour les détails. Aucune combinaison d'offres possible. Offres d'une durée limitée à compter du 14 janvier 2004.

IRRÉSISTIBLE!!!



SENTRA 1,8 2004
199\$^{*}/mois
Climatiseur, radio, lecteur de D.C.

ALTIMA 2004
289\$^{**}/mois

Pathfinder LE 2003 et Murano 2004
Véhicule de démonstration, bas millage
PRIX INCROYABLE

Sentra 1,8 2004
Véhicule de démonstration, courtoisie, bas millage
À partir de **14 995\$**

VOTRE SEUL CHOIX NISSAN DANS L'EST!

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

POINTE-AUX-TREMBLES NISSAN
Gabriel
12 260, rue Sherbrooke Est
645-0333

* Bail de 60 mois, 24 000 km/an, acompte pour Sentra 2004, C4LG 54-BK500, 995 \$
** Bail de 48 mois, acompte pour Altima 2004, T4VG74E00, 2 950 \$, taxes et immatriculation en sus

L'AUTO

Asseoir ses connaissances

Le siège automobile intelligent est arrivé

CAA-QUÉBEC

Malgré ces nouveautés, un siège demeure toujours un objet compliqué à construire. D'ailleurs, le siège arrière représente un plus grand défi que celui de l'avant, même si ce dernier est plus complexe.

En effet, le siège arrière doit s'adapter avec un gant au plancher de la voiture tout en s'ajustant précisément aux puits d'aile, au coffre et à la tablette arrière. Le concepteur doit donc bien connaître les « sciences » des contours et de la flexibilité inéluctable de la structure d'une voiture en mouvement. Aujourd'hui, les ingénieurs bénéficient d'ordinateurs qui les dispensent de construire un prototype (une étape qui peut prendre jusqu'à six mois) pour constater si une pièce s'ajuste bien ou non. Enfin, les concepteurs doivent s'ingénier à réaliser des sièges convenant au plus grand nombre de morphologies possible.

Le siège adaptable
Dans un avenir assez rapproché, on nous promet des sièges « intelligents » qui s'adapteront aux conducteurs munis d'une carte spéciale. Cette carte permettra non seulement de déverrouiller les portes, mais aussi de faciliter l'accès en inclinant le volant vers le haut et en tournant le siège vers l'extérieur tout en l'abaissant.

Une fois le conducteur assis, un capteur « reconnaîtra » ce dernier grâce à la distribution de son poids. Commence alors le travail des contrôles électroniques et pneumatiques afin d'ajuster précisément le siège selon la morphologie du conducteur. Les ajustements au niveau de la hauteur du siège et de son emplacement longitudinal ainsi que ceux des supports lombaires, latéraux et des cuisses de même que la hauteur de l'appuie-tête et l'ajustement de tous les miroirs se réaliseront parce que le conducteur les aura préalablement programmés dans le système de contrôle.

Pour plusieurs, ces caractéristiques n'ont rien de bien extraordinaire, mais ce qui pourrait les surprendre agréablement. Ainsi par temps chaud, le système fera circuler de l'air froid à travers la mousse et le tissu tandis que par temps froid le siège accueillera chaudement le conducteur. D'autre part, sur une route raboteuse, des détecteurs s'activeront pour ajuster la suspension du siège afin de permettre au conducteur de demeurer confortablement concentré. En consultant notre boule de cristal, on y voit des sièges qui s'ajustent automatiquement et très graduellement, pendant un long trajet, pour combattre la fatigue. Mais avant d'en arriver là, il faudra développer des capteurs capables d'effectuer leur travail pendant 10 ans.

Finalement, tout en prévoyant la disparition de la banquette traditionnelle, les concepteurs s'emploient à utiliser tout l'espace disponible dans l'habitacle. Pour ce faire, nous aurons droit à des sièges dont le dossier rassemblera à celui des sièges d'avion où on trouvera un plateau repliable, des espaces de rangement, des lampes de lecture, un appareil de communication et des appareils destinés à divertir les passagers arrière.

SPINELLI LEXUS

Le luxe ABORDABLE!

LEXUS Prix D'EXCELLENCE 2003



399\$^{*} /mois
2004 IS 300
Berline Sport

1^{er} paiement GRATUIT



499\$^{*} /mois
2004 ES 300

1^{er} paiement GRATUIT



899\$^{*} /mois
2004 SC 430



999\$^{*} /mois
2004 LS 430



599\$^{*} /mois
2004 RX 330


1^{er} paiement GRATUIT

0\$ dépôt de sécurité + transport et préparation **INCLUS**

* Location 48 mois, acompte ou échange équivalent de 7900 \$/IS300 Berline Sport (manuelle), 7100 \$/ES300, 18 900 \$/SC430, 18900 \$/LS430, 7950 \$/RX330. Limite de 96 000 km, 0,15 \$/km extra. Transport et préparation inclus en location seulement. Toutes taxes, frais d'enregistrement et assurance en sus. Offre valide jusqu'au 27 février 2004. Photos à titre de référence seulement.

561, boul. Saint-Joseph, Lachine
514 634-7171 1 800 352-6111

SPINELLI auto.com
À LA CONQUÊTE DE LA PERFECTION.




Même votre comptable ne pourra pas s'y opposer...

Louez une 911 à partir de 911 \$/mois*

* Bail de 48 mois, acompte de 18 500 \$ sur la Coupé 2003 neuve sélectionnée. 1re mensualité de 911 \$. Taxes en sus. Transport et préparation inclus. Limite de 64 000 km, frais excédentaires de 0,30 \$ le kilomètre. Sujet à l'approbation de crédit avec Services Financiers Porsche. Offre d'une durée limitée.

Centre Porsche Lauzon
2455, boul. Chomedey, Laval
Tél. : (450) 688-1144
www.lauzonporsche.com



40 000 pi car. de surface intérieure à compter du 1er mars!

Mercedes-Benz

Silver Star fait son ménage du printemps avant de déménager ses voitures d'occasion à l'intérieur.









Taux d'intérêt d'aussi peu que **2,9%** et **3,9%** sur des modèles sélectionnés de série C et ML et **5,95%** sur des modèles sélectionnés de série S

Avec plus de **350** voitures Mercedes-Benz d'occasion en stock

Nous avons le plus grand stock de véhicules d'occasion Mercedes au Canada!

Certifiée Étoile Exclusivement par Mercedes

SILVER STAR Montréal Mercedes-Benz

7800 Boul. Décarie (514) 735-0840
www.silverstar.mercedes-benz.ca

LA PRESSE AFFAIRES

POUR SE FAIRE UNE IDÉE

Tous les jours dans **LA PRESSE**

S'attacher pour les autres

Le risque de mourir augmente de 20% si d'autres passagers ne portent pas la ceinture



PHOTO ALAIN ROBERGE. ARCHIVES LA PRESSE ©

L'étude du Dr Cummings laisse aussi entrevoir que si vous ne portez pas la ceinture, il vaut mieux que votre voisin d'à côté ne la porte pas non plus : le risque de mourir est de 15 % moins élevé dans ce cas, probablement parce que les mouvements latéraux durant les accidents sont assez peu fréquents.



MATHIEU PERREAULT

LA RECHERCHE

Quand on monte dans une voiture dans certains pays européens, il est toujours surprenant de se faire demander : « Pourquoi tu t'attaches ? Je conduis prudemment. »

Au Québec, le port de la ceinture de sécurité frise les 90 %, du moins aux places avant. Il n'est pas rare de voir le conducteur demander à des mineurs assis à l'arrière de s'attacher, notamment parce qu'une éventuelle contravention lui reviendrait.

Mais il est peu commun de voir un adulte demander à un autre adulte de s'attacher. À tort, affirme un épidémiologiste américain.

« Quand vous montez dans une voiture, vous avez le droit de demander aux autres occupants d'attacher leur ceinture, dit Peter Cummings, de l'Université de Washington. S'ils ne le font pas et qu'il y a un accident, leur corps devient un projectile qui vous menace. »

L'étude du Dr Cummings, qui porte sur plus de 80 000 personnes impliquées dans des accidents mortels aux États-Unis, montre que le risque de mourir augmente de 20 % quand l'un des occupants de la voiture ne porte pas la ceinture. Publiée dans le magazine *Journal of the American Medical Association* à la mi-janvier, elle précise que le risque est plus élevé dans les cas où ce sont les passagers arrière qui ne portent pas de ceinture : dans la plupart des accidents, les occupants ont tendance à être projetés vers l'avant.

Le risque reste cependant faible : une personne a environ 0,27 % de risque de mourir en voiture en Amérique du Nord, durant sa vie. Et il faut noter que l'étude du Dr Cummings laisse entrevoir que si vous ne portez pas la ceinture, il vaut mieux que

votre voisin d'à côté ne la porte pas non plus : le risque de mourir est de 15 % moins élevé dans ce cas, probablement parce que les mouvements latéraux durant les accidents sont assez peu fréquents.

Statistiques définitives

L'idée de cette analyse est venue au Dr Cummings en lisant une autre étude, faite au Japon en 2002, qui concluait que le risque de mourir était 4,5 fois plus élevé si l'un des occupants de la voiture ne portait pas de ceinture. « Je trouvais que c'était très élevé, disait M. Cummings. Et l'étude japonaise avait des lacunes : elle ne considérait pas la gravité des accidents. J'ai préféré m'en tenir aux accidents mortels, parce que c'est une conséquence facile à mesurer : ou bien on est mort, ou bien on est vivant. La gravité des blessures ajouterait une dimension subjective qui empêcherait toute conclusion. »

L'originalité de l'approche du Dr Cummings est qu'il a homogénéisé ses comparaisons en comparant des paires d'occupants. « Je voulais éliminer les biais qui viennent de la vitesse et de la résistance des différents modèles de voitures aux chocs. Alors j'ai comparé les gens à l'intérieur des mêmes voitures. J'ai dû éliminer les accidents mortels où il n'y avait qu'une seule personne dans la voiture, ce qui me privait de beaucoup de données. » L'épidémiologiste américain n'a pris que les décès survenus depuis 1975, dans les 30 jours suivant un accident d'auto.

Les gens qui ne portent pas la ceinture ne sont-ils pas plus susceptibles de provoquer des accidents ? « Oui, j'ai réfléchi à la question. On sait que les gens qui conduisent saouls sont plus susceptibles de ne pas s'attacher et de provoquer des accidents. Il pourrait donc y avoir un lien. Mais une théorie veut que les gens qui s'attachent sont portés à rouler plus vite et à prendre plus de risques en conduisant, parce qu'ils se sentent en sécurité. Je ne crois pas à cette théorie, parce qu'en même temps que le port de la ceinture augmentait, le taux d'accidents diminuait. »

Un Canadien, numéro 2 de Chrysler

AGENCE FRANCE-PRESSE

FRANCFORT (Allemagne) — Le constructeur automobile DaimlerChrysler vient de désigner un Canadien, Thomas W. LaSorda, au poste de numéro deux de sa filiale américaine en difficulté, Chrysler. Il remplace à ce poste l'Allemand Wolfgang Bernhard, appelé pour sa part à prendre la tête du constructeur allemand haut de gamme Mercedes. Le passage de témoin effectif

interviendra le 1^{er} mai. La promotion du dirigeant Canadien, jusqu'ici responsable de la production chez Chrysler, n'est pas anodine. DaimlerChrysler semble par ce biais vouloir répondre à ceux qui l'accusent d'avoir entièrement « germanisé » le constructeur américain, en y imposant un état-major de responsables allemands, alors que la fusion en 1998 entre Daimler-Benz et Chrysler avait été présentée comme un mariage « entre égaux ».

LE SECRET LE MIEUX GARDÉ EN VILLE...

MAZDA 6 2004

Gagnante de plus de **50 prix** internationaux
La voiture familiale de l'année d'après l'AJAC

289\$*/mois Location 48 mois

ou à partir de **24 395\$***

* Voir détails en magasin

mazda de Laval

320-6808

PRÊT À ROULER

AVEC ENGAGEMENT ONUS (CRÉDIT) QUE VOTRE ANNUELLE MAINTIEN EST SÉRIÉMENT RÉVISÉ, RÉPARÉ, DÉGRASSÉ, PÉRIODIQUÉ ET UN PEU D'ÉNERGIE À LA LONGUE.

PROTEGEZ VOTRE INVESTISSEMENT EN OBTENANT LA MEILLEURE GARANTIE POSSIBLE. CONTACTEZ-NOUS AU 320-6808. PROGRAMME MAZDA POUR LES DIPLÔMÉS.

320-6813

ASSOCIATION DES JOURNALISTES AUTOMOBILES DU QUÉBEC

2385, boul. Chomedey Laval (450) 688-4787
Montréal [514] 336-7272 www.mazdadelaval.com

PROGRAMME MAZDA POUR LES DIPLÔMÉS

Autoroute Laval Ouest (440)

ALBI LE GÉANT KIA

Aucun paiement

PENDANT 12 MOIS

À l'achat d'un modèle 2003 ou 2004

OU

Financement

À partir de **0%**

Sur tous les modèles 2003 et 2004

Partez devant.

- ✓ Automatique Step Tronic
- ✓ Radio AM/FM/CD
- ✓ Climatiseur
- ✓ Groupe électrique
- ✓ Télédverrouillage
- ✓ Régulateur de vitesse
- ✓ Groupe électrique
- ✓ Miroirs chauffants
- ✓ Roues de 15 pouces
- ✓ Et beaucoup plus

MAGENTIS 2004

Le luxe à prix abordable

239\$*/Location
60 mois
2495\$ comptant

Garantie complète 5 ans/100 000 km.

249\$*/Location
60 mois
4850\$ comptant

Garantie complète 5 ans/100 000 km.

SEDONA LX 2004

Parfaitement idéal pour la famille sportive

- ✓ Moteur V6
- ✓ Automatique
- ✓ Climatiseur (2)
- ✓ Radio AM/FM/CD
- ✓ Groupe électrique
- ✓ Télédverrouillage
- ✓ Groupe électrique
- ✓ 2 portes coulissantes
- ✓ Remorque jusqu'à 3500 lbs

* Taxes, transport et préparation en sus. Les photos peuvent différer.

450 **474-3333**

NOUVEL EMPLACEMENT
Autoroute 640, sortie 44

514 **593-3033**

L'AUTO

LE SALON DE LA MOTO DE MONTRÉAL

Des bolides atteignant 200 000 \$ et plus



Des motos pour tous les goûts et tous les budgets. Ici, la Suzuki V-Strom 650.

Un salon bien meublé, nouvelles techniques de freinage et défilés de mode

LUDOVIC HIRTZMANN COLLABORATION SPÉCIALE Le Salon de la moto de Montréal se déroulera les 27, 28 et 29 février prochain au Palais des congrès.

recteur du salon. Les visiteurs pourront assister à des démonstrations de nouvelles techniques de freinage. Parmi les modèles présentés, Roger Saint-Laurent annonce que l'on pourra voir « quelques motos de plus de 200 000 \$ ».

au Canada le sont au Québec. « En 2003, il s'est vendu 19 877 motocyclettes neuves au Québec, un niveau qui a plus que doublé au cours des 10 dernières années.

pement exponentiel du nombre de scooters, notamment dans la métropole. « Le scooter demeure un marché très cyclique » note le directeur du salon.

dix sont déjà les propriétaires d'une moto. Sans surprises, le motocycliste type est un homme. « C'est généralement un baby-boomer, un homme dans la quarantaine qui redécouvre la moto après avoir payé ses hypothèques et les études de ses enfants ».

Le Salon de la moto de Montréal http://www.salonmotomontreal.com

Véhicules automobiles

300 EMPLOI ET FORMATION Québec: 418-651-9666 Drummondville: 819-474-4275 Bâtissez votre avenir en seulement deux semaines. Faites comme eux, faites carrière dans l'automobile.

500 Petites annonces www.capresse.ca MEGASOLDE DE LIQUIDATION MITSUBISHI Venez voir les derniers modèles dans notre nouvelle salle d'exposition.

550 AUTOMOBILES LA PLUS GRANDE SALLE DE MONTRE De nouvelles normes pour les véhicules d'occasion

Le guide des concessionnaires du Grand-Montréal

ACURA MAZDA AUTRES AUTRES ACURA DE LAVAL 2500 Boul. Chomedey (450) 682-4050 HONDA SPINELLI HONDA 3175 Victoria, Lachine (514) 637-1153 (1866) 637-1153 SPINELLI auto.com

FAITES CARRIÈRE DANS LE DOMAINE DE LA MOTO 2 postes ouverts COMMIS AUX PIÈCES Expérience service à la clientèle MÉCANICIENS MOTOS JAPONAIS / BMW

550 AUTOMOBILES AUDI POPULAR MONTREAL GARANTIE 2 ANS OU JUSQU'À 160 000 KM 274-5471

550 AUTOMOBILES VOLVO AUTOTECH Spécial FEVRIER: GARANTIE 1 AN GRATUITE

511 CAMIONS, JEEPS, FOURGONNETTES CHEVROLET Silverado 1500 2000, V6 man., 36 000 km. Cabine régulière. Boîte 8 p.

550 AUTOMOBILES BMW 325i 92, aut., blanc, peinture neuve, a/c, climo, bande A-1, 14 500 \$, 514-730-1237

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

550 AUTOMOBILES AUDI A4 1.8 quattro 2000, gar. 1 an, 70 000 km, 18500\$, crtr 514-365-3040; 514-217-9686

550 AUTOMOBILES AUDI A4 1996 Quattro, tout équipée. Etai Superbel Bal, gar. 11 900 \$. 514-830-4787

550 AUTOMOBILES VOLKSWAGEN 274-5471 POPULAR MONTREAL 274-5471 POPULAR MONTREAL

Chaque année, l'ostéoporose affecte la vie de milliers de Québécoises de plus de 40 ans. Immuquez-vous avec nous ou consultez votre médecin pour en savoir plus. 1 877 369-7845 (514) 369-7845 www.osteoporose.qc.ca

L'AUTO

VOLKSWAGEN

Tête à queue en 2003

AGENCE FRANCE-PRESSE

FRANCFORT – Le premier constructeur automobile européen Volkswagen, handicapé par la hausse de l'euro et le vieillissement de sa gamme, a vu l'an dernier ses résultats s'effondrer et annoncé sa première baisse de dividende depuis plus de 10 ans.

Le bénéfice d'exploitation ressort en chute libre (-62 %) par rapport à 2002 à 1,7 milliard d'euro, et le bénéfice net annuel en recul de 57 % à 1,1 milliard, selon des chiffres publiés mercredi.

Le groupe a donc échoué à réaliser son objectif 2003, puisqu'il tablait depuis le mois d'octobre sur un recul de seulement 50 % de ce résultat.

Le lancement de la nouvelle

Golf en octobre, qui représente le tiers des bénéfices de Volkswagen, n'a donc pas permis au groupe de redresser la barre après neuf premiers mois très difficiles.

Cet effondrement des résultats de VW ne constitue pas vraiment une surprise. Les analystes interrogés par l'AFP tablaient sur un bénéfice net compris entre 848 millions et 1,21 milliard d'euros. Volkswagen invoque « les conditions difficiles qui ont affecté le marché de l'automobile » pour expliquer ces mauvais résultats.

Sur un marché européen atone en 2003, avec notamment un recul des ventes de voitures neuves de 0,5 % en Allemagne et de 6,5 % en France, les constructeurs se livrent en ce moment une guerre des prix sans merci. De surcroît, VW souffre aux États-

Unis et doit faire face à une concurrence de plus en plus vive des constructeurs asiatiques comme Toyota et Nissan.

Le constructeur insiste également aussi sur le poids des charges exceptionnelles (711 millions d'euros) qu'il a dû supporter en 2003. Elles découlent notamment des « mesures de restructuration ainsi que de la réévaluation des dépenses d'investissement ».

Le groupe a notamment lancé l'année dernière un vaste plan de restructuration au Brésil, qui lui a coûté 120 millions d'euros l'an dernier. Il a également beaucoup investi pour développer et lancer de nouveaux modèles cette année, dont le monospace Touran, l'Audi A6 ou bien la Golf V lancée en octobre.

Mais, l'envolée de l'euro a également affecté VW en rognant ses revenus libellés en dollars. Le constructeur avait annoncé au mois de décembre qu'il allait perdre 1 milliard d'euros de bénéfice en raison de la baisse du dollar.

L'appréciation de la monnaie unique a réduit à néant la progression des ventes de VW, qui repassent au-dessus des 5 millions de véhicules vendus en 2003. Le chiffre d'affaires du groupe a dans l'ensemble également bien résisté (+0,2 %) à 87,15 milliards d'euros.

S60

AWD

BIEN ÉQUIPÉE À PARTIR DE

548\$

/MOIS, 36 MOIS



Obtenez 1 000 \$ d'accessoires gratuits.

S60 - CARACTÉRISTIQUES DE SÉRIE:

TRACTION INTÉGRALE CONTRÔLÉE ÉLECTRONIQUEMENT AVEC RÉGULATEUR DE TRACTION • BOÎTE DE VITESSE AUTOMATIQUE AVEC GEARTRONIC • ROUES EN ALLIAGE • MOTEUR TURBOCOMPRESSÉ • SYSTÈME DE CLIMATISATION À DEUX ZONES CONTRÔLÉ ÉLECTRONIQUEMENT • TOIT OUVRANT TÉLÉCOMMANDE • SIÈGE CONDUCTEUR À COMMANDE ÉLECTRIQUE • SIÈGES CHAUFFANTS À DEUX RÉGLAGES DE TEMPÉRATURE • DÉVERROUILLAGE DES PORTES TÉLÉCOMMANDE • CHAÎNE STÉRÉO HAUTE PERFORMANCE AVEC LECTEUR CD ENCASTRÉ • MIROIRS LATÉRAUX AVEC MÉMOIRE • UN ARSENAL DE CARACTÉRISTIQUES DE SÉCURITÉ DE SÉRIE

LA TOUTE NOUVELLE

S80

AWD

BIEN ÉQUIPÉE À PARTIR

698\$

/MOIS, 36 MOIS



Obtenez 1 000 \$ d'accessoires gratuits.

S80 - CARACTÉRISTIQUES DE SÉRIE:

TRACTION INTÉGRALE CONTRÔLÉE ÉLECTRONIQUEMENT AVEC RÉGULATEUR DE TRACTION • BOÎTE DE VITESSE AUTOMATIQUE À 5 RAPPORTS AVEC MODE HIVER • MOTEUR TURBOCOMPRESSÉ • ROUES EN ALLIAGE • ÉLÉGANT INTÉRIEUR EN CUIR • SIÈGE CONDUCTEUR À COMMANDE ÉLECTRIQUE À 8 RÉGLAGES ET 3 AJUSTEMENTS EN MÉMOIRE • SIÈGES CHAUFFANTS À DEUX RÉGLAGES DE TEMPÉRATURE • CHAÎNE STÉRÉO HAUTE PERFORMANCE AVEC CHANGEUR DE CD ENCASTRÉ ET 10 HAUT-PARLEURS • SIÈGES AVANT AVEC SYSTÈME DE PROTECTION ANTICENTRECOUP • SYSTÈME DE PROTECTION CONTRE LES IMPACTS LATÉRAUX • RIDEAU GONFLABLE PLEINE LONGUEUR



LA VOLVO S60 ET LA NOUVELLE S80. ELLES COMPLÈTENT NOTRE GAMME DE VOITURES DE LUXE À TRACTION INTÉGRALE.

TOUTES LES ROUES. TOUTES LES ROUTES. TOUTES PRÊTES.

VOLVO
pour la vie

John
SCOTTI
VOLVO

4315, BOUL. MÉTROPOLITAIN E.
SAINT-LÉONARD

TEL.: (514) 725-9394

VENEZ NOUS VOIR POUR PLUS DE DÉTAILS

Le FX35 2004. Un VUS de luxe. Une voiture sport. Tout en un.



Propulser vers le futur



INFINITI

Le FX35 2004. Location à partir de

659\$ par mois pour une location de 36 mois.**

Frais de transport et de préparation inclus et aucun dépôt de sécurité

Voiture sport. VUS de luxe. Pas besoin de choisir. Le FX35, c'est tout ce que vous voulez réuni dans un seul véhicule. • Moteur V6 à DACT de 280 chevaux • Boîte automatique à 5 rapports avec mode manuel et sélecteur à secteurs • Traction intégrale ATTESA E-TS^{MC} • Système audio Bose^{MD} de 300 watts et 11 haut-parleurs • Dessus de sièges en cuir et sièges avant chauffants • Toit ouvrant électrique à glace coulissante • Coussins gonflables à deux niveaux de déploiement** • Garantie complète de 4 ans/100 000 km sur les véhicules neufs • Système de divertissement mobile Infiniti avec écran couleur rabattable de 7 po monté au pavillon (en option)[†] • Il existe bien des voitures sport et bien des VUS de luxe, mais il n'y a qu'un seul FX35.

Infiniti.ca

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 D'UNE DURÉE LIMITÉE pour le FX35 2004 et uniquement par les Services financiers Infiniti. Mensualités de 659 \$ pour une location de 36 mois, sujette à l'approbation du crédit. Comptant de 7 942 \$ ou échange équivalent et première mensualité requis à la livraison. 0 \$ acompte disponible. Aucun dépôt de sécurité. Total des frais de location : 31 666 \$, comprenant les frais de transport et de préparation. Taux de location de 6,4 %. 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). Taxes, assurance et immatriculation en sus. PDSF à partir de 52 700 \$ pour le FX35 2004. Taxes, immatriculation, assurance, frais de transport et de préparation en sus à l'achat. ** Voir le manuel de l'utilisateur pour l'utilisation appropriée des coussins gonflables. †Option posée en usine. Les concessionnaires peuvent établir des prix individuels.

L'AUTO

Des prix pour les véhicules les moins gourmands

NADINE FILION
COLLABORATION SPÉCIALE

Lorsque vient le temps de magasiner une nouvelle voiture, trop peu d'acheteurs prennent en considération le facteur de consommation d'essence.

Domage, parce qu'en choisissant une automobile moins gourmande qu'une autre, les consommateurs canadiens peuvent non seulement économiser quelques centaines de dollars par année à la pompe, mais ils peuvent également réduire les gaz à effet de serre et ainsi améliorer la qualité de l'air.

ÉnerGuide

Afin d'inciter les Canadiens à faire leur part pour l'environnement, l'Office de l'efficacité énergétique de Ressources Naturelles du Canada a mis sur pied, il y a six ans, les prix ÉnerGuide. Répartis en 11 catégories, ces prix sont attribués aux véhicules offrant le meilleur rendement énergétique.

Les 18,3 millions de véhicules immatriculés au pays sont responsables du cinquième de toutes émissions de gaz à effet de serre annuellement produites chez nous.

En moyenne, chaque Canadien génère cinq tonnes de ces gaz par année — le transport est un grand coupable,

puisque un véhicule engendre de trois à quatre fois son poids en CO₂ et ce, chaque année de son existence.

Les prix ÉnerGuide sont attribués selon une estimation de la consommation de carburant d'un véhicule qui parcourt annuellement 20 000 kilomètres, dont 55 % en ville et 45 % sur route.

Afin de connaître la consommation de votre propre véhicule, procurez-vous gratuitement le Guide de consommation de carburant 2004 (1 800-387-2000) ou visitez le site Internet de l'organisme : www.oee.nrcan.gc.ca

PRIX ÉNERGUIDE 2004

CATÉGORIE	VÉHICULE	CONSUMMATION ANNUELLE	COÛT ANNUELLE	ÉMISSIONS
Deux places	Honda Insight*	726 litres	494\$	1713 kg/an
Sous-compactes	Volkswagen New Beetle TDI (diesel)	1096 litres	712\$	2992 kg/an
Sous-compactes	Toyota Echo	1205 litres	819\$	2844 kg/an
Compactes	Honda Civic Hybride	953 litres	648\$	2249 kg/an
Intermédiaires	Toyota Prius*	818 litres	556\$	1930 kg/an
Grandes berlines	Chevrolet Impala*	1813 litres	1233\$	4279 kg/an
Familiales	Volkswagen Jetta (diesel) TDI	1129 litres	734\$	3082 kg/an
Familiales	Pontiac Vibe* et Toyota Matrix*	1387 litres	943\$	3273 kg/an
Camionnettes	Ford Ranger* et Mazda B2300*	1766 litres	1201\$	4168 kg/an
Fourgonnettes	Chevrolet Venture, Olds. Silhouette et Pontiac Montana*	2022 litres	1375\$	4772 kg/an
Véhicules à usages spéciaux	Chrysler PT Cruiser	1753 litres	1192\$	4137 kg/an

* Véhicule primé en 2003

TUCSON

Un second utilitaire pour Hyundai

NADINE FILION
COLLABORATION SPÉCIALE

Hyundai veut profiter de la popularité des utilitaires compacts au Canada en proposant cet automne son nouveau Tucson. Après le Santa Fe, du nom d'une ville au Nouveau-Mexique, voilà que le deuxième utilitaire à faire son entrée au sein de la gamme Hyundai portera lui aussi le nom d'une ville américaine, cette fois de l'Arizona.

Le Tucson sera assemblé sur la plateforme de la berline Elantra et fera son entrée chez les concessionnaires en septembre prochain. Il sera doté d'un moteur quatre cylindres de 2,0 litres (140 chevaux) ou d'un moteur V6 de 2,7 litres (173 chevaux). Il sera offert en version à deux ou quatre roues motrices, avec la boîte manuelle cinq vitesses ou encore l'automatique à quatre rapports avec passages manuels (Shifttronic). Il hérite aussi d'une suspension indépendante et de

freins à disques aux quatre roues. De série, notons les roues de 16 pouces et la climatisation, l'essuie-glace arrière et le système audio. En option : l'ABS et le contrôle de traction, le toit ouvrant, le déverrouillage à distance et les phares antibrouillard.

Aucun prix n'a encore été divulgué pour le Tucson, mais dans la tradition des constructeurs coréens, le porte-parole de Hyundai Canada soutient qu'il sera « très abordable ».

DÉMARREZ 2004 DANS UNE NOUVELLE S80



Vendue **4 000 \$** de moins que le PDSF 2004

Nous avons acheté 12 S80 T6, des modèles de démonstration du fabricant qui ont tous moins de 500 kilomètres. Nous avons des taux de financement et de location spéciaux pour l'occasion.

Faites vite! Nous ne pourrions en avoir d'autres alors c'est le temps de faire une vraie aubaine!

UPTOWN VOLVO

Exclusivement Volvo depuis 1967
4900, rue Paré
737-6666
www.uptownvolvo.com



GAREAU Mazda



24 395\$*
ou
289\$*
/mois
48 mois

Gagnante de plus de 50 prix internationaux

La voiture familiale de l'année d'après l'AJAC

381-3987 10175 RUE PAPINEAU

*Détails en magasins

ACTUEL TENDANCES



Tous les jours dans
LA PRESSE

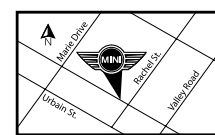


PERFORMANCES EXTRÊMES.

Pour savoir comment traverser l'hiver, venez essayer une MINI.

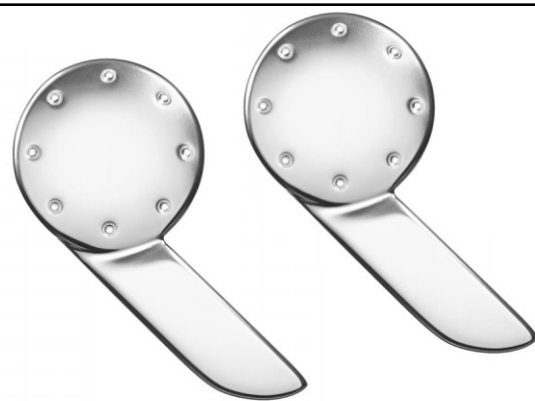


0 \$
COMPTANT*
339 \$
PAR MOIS*

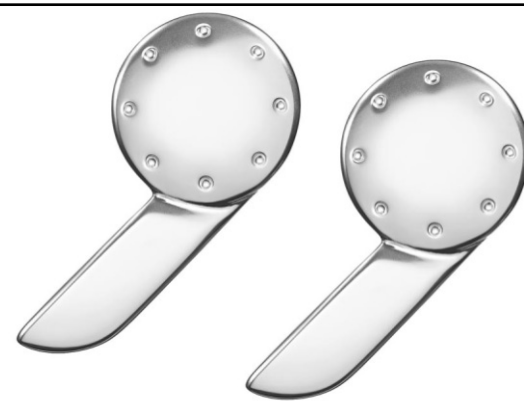


MINI Laval
2450, boul. Chomedey
(450) 682-1212
(514) 773-MINI

* Les taux de location ne sont valables qu'après des Services Financiers MINI inc. chez MINI Laval. Offre soumise à l'approbation du crédit. L'offre inclut tous les rabais applicables sur le Mini Cooper Classique 2004. Le prix peut varier selon les options disponibles. Le PDSF d'un Mini Cooper Classique de base est de 22 700 \$ avec un taux à la location de 7,8 % sur 60 mois pour des mensualités de 339 \$ incluant les taxes. La première mensualité, un dépôt de garantie équivalent à un mois de location sont exigibles à la livraison. Les frais de transport et de préparation (1 300 \$) sont inclus. Limite de 20 000 km par année sans frais, 0,15 \$ par kilomètre excédentaire. L'offre est valable dans la limite des stocks et est sujette à changement ou annulation sans préavis.



Intérieur luxueux... qualité de construction supérieure.
— Road & Track, Road Test, mars 2002



Il est rare qu'une voiture fasse tourner les têtes. D'autant plus rare lorsqu'elle n'est pas neuve. Pourtant, c'est le cas des voitures d'occasion Audi Certifié. Les mâchoires tombent. Les voisins jasant. Et vous-même, au volant, vous êtes... transporté.

Meilleure voiture. Meilleur prix. Regardez, vous trouverez une longue liste d'avantages que de nombreuses voitures neuves n'offrent

Nos options de financement sont plus qu'intéressantes.

même pas. Comme la technologie moteur à cinq soupapes par cylindre conçue pour la course.

Et tous les suppléments disponibles, entre autres, la mordante traction intégrale quattro^{MD} et les sièges chauffants en cuir.

Inspection en 300 points. Elles sont inspectées. Réinspectées. Puis inspectées encore. En fait, notre programme d'inspection est si rigoureux, si complet, qu'il ne peut qu'être typiquement allemand. Aucun autre constructeur de voitures de luxe ne soumet ses véhicules à une telle batterie de tests.

Jusqu'à six ans ou 160 000 km de garantie limitée, selon la première éventualité. Votre Audi est couverte par une garantie exhaustive et appuyée par une

assistance routière 24 heures', deux



avantages qui rehaussent encore le plaisir de conduire. En passant chez votre concessionnaire, vous pourrez immédiatement repartir avec plus de luxe à meilleur prix. Suivre, jamais.

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

Auto Strasse Inc.
5905, autoroute Transcanadienne
Saint-Laurent (QC)
(514) 748-6961
www.autostrasse.com

Les Automobiles Popular
5441, rue Saint-Hubert
Montréal (QC)
(514) 274-5471
www.popular.qc.ca

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

Audi Certifié





Diana Krall, porte-parole de Chrysler au Canada, réussit à transmettre sa sensualité et sa passion (attrait physique) à la voiture (Sebring) qu'elle vante dans ses publicités.

PHOTO ARCHIVES LA PRESSE ©

Voitures de têtes

Vous laisseriez-vous séduire par une marque de commerce parce qu'une célébrité lui prête son nom et son image ? De plus en plus de constructeurs automobiles font ce pari. Pour le meilleur et pour le pire.

MARIUS MARIN

Chaque année, 800 millions US sont investis dans des campagnes américaines de publicité impliquant des célébrités. L'industrie automobile est partie prenante de cette stratégie alors que de nombreuses personnalités du monde du sport, de la télévision et du cinéma sont sollicitées pour endosser les marques des constructeurs.

Tiger Woods et Buick, Lance Armstrong et Subaru, Véronique Cloutier et Suzuki, Diana Krall et Céline Dion pour DaimlerChrysler, Martin Matte et Honda, Maxim Roy et Toyota : ici comme ailleurs, les constructeurs automobile tentent par tous les moyens d'attirer l'attention. « Les consommateurs sont exposés à 1500, 2000 stimuli par jour, fait remarquer Hana Cherif, professeure en stratégie des affaires à l'École des sciences de la gestion de l'UQAM. C'est énorme. Les célébrités permettent aux entreprises de se démarquer du lot, d'attirer l'attention sur leur produit. »

L'investissement est souvent important, mais l'impact, dans la mesure où le choix est bon et le lien logique, donne généralement de bons résultats, ajoute Robert Clark, professeur adjoint à l'Institut d'économie appliquée des HEC de Montréal, qui vient tout juste de terminer une étude sur le sujet. « La célébrité permet dans un premier temps d'attirer le regard du consommateur sur le produit, mais elle a aussi, généralement, plus d'impact sur la rétention du produit ou de la marque. »

Parmi les succès des dernières années, l'association Tiger Woods et Buick est souvent citée en exemple. Le golfeur professionnel, reconnu mondialement, apparaît dans les

publicités télévisées de Buick, mais aussi sur les imprimés, en plus de représenter le constructeur automobile lors d'événements spéciaux et de transporter le nom et le logo de la marque sur le terrain de golf. Depuis 1999, alors qu'il apposait sa signature au bas d'un contrat évalué à 20 millions US pour cinq ans, il aura permis à Buick de rajeunir sa clientèle.

« Tiger Woods représente le rêve américain, explique M^{me} Cherif. D'origine modeste, il est celui qui a réussi malgré tout, dans un sport où il n'y avait pratiquement pas de Noirs. Les gens ont confiance en

Parmi les succès des dernières années, l'association Tiger Woods et Buick est souvent citée en exemple.

lui, il est rassurant et physiquement attirant. Malgré son contrat de 30 millions CAN, il possède les attributs nécessaires à la réussite d'une campagne publicitaire. »

Robert Clark va plus loin. La somme versée au golfeur professionnel donne de la valeur à la marque automobile, affirme-t-il. « Si l'entreprise a les moyens de payer cette somme, elle a l'argent nécessaire pour faire un bon produit. Les gens ont la perception que le produit est de qualité. »

Cinq critères

Les publicistes s'entendent pour dire que les célébrités doivent posséder au moins un des cinq critères suivants pour représenter adéquatement un produit : la confiance, l'expertise, la familia-

rité, l'attrait physique et le capital sympathie. Diana Krall, par exemple, transmet sa sensualité et sa passion (attrait physique) à la voiture Chrysler (Sebring). Jacques Villeneuve, il y a quelques années, avait l'expertise pour vendre des voitures Honda, alors que Subaru mise sur le capital sympathie du cycliste Lance Armstrong, qui a surmonté un cancer avant de revenir au sommet, pour vendre ses modèles. « C'est aux créatifs par la suite à trouver un lien logique qui permette à la célébrité de coller au produit », ajoute Hana Cherif.

Céline Dion et DaimlerChrysler n'y sont manifestement pas parvenus. Le constructeur américano-allemand a décidé en novembre dernier de ne plus utiliser les services de la diva québécoise pour mousser ses modèles, bien qu'il restait deux ans au contrat de 14 millions US. L'embauche de personnalités constitue toujours un risque, rappelle Hana Cherif. « Céline Dion semblait faire ombrage à la marque. Étaient-ce des clips de Céline Dion ou des pubs de Chrysler ? Il n'y avait aucun lien avec le produit. On remarquait plus la célébrité que la Chrysler. »

Dans ce cas-ci, il s'agissait d'une erreur de stratégie, mais les dérapages sont également possibles. Les célébrités sont choisies pour ce qu'elles sont, avec leurs qualités... et leurs défauts. Les entreprises ne sont pas à l'abri de comportements douteux, dérangeants ou simplement mal perçus.

« Les entreprises ont les moyens de s'assurer de la personnalité des vedettes qu'elles courtisent, mais elles ne peuvent pas tout contrôler », conclut Hana Cherif.

VOITURES DE TÊTE

Hana Cherif, professeure en stratégie des affaires à l'École des sciences de la gestion de l'UQAM, examine cinq campagnes de publicité récentes liant des célébrités à des constructeurs automobiles.

LANCE ARMSTRONG / SUBARU Cycliste professionnel

À noter : Lance Armstrong a signé l'an dernier un contrat de cinq ans évalué à 12,5 millions \$US. La campagne publicitaire, *Driven By What's Inside*, est essentiellement basée sur la promotion d'un mode de vie actif. Celui qui a remporté le tour de France cinq fois d'affilée a succédé à l'acteur Paul Hogan (*Crocodile Dundee*) à titre de porte-parole du constructeur japonais. Il est également porte-parole, entre autres compagnies, de Coke, Bristol-Myers Squibb, U.S. Postal Service et Nike.

Êtes-vous d'accord avec cette association ? Oui, bien sûr. Lance Armstrong jouit d'un capital émotionnel très fort aux États-Unis, et même ailleurs dans le monde. Il a vaincu un cancer et est revenu au sommet dans son domaine. Il n'est pas là comme expert, mais pour ce qu'il représente comme homme.



DIANA KRALL / DAIMLERCHRYSLER Chanteuse de jazz

À noter : Chrysler utilise non seulement l'image, mais également la musique de Diana Krall dans ses publicités. L'album *The Look of Love* était au cœur de la campagne publicitaire de Chrysler en 2003. Le constructeur américain a même souligné son association avec la chanteuse canadienne en dessinant une édition spéciale limitée de son cabriolet Sebring 2003, munie d'un lecteur CD d'une capacité de six disques «permettant d'écouter notamment les six albums lancés par Diana Krall». La chanteuse de jazz est associée à Chrysler depuis 2002.

Êtes-vous d'accord avec cette association ? Je suis d'accord. Encore là, Diana Krall n'est pas experte en automobile. Le lien est par rapport au positionnement du produit : la chanteuse de jazz transmet sa sensualité, sa passion à la voiture (Sebring).

TIGER WOODS / BUICK Golfeur professionnel

À noter : porte-parole de Buick depuis 1999 (20 à 25 millions \$US), Tiger Woods vient tout juste de renouveler son contrat avec le constructeur américain pour les cinq prochaines années. Depuis son association avec le golfeur professionnel, Buick aurait vu l'âge moyen de ses acheteurs passer de 67 à 62 ans.

Êtes-vous d'accord avec cette association ? Tiger Woods est plus crédible pour vendre de l'équipement de sport, avec Nike, par exemple. Dans le cas de Buick, et c'est très réussi, les créatifs jouent plutôt sur la personnalité du golfeur, son attrait physique, sa familiarité. Les gens ont confiance en lui. C'est aussi l'image du rêve américain : il est celui qui a réussi à partir de rien, dans un sport où les champions ne sont pas noirs.



CÉLINE DION / DAIMLERCHRYSLER Chanteuse pop

À noter : Céline Dion a signé un contrat de trois ans, évalué à 14 millions \$US, avec DaimlerChrysler en novembre 2002. Le constructeur américain a cependant annoncé en novembre dernier qu'il n'utiliserait plus l'image de la chanteuse québécoise dans ses publicités. L'objectif de la campagne publicitaire était de vendre 60 000 exemplaires de la nouvelle Pacifica. Or moins de 5000 exemplaires auraient été vendus en 2003 aux États-Unis. Les concessionnaires Chrysler conduent que la campagne publicitaire aura davantage aidé Céline Dion à vendre son dernier album, *One Heart*, que les voitures Chrysler.

Êtes-vous d'accord avec cette association ? Les résultats de cette campagne de publicité américaine ont été désastreux. Il ne semblait avoir aucun lien direct entre le produit et la célébrité, même que Céline Dion, la chanteuse, semble avoir fait éclipsé le produit, la voiture. C'est à se demander si ce n'était pas des clips de Céline. Cela démontre qu'il faut être prudent avec les campagnes qui impliquent des personnalités.

MARTIN MATTE / HONDA Humoriste et comédien

À noter : Les publicités télévisées de Honda avec Martin Matte, et son garagiste souffre-douleur, font appel à l'humour. L'agence BOS, qui a conçu les campagnes publicitaires, a gagné un coq de bronze du Publicité Club de Montréal en 2002.

Êtes-vous d'accord avec cette association ? Dans cette campagne de publicité, les publicistes misent sur l'humour. Honda réussit à attirer l'attention avec Martin Matte, ce qui est l'objectif premier, sans faire oublier le produit (Civic), tout en offrant de l'information aux consommateurs.

VÉRONIQUE CLOUTIER / SUZUKI Animatrice

À noter : Porte-parole de Suzuki Canada depuis 2000, Véronique Cloutier a signé en novembre dernier un nouveau contrat de trois ans. Lors du dernier Salon international de l'auto de Montréal, en janvier dernier, Suzuki Canada a attribué, par tirage au sort, 10 éditions Signature Véronique Cloutier du nouveau modèle Swift + 2004.

Êtes-vous d'accord avec cette association ? Avec Véronique Cloutier, le critère est la familiarité : c'est une personnalité très connue, très près du peuple, en qui les Québécois ont pleinement confiance. En publicité, la confiance est un critère particulièrement important, qui permet d'augmenter la probabilité de s'intéresser au produit. D'autant plus qu'au Québec, contrairement aux États-Unis ou ailleurs au Canada, la présence d'une célébrité locale tend à augmenter la crédibilité du message.

— MARIUS MARIN



Courts métrages publicitaires sur le Web

MARIUS MARIN

Parmi les stratégies utilisées par les publicistes pour attirer les consommateurs, BMW a fait montre d'originalité en 2001 avec une série de Courts métrages destinés au Web (bmwfilms.com). En tout, huit films publicitaires, baptisés *The Hire*, tournés par des réalisateurs de renom (John Woo, Tony Scott, Joe Carnahan) et mettant notamment en vedette Madonna, James Brown et Clive Owen.

« C'est assurément une façon originale d'attirer une clientèle différente, une clientèle qui ne s'intéresse pas à la publicité tra-

ditionnelle », affirme Hana Cherif.

Buick a utilisé une stratégie semblable l'été dernier. Dans un film publicitaire de cinq minutes appelé *Tiger Trap* (buick.com/tigertrap/tigertrap.html), on y voit Tiger Woods surprendre des golfeurs anonymes à un club de golf d'Orlando et les défier. L'enjeu : un VUS Rainier... s'ils parvenaient à battre le champion sur un coup. Des 29 golfeurs qui ont participé au concours, quatre ont gagné un VUS Rainier 2004 !

En France, Audi proposait en juin dernier un court métrage de six minutes, *Impulsion*, réalisé par Wim Wenders (autodeclics.com),

un *road movie* mettant en vedette... la nouvelle A3 du constructeur allemand.

Chaque fois, l'objectif avoué était de joindre une clientèle plus jeune, qu'il aurait été difficile de séduire autrement. Ces publicités nouveau genre, qui impliquent aussi des célébrités, auront permis, dit-on, d'attirer des millions d'internautes sur les sites des constructeurs automobiles.

« C'est peut-être aussi un aperçu de ce que sera la pub de demain, pense M^{me} Cherif, où le produit n'est pas vendu directement mais intégré à une histoire, une intrigue, un drame, ce que permettent ces courts métrages. »

L'ÉVÉNEMENT

METTANT EN VEDETTE LA IS300 2004

- ASSISTÉE D'UN MOTEUR 6 CYL. DE 215 CH
- TRANSMISSION MANUELLE 5 VITESSES
- À RAPPORTS SERRÉS

- RÉGULATEUR DE TRACTION.
- PHARES À DÉCHARGE À HAUTE INTENSITÉ

429 \$/48 MOIS**

TRANSPORT ET PRÉPARATION INCLUS.

PREMIÈRE MENSUALITÉ GRATUITE

Première mensualité gratuite, contribution de Gabriel et Prestige Lexus. Frais de transport et préparation inclus. Taux d'intérêt 4,9 % s'applique à des plans de location de 48 mois de LFS modèle BD192M AM. Acompte ou échange de 4 900 \$. Pas de dépôt de sécurité. Limite de 24 000 km par année. Taxes, immatriculation et assurances en sus. L'offre prend fin le 1er mars 2004.

LEXUS Prestige
(450) 923-7777
5770, Taschereau, Brossard

LEXUS
À la conquête de la perfection

LEXUS Gabriel
(514) 748-7777
3333, Cote De Liesse, St-Laurent



VOTRE LAISSEZ-PASSER POUR LES GRANDS ESPACES



Jeep Liberty Sport 4x4 2004

NOUVELLE OFFRE EXCEPTIONNELLE!



Louez à **298\$[†]** par mois.
Location de 36 mois.
Comptant initial de 3 545 \$ ou échange équivalent.
Transport et taxe sur le climatiseur inclus.

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ
Option 0 \$ comptant également disponible

- Système 4 roues motrices Command-Trac[®]
- Moteur V6 de 210 chevaux
- Transmission manuelle à 5 vitesses
- Climatiseur • Glaces à écran solaire, teinte foncée
- Phares antibrouillards • Roues de 16 po en aluminium
- Rétroviseurs extérieurs repliables à commande électrique
- Lève-glaces et verrouillage à commande électrique
- Télédévrouillage • Lecteur de CD
- Plein d'essence gratuit[‡]

Jeep Grand Cherokee Laredo 4x4 2004

Achetez à **31 999\$^Δ**



Ou louez à **428\$[†]** par mois.
Location de 48 mois.
Comptant initial de 4 628 \$ ou échange équivalent.
Transport et taxe sur le climatiseur inclus.

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ
Option 0 \$ comptant également disponible

- Système 4 roues motrices Selec-Trac[®] • Moteur 6 cylindres de 195 chevaux • Transmission automatique à 4 vitesses
- Freinage antiblocage aux 4 roues • Climatiseur
- Glaces à écran solaire, teinte foncée
- Roues de 16 po en aluminium
- Rétroviseurs extérieurs repliables à commande électrique
- Lève-glaces et verrouillage à commande électrique
- Télédévrouillage • Lecteur de CD • Régulateur de vitesse
- Plein d'essence gratuit[‡]

Jeep TJ Sport 2004



Louez à **228\$[†]** par mois.
Location de 36 mois.
Comptant initial de 3 288 \$ ou échange équivalent.
Transport inclus.

AUCUN DÉPÔT DE SÉCURITÉ
Option 0 \$ comptant également disponible

- Système 4 roues motrices Command-Trac[®]
- Moteur 6 cylindres de 190 chevaux
- Transmission manuelle à 5 vitesses
- Roues Ecco • Lecteur de CD • Toit rigide
- Pneus P225-75R15 Wrangler
- Plein d'essence gratuit[‡]



LA MEILLEURE PROTECTION QUE NOUS AYONS JAMAIS OFFERTE SUR TOUS LES MODÈLES JEEP 2004. GARANTIE DE 7 ANS OU 115 000 KM SUR LE GROUPE MOTOPROPULSEUR, ET ASSISTANCE ROUTIÈRE 24 H SUR 24.**

GM, FORD, HONDA ET TOYOTA NE L'ONT PAS.

VISITEZ JEEP.CA POUR CONNAÎTRE L'EMPLACEMENT DU CONCESSIONNAIRE CHRYSLER • JEEP_{MD} • DODGE LE PLUS PRÈS DE CHEZ VOUS.



Rabais jusqu'à 1000\$[†]

FINANCEMENT OFFERT PAR SERVICES FINANCIERS CHRYSLER CANADA

[†] Tarifs mensuels pour 36 mois établis pour le Jeep Liberty Sport 2004 avec l'ensemble 26B + GEG + LNJ + WND et pour le Jeep TJ Sport 2004 avec l'ensemble 25S + ACN + LNJ, et pour 48 mois pour le Jeep Grand Cherokee Laredo 2004 avec l'ensemble 26E + CLE + MWF. 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. Transport et taxe sur le climatiseur inclus, lorsque applicables. Location pour usage personnel seulement. Aucun rachat requis. Le concessionnaire peut louer à prix moindre. Le locataire est responsable de l'excédent de kilométrage après 61 200 km (81 600 km / 48 mois) au taux de 15 c le kilomètre. Sous réserve de l'approbation de Services financiers Chrysler Canada. Services financiers Chrysler Canada est un membre du groupe de Services DaimlerChrysler Canada. Δ Le prix comprend les allocations du fabricant consenties aux concessionnaires et est établi pour le Jeep Grand Cherokee Laredo 2004 avec l'ensemble 26E + CLE + MWF. Le concessionnaire peut vendre à prix moindre. †, ‡ Transport et taxe sur le climatiseur (inclus à la location, lorsque applicables), immatriculation, assurance, droits sur les pneus neufs, frais d'inscription au Registre, frais d'administration des concessionnaires et taxes en sus. Offres d'une durée limitée et exclusives, qui ne peuvent être combinées à aucune autre offre, à l'exception de la remise aux diplômés et du programme d'aide aux handicapés physiques, et qui s'appliquent à la livraison au détail des modèles 2004 neufs en stock sélectionnés. Les offres peuvent changer sans préavis. Le concessionnaire peut devoir commander ou échanger un véhicule. Véhicules à titre indicatif seulement. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. Ω Plein d'essence gratuit à l'achat ou à la location d'un véhicule neuf 2004. ** Tous les modèles Chrysler, Jeep et Dodge 2004 sont couverts par la meilleure protection que nous ayons jamais offerte : une garantie de 7 ans ou 115 000 km* sur le groupe motopropulseur, et une assistance routière 24 heures sur 24+*, selon la première éventualité. La garantie de base est de 3 ans ou 60 000 km*. La protection de la carrosserie contre la corrosion est de 3 ans. Le moteur turbo Cummins[®] diesel est couvert par une garantie limitée distincte de 7 ans ou 160 000 km* sur le moteur. * Selon la première éventualité. + Certaines conditions ainsi qu'une franchise peuvent s'appliquer. Cette offre ne s'applique pas à certains véhicules vendus à des fins commerciales ou aux Ram SRT-10. Renseignez-vous auprès de votre concessionnaire. ‡ Remise aux diplômés de 500 \$ à la location ou de 1 000 \$ à l'achat d'un véhicule, à l'exception de la Dodge SX 2.0 (750 \$). Cette offre exclut la Dodge Viper, la Chrysler Crossfire, la Dodge Sprinter et tous les modèles Dodge SRT. Voyez votre concessionnaire participant pour les détails et les conditions. MD Jeep est une marque déposée de DaimlerChrysler Corporation, utilisée sous licence par DaimlerChrysler Canada Inc., une filiale à propriété entière de DaimlerChrysler Corporation.

ASSOCIATION PUBLICITAIRE DES CONCESSIONNAIRES CHRYSLER • JEEP_{MD} • DODGE DU QUÉBEC

