



Quarante ans d'histoire



L'une des préoccupations de Concorde Automobile, c'est bien son implication dans les différentes manifestations du milieu. C'est ainsi qu'en 1962, Concorde Automobile participait à l'Exposition commerciale et industrielle de Saint-Hyacinthe.



Depuis la date de sa fondation, en 1939, **Concorde Automobile** en a parcouru du chemin.

Premier depuis toujours dans la vente de l'automobile dans la grande région maskoutaine, il entend bien le demeurer encore longtemps.

Un léger regard en arrière, comme cela s'impose le jour d'un anniversaire, suffira à déceler les points forts qui ont fait et font encore le succès de **Concorde Automobile**.

Cela fait quarante ans cette année que M. Emile Beaudry décidait la fondation du garage Concorde Auto Ltée, rue de la Concorde; il y oeuvra pendant près de trente ans, y apportant travail et amélioration.

À cause du manque d'espace, il acheta un vaste terrain à Sainte-Rosalie dans le but d'offrir de nouveaux services à sa clientèle.

Cette unité, quelque peu éloignée du bureau central, permet à **Concorde Automobile** de mieux répondre aux attentes et besoins de sa clientèle.

Le point de vente des voitures neuves en restant au coeur de la ville, permet une meilleure accessibilité du consommateur; et, en prenant pied à terre à Sainte-Rosalie, il a pu y développer largement et adéquatement les services de débosselage et peinture, et ouvrir ainsi un deuxième point de vente.

À l'époque de la fondation du garage, les employés n'étaient que cinq ou six; mais aujourd'hui, ils sont une quarantaine à assumer la satisfaction complète de la clientèle.

La montée fulgurante de ce commerce, est due surtout à son président fondateur que fut M. Beaudry.

Il obtint d'ailleurs plusieurs mentions d'honneur

de la part de la Compagnie GM pour souligner ses qualités de vendeur.

Il fut de plus un des pionniers dans la vente d'automobiles dans la région maskoutaine.

M. Claude Guertin, président depuis quelques années de la compagnie, prit la relève d'une façon admirable.

Il entra au service de **Concorde Automobile**, il y a maintenant trente ans, à titre de comptable.

Il continue la même politique qui a fait le succès de son prédécesseur: celle d'offrir une qualité de service sans cesse améliorée.

L'on sait que la seule chance de prospérer dans ce genre de commerce réside dans la mise sur pied et l'entretien d'un excellent service à la clientèle.

M. Guertin l'a très bien perçu et continue dans cette ligne, cette tradition de quarante ans.



Vingt-cinq ans de vente - En 1974, M. Gilbert Bergeron recevait de GM une plaque-souvenir pour ses 35 ans de vente pour la compagnie. On aperçoit de gauche à droite, MM. Claude Guertin, président de Concorde Automobile, M. Bergeron, le récipiendaire; Gilles Groleau, gérant de district de GM, et Marc Charest, directeur des ventes.

Des grands moments dans la vie de **Concorde Automobile**. Entourant M. Émile Beaudry, président fondateur de Concorde Automobile, on reconnaît (de gauche à droite), MM. John Logan, gérant de division de Chevrolet; Gilbert Bergeron, vendeur; André Tourangeau, gérant de district GM; Bob Cournoyer, Joseph Beaugard et Conrad Loranger, vendeurs.

Le jour de nos 40 ans



À quarante ans, une entreprise est consciente de sa force, fière de son succès, imbue de sagesse, riche d'expérience et tournée en ligne droite vers l'avenir.

Voilà le dynamisme et le progrès qui caractérisent si bien **Concorde Automobile** qui marque cette année son quarantième anniversaire de fondation.

Ces vendeurs expérimentés, ces mécaniciens habiles, ces spécialistes hautement qualifiés, bref, toute cette équipe que j'ai le plaisir de diriger, n'a qu'un seul souci: celui de satisfaire davantage notre clientèle.

Notre devise, chez **Concorde Automobile**, n'est-elle pas "notre service fait notre réputation" ?

Au-delà de ce slogan qui peut paraître publicitaire, se cache l'effort constant de tous et chacun des membres de la grande famille **Concorde Automobile** à se tenir au courant des nouveautés en mécanique, en technique, pour mieux répondre demain aux attentes de la clientèle.

C'est dire que notre travail n'est pas seulement de mettre en ordre une voiture qui se brise aujourd'hui, mais de se préparer en même temps pour réparer celle qui tombera en panne demain et qui nécessitera de plus grandes connaissances, parce que le progrès aura fait de nouvelles innovations.

Conscients de toutes ces nouveautés, et préoccupés aussi par la technologie moderne, nous sommes à même de connaître les problèmes qui peuvent en découler, et des courants de pensée qui gravitent autour de l'économie, des richesses naturelles, comme le pétrole, de l'écologie, et que sais-je encore?

Je dois avouer aussi ma grande fierté pour la grande compagnie qu'est General Motors.

Au chapitre de la science et de ses progrès, elle occupe sans nul doute le premier rang.

Est-il nécessaire de rappeler ses innovations de tout genre?

Mentionnons le système anti-pollution qui est venu améliorer grandement la pureté de notre environnement; qu'est-ce à dire aussi du chemin qu'elle a ouvert à la fabrication des petites voitures nord-américaines?

Ce ne sont là que deux exemples parmi tant d'autres qui dénotent un souci constant de s'adapter aux réalités du monde d'aujourd'hui.

Qu'on ne nous accuse pas cependant d'être utopique, rêveur, idéaliste, parce que nous voulons savoir ce que demain nous réserve.

Nous ne visons pas le XXI^e siècle dans nos projections ou analyses. Le progrès va trop vite et nous réserve trop de surprises.

C'est pourquoi nous trouvons plus sage de planifier une décennie seulement à la fois; c'est largement suffisant et combien plus réaliste!

Voilà qui nous permet d'être constamment prêt à répondre aux multiples demandes de notre clientèle et d'y répondre d'une façon adéquate.

De sorte qu'aujourd'hui nous pouvons dire avec plus de justesse que "notre service fait notre réputation".

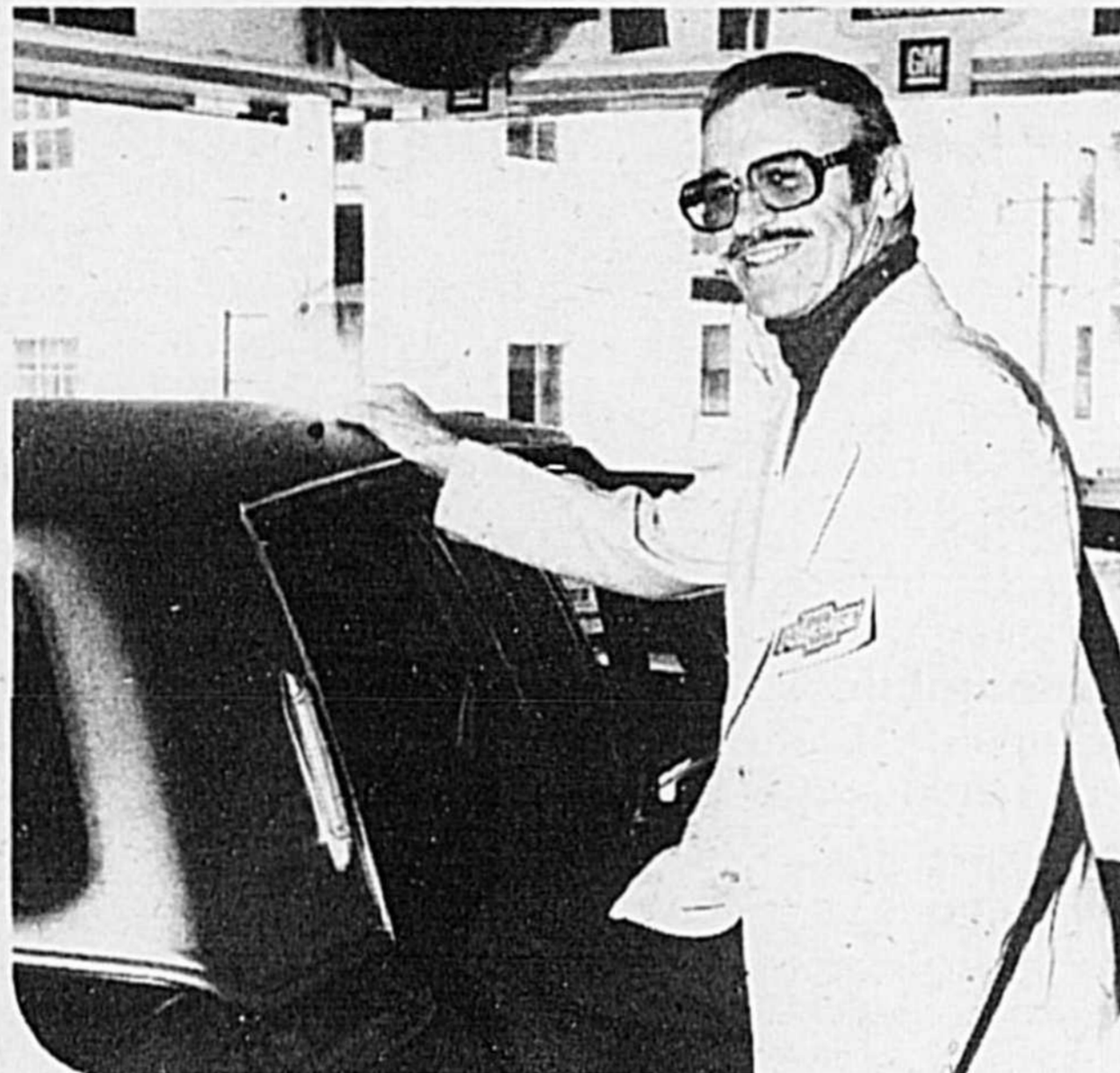


Claude Guertin
président de
Concorde Automobile

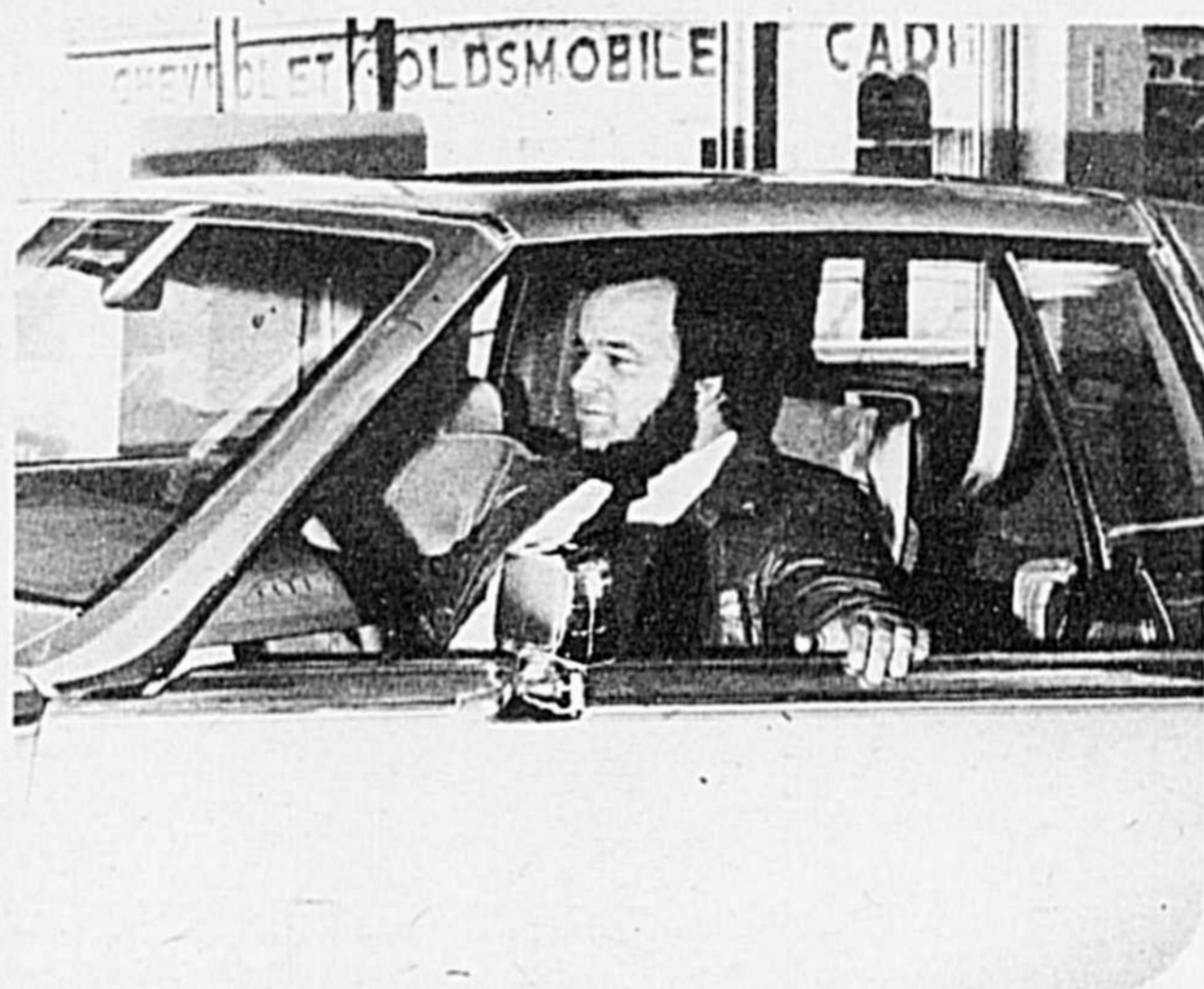
L'équipe des vendeurs



M. Gilbert Bergeron, 40 ans à l'emploi de **Concorde Automobile**.



M. Bernard Laliberté, plus de dix ans dans l'expérience de la vente.



M. Michel Gagnon, déjà deux ans d'expérience dans la vente chez **Concorde Automobile**



M. Fernand Larochelle compte plusieurs années dans la vente



Le Service comptable de Concorde Automobile prêt à répondre à la demande de la clientèle

L'administration de **Concorde Automobile** compte un Service de comptabilité des plus qualifiés.

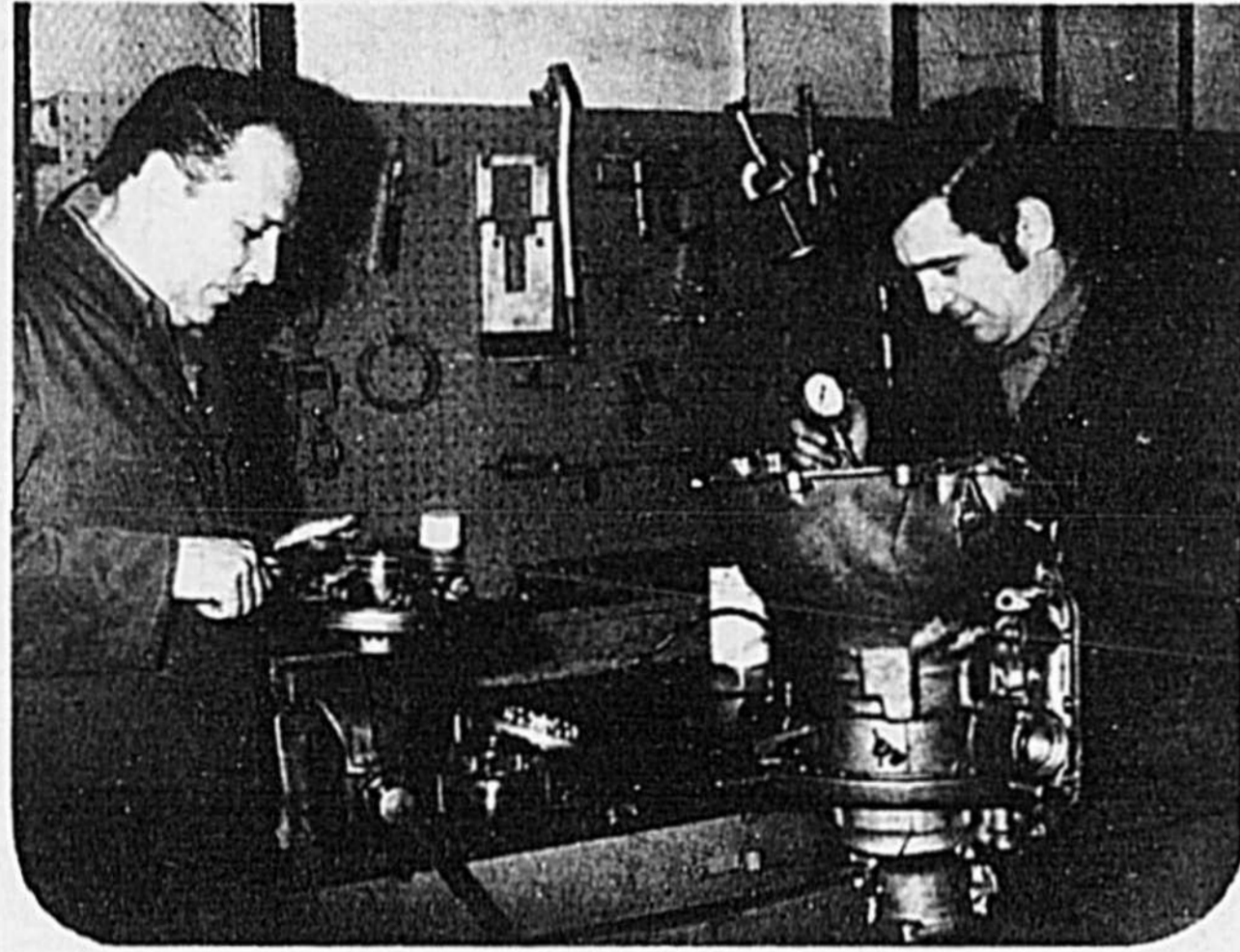
Avec à sa tête M. Melville Bourassa, comptable en chef, assisté de MM. Michel Benoit et Guy Lincourt, tous deux comptables-adjoints, ainsi que de Mlle Céline Morissette, secrétaire, le Service de comptabilité répond aux besoins de la clientèle de **Concorde Automobile**.

Il veille d'abord à toute la comptabilité de la compagnie, puis s'occupe des contrats de vente, d'échange, de finance, de plaque d'immatriculation, de la collection, bref, il répond aux attentes des clients de **Concorde Automobile**

Sur la photo, on reconnaît (assis) Michel Benoit, (en arrière) Guy Lincourt, Céline Morissette et Melville Bourassa.



La technologie au service de notre nombreuse clientèle



Pression à prendre sur la transmission automatique

C'est toujours le bon service qui fait la réputation du garage Concorde Automobile.

Et celui qui l'affirme est nul autre que le nouveau directeur du Service après-vente, M. Gérald Bernard.

Pour assurer un service toujours perfectionné à sa clientèle, la direction de **Concorde Automobile** n'hésite pas à investir tant dans son équipement que dans le perfectionnement de son personnel.

Des spécialistes, de vrais techniciens de la mécanique, composent l'équipe **Concorde Automobile**, prêts à répondre à toutes les urgences et demandes: mise au point, enlignement de roues, transmission, air climatisé, carburateur, système électrique, équipement anti-pollution, etc...

L'équipement ultra-moderne, mis à la disposition des techniciens, assure à la clientèle un service des plus efficaces et rapides. C'est aussi à ce Service après-vente que l'on prépare les voitures neuves ou usagées, à leur livraison.

Comme le souligne d'ailleurs, M. Bernard, qui compte déjà dix ans d'expérience dans le service des produits GM, nos techniciens, avec les cours qu'ils suivent, sont prêts à répondre à n'importe lequel des troubles de voitures, parce qu'ils sont à la fine pointe des développements de la technique automobile.



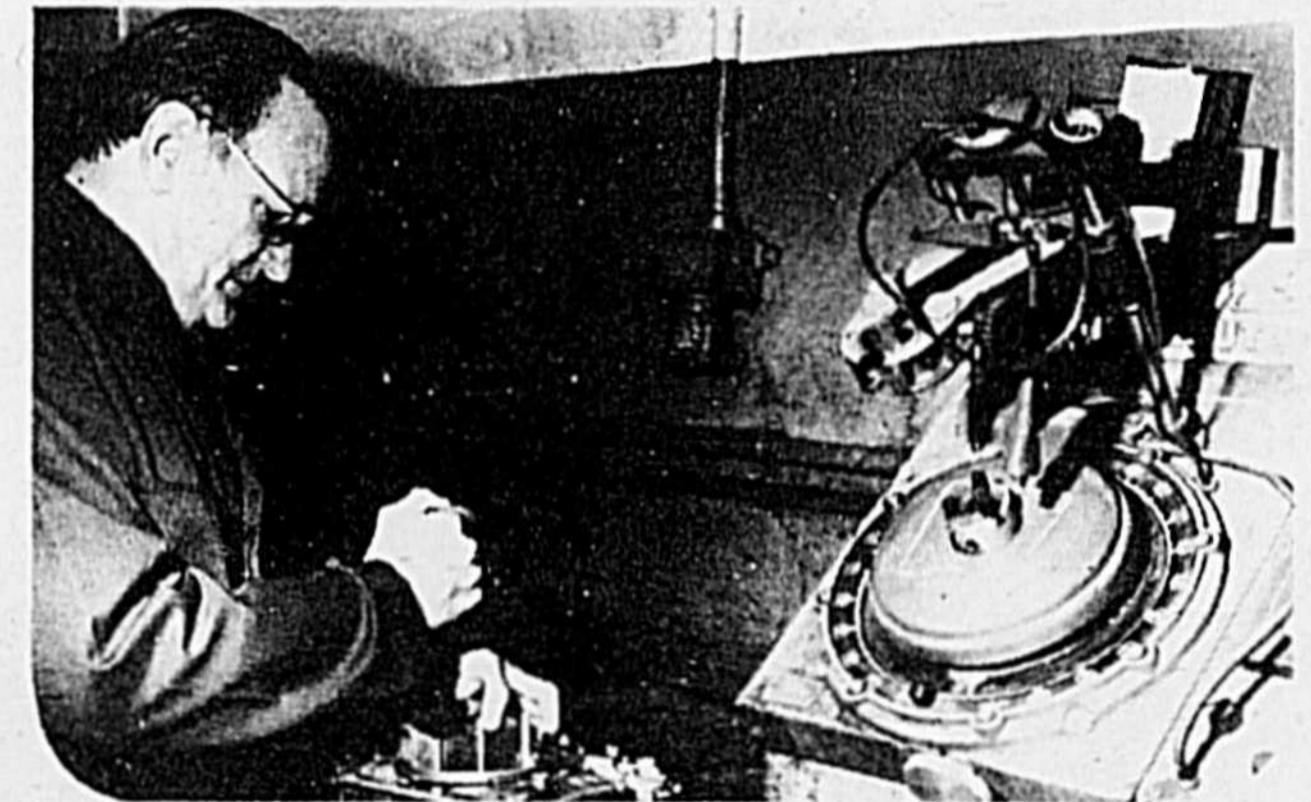
Réparation du système de charge



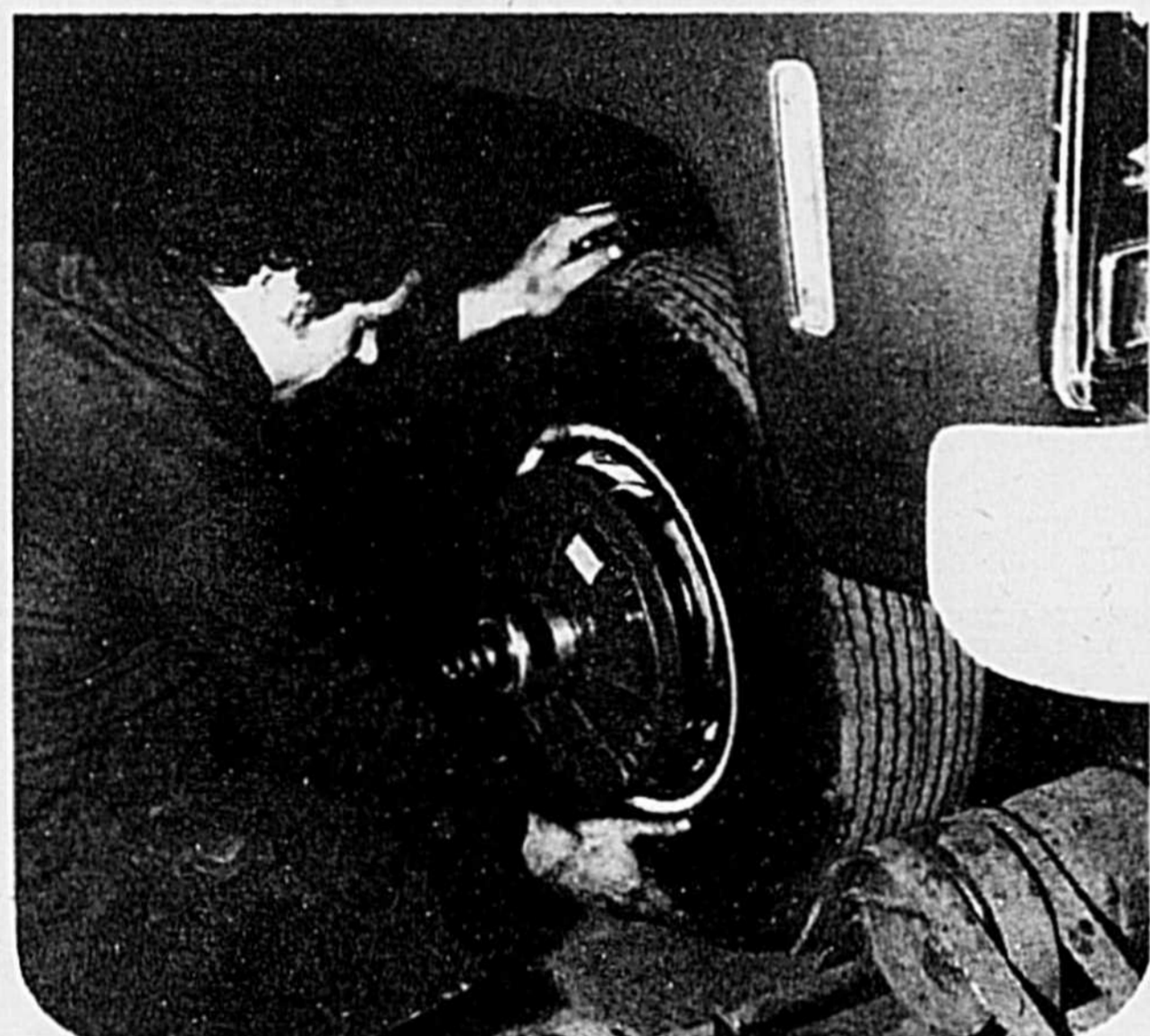
M. Gérald Bernard,
directeur du
Service après-vente



Vérification du système anti-pollution



Réparation du carburateur



Balancement des roues arrière et avant



Vérification du système électrique



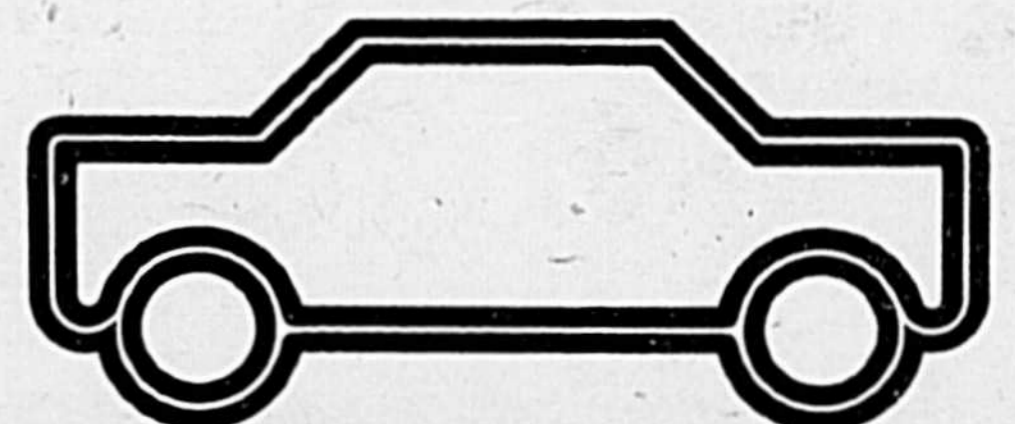
Un remorquage en service pendant 24 heures

Faites faire l'inspection de sécurité

inspection en 10 points

- FREINS
- DIRECTION
- PNEUS
- ÉCLAIRAGE
(avant et arrière)
- ESSUIE-GLACES ET
LAVE-GLACES
- AVERTISSEUR
- RÉTROVISEURS
- GLACES
- ÉCHAPPEMENT
- CEINTURES
DE SÉCURITÉ

Conduisez en sécurité!



Le point de vente



du plan de protection continu

“La dernière trouvaille de la compagnie General Motors, c’est le plan de protection continue”. Voilà ce qu’en pense, et avec raison, M. Marc Charest, sec.-trés. et directeur des ventes chez **Concorde Automobile**.

Qu’est-ce que ce plan de protection continue offre de plus que les autres?

D’abord, il n’y a pas d’autres plans de protection aussi avantageux c’est effectivement le premier de tous.

Et le plan vous donne pour quelques cents par jour:

- 1- la protection des équipements mécaniques et électriques
- 2- une allocation de louage de voiture
- 3- une allocation de remorquage

Et tout cela pendant trois ans ou 80.000 kilomètres

Comment l’obtenir?

À l’achat de votre nouvelle voiture ou de notre nouveau camion léger (à usage non-commercial) GM-1979, le vendeur sera heureux de vous donner tous les renseignements au sujet de ce plan qui entre en vigueur à la livraison de votre véhicule.



M. Marc Charest, directeur des ventes

Qu’en coûte-t-il?

Pour la plupart des voitures et des camions GM 1979, le coût du Plan de protection continue atteindra de \$ 151 à \$ 271. Par exemple, le Plan coûtera \$ 211 pour une Chevrolet Caprice.

Faites vos calcul; cela ne vous coûtera que \$ 0.19 par jour environ.

Votre tranquillité d’esprit sera assurée pour quelques cents par jour.

Changement d’avis

Le Plan de protection continue GM vous offre 60 jours de réflexion. Si vous avez accepté le plan dès le début et que vous changez d’avis dans les 60 jours, vous pouvez annuler votre inscription et obtenir un remboursement complet à moins que vous n’avez fait une demande de paiement.

Si, par ailleurs, vous n’avez pas accepté le Plan dès le début, et que vous constatez dans les 60 jours que vous avez laissé échapper une offre avantageuse, vous pouvez encore vous y inscrire.

Le Plan sera alors mis en vigueur pour les 36 mois ou les 80.000 kilomètres depuis la date de livraison de votre véhicule neuf.

Comment s’en servir?

Vous recevrez par la poste un contrat en bonne et due forme ainsi que la carte personnelle d’identification au sujet du Plan de protection continue.

En cas de panne ou de défectuosité couverte par le Plan, il vous suffira de montrer votre carte à n’importe quel concessionnaire GM pour faire effectuer la réparation.

Si l’n’y a pas de concessionnaire dans la région ou pendant les jours fériés et les fins de semaine, téléphonez au numéro d’appel sans frais d’interurbain de votre carte d’identification, pendant les heures normales d’ouverture; on vous expliquera ce que vous pouvez faire.

Voilà un Plan, de conclure M. Charest, qui peut vous économiser des soucis, vous épargner du temps ainsi que de l’argent.

LOUEZ UNE CHEVROLET DE L’ANNÉE



Impala Sport Coupe



14 RAISONS VALABLES!

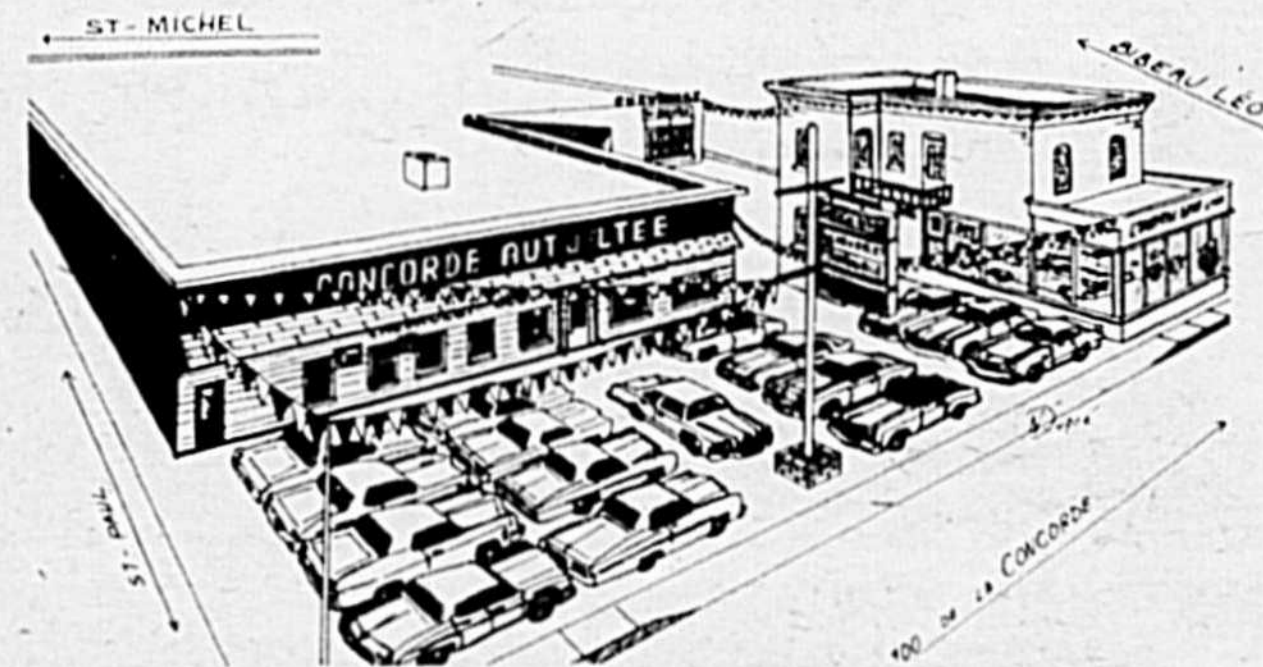
**EN LOUANT
UNE AUTO,
VOUS N’ENGAGEZ
PAS VOTRE
CAPITAL**

- 1- Convertit vos biens immobiliers en argent liquide;
- 2- diminue votre capital investi en équipement;
- 3- élimine la tenue des livres;
- 4- élimine les risques de dépréciation;
- 5- élimine les tracas de revente et d’échange;
- 6- dégage vos employés pour d’autres fonctions;
- 7- vous rend éligible à certains avantages d’exemption de taxes;
- 8- élimine les pertes causées par les défectuosités mécaniques;
- 9- épargne les allocations de millage;
- 10- élimine les voitures au rancart pendant la saison morte;
- 11- garantit le plein usage;
- 12- égale le coût de transport personnel;
- 13- élimine intérêts et autres frais d’accommodations;
- 14- élimine les problèmes d’assurance.

NOUS LOUONS LES:

- Camaro - Monte Carlo - Chevelle - Chevrolet - Cutlass
Oldsmobile - Cadillac.

La maison du service depuis 40 ans





Marc Charest

président des fêtes

du **40** 40^e anniversaire 1939-1979 

vous invite à

3 jours


de supers économies

MERCREDI 18 AVRIL

JEUDI 19 AVRIL

VENDREDI 20 AVRIL

À l'occasion de notre

40 40^e anniversaire 1939-1979 

voyez

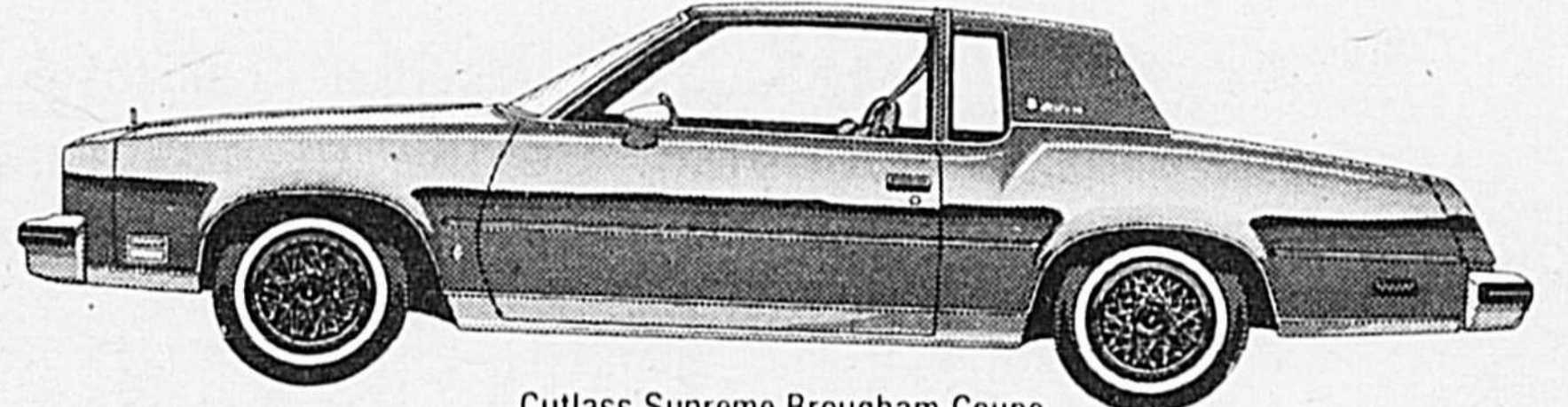
les chevrolet 1979 et oldsmobile 1979

spécial **40** 40^e anniversaire 1939-1979 

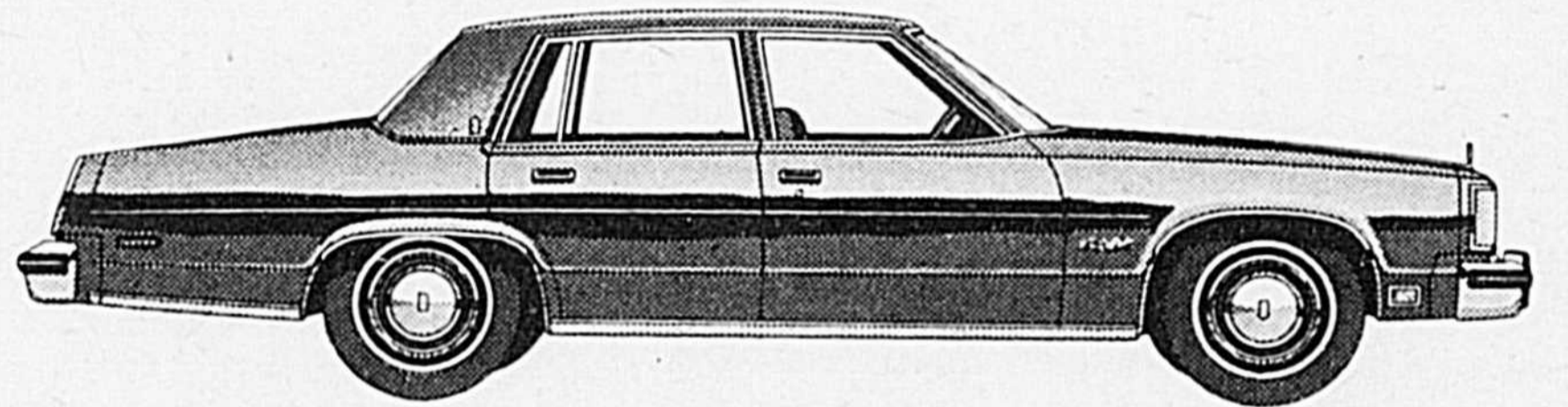
ENTRETIEN COMPLET GRATUIT

à l'achat de véhicule neuf
jusqu'au 31 déc. 79

Oldsmobile 79



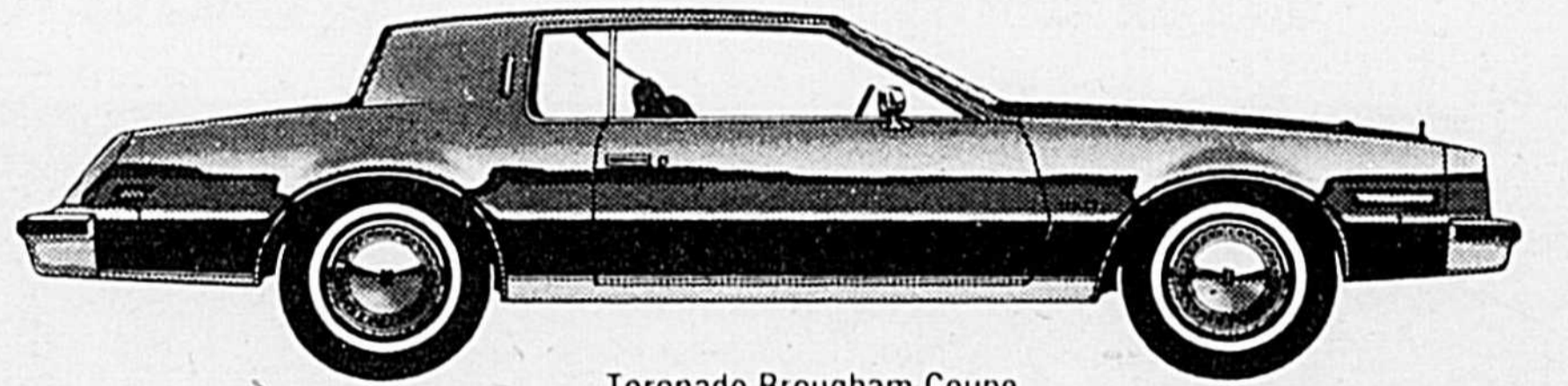
Cutlass Supreme Brougham Coupe



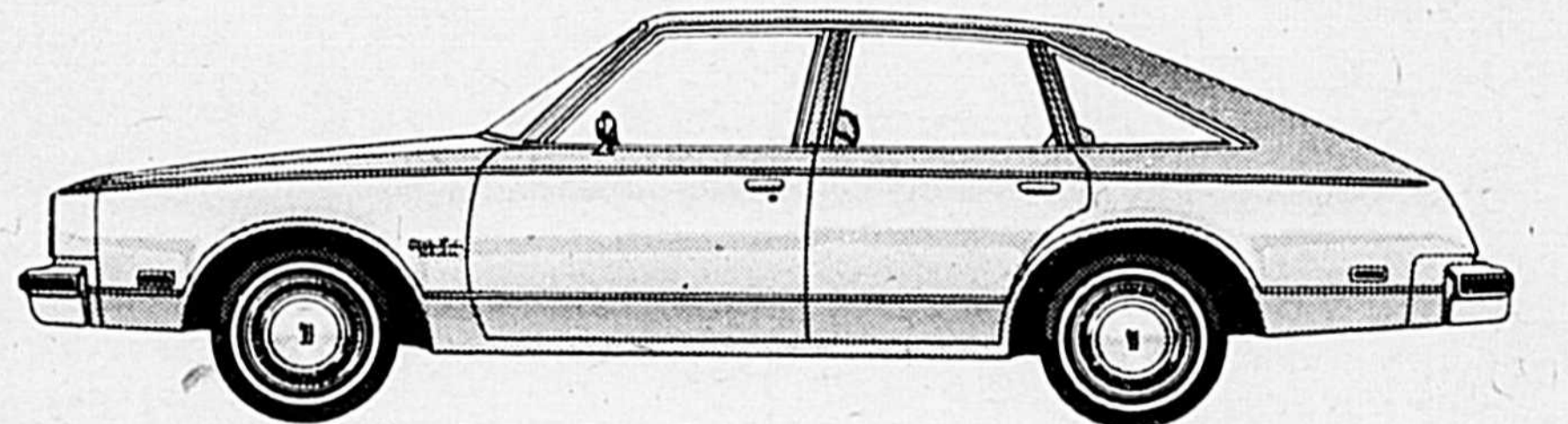
Ninety-Eight Luxury Sedan



Monte Carlo Sport Coupe



Toronado Brougham Coupe



Cutlass Salon Sedan

40 40^e anniversaire 1939-1979 

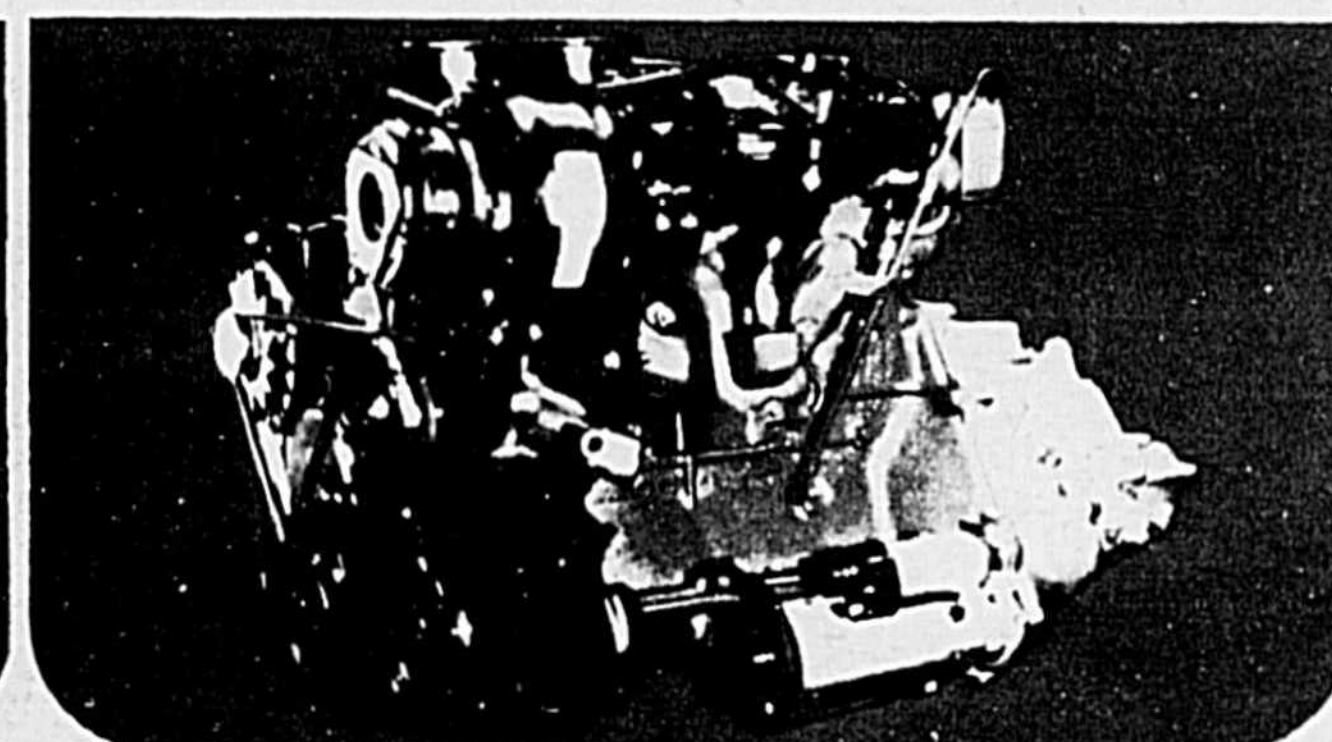
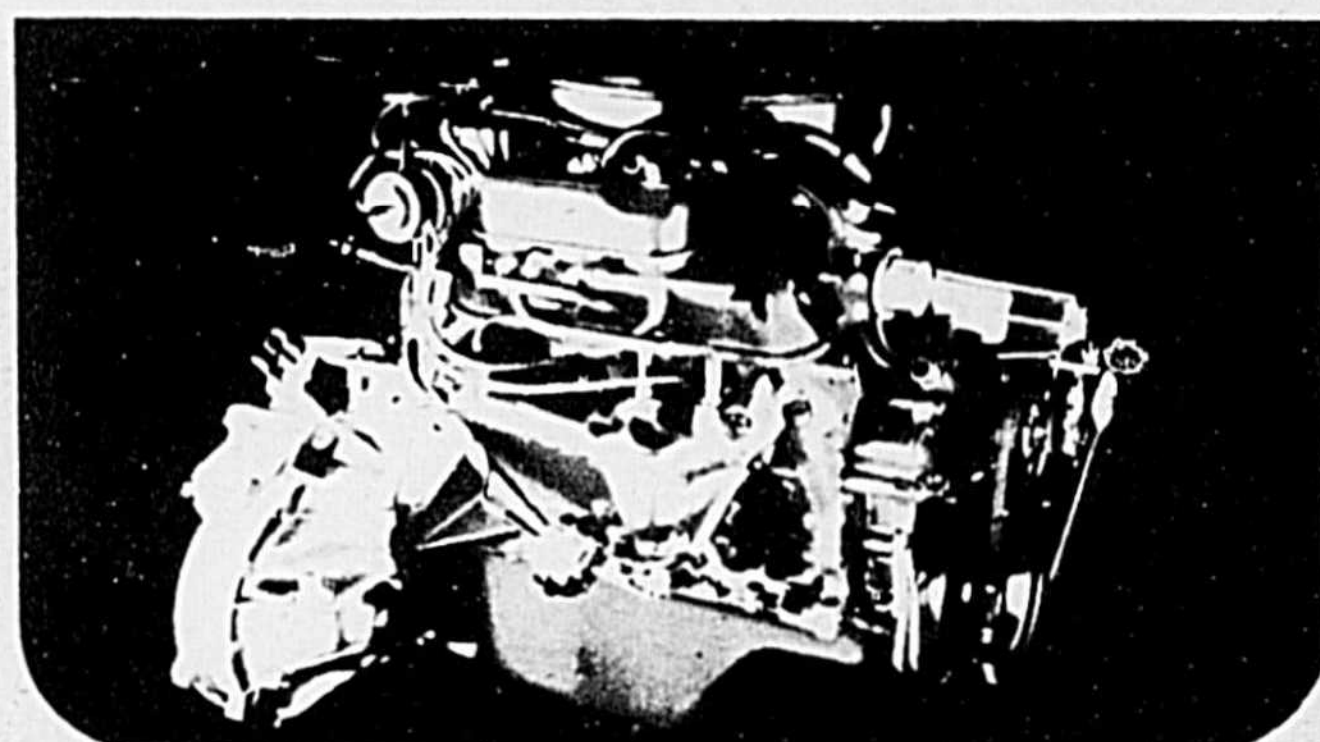
Financement disponible

GMAC CAC (71) Inc.

GENERAL MOTORS PREMIER INNOVATEUR

- 1980 - traction avant
- 1978 - L'entrée du diesel dans série Cutlass, Odis 88, camion Chevrolet léger.
- 1979 - Moteur injection directe, série Eldorado, Cadillac, Seville et suspension indépendante aux 4 roues pour le sport, Toronado et Eldorado.
- 1976 - Pare-choc amortisseur.
- 1975 - Cataliseur.
- 1974 - Pneus radiaux.
- 1973 - Coussin d'air suspension.
- 1972 - Voitures expérimentées sécurité.
- 1971 - Gaz sans plomb.
- 1970 - Moteur 400.
- 1969 - Transmission turbo hydromatique 350.
- 1968 - Porte renforcée double.
- 1967 - Volant amortisseur.
- 1966 - Ceinture de sécurité.

CARACTÉRISTIQUES COMMUNES



L4 DE 2,5 LITRES (151 PO. CU.) STANDARD

- Monté transversalement
- Collecteur d'admission à courant transversal en aluminium
- Culasse transversale en fonte grise
- Nouveau bloc-cylindres en fonte
- Nouvel entraînement auxiliaire
- Carburateur Varajet II
- Pompe à essence mécanique
- Allumage à grande puissance
- Injection à air pulsé
- Système antipollution en circuit fermé

V6 À 60° DE 2.8 LITRES (173 PO. CU.)

- Construit par Chevrolet
- Monté transversalement
- Collecteur d'admission en aluminium
- Culasse en fonte
- Bloc-cylindres en fonte
- Nouvel entraînement auxiliaire
- Carburateur Varajet II
- Pompe à essence mécanique
- Allumage à grande puissance



PRÉSENTATION des modèles 1980

VOITURES COMPACTES GM 1980 À TRACTION AVANT

mercredi-jedi-vendredi 18-19-20 avril

9h. a.m. à 9h. p.m.

CHEVROLET CITATION 1980

SILHOUETTE AVANT DE LA CITATION

- Ailes avant tout acier avec renforts et fixation supérieurs et inférieurs
- Plaques protectrices distinctives en plastique
- Capot tout acier avec possibilité de garniture isolante en fibre de verre sous le capot
- Calandre distinctive de radiateur en plastique monopiece (aucun panneau de calandre nécessaire)
- Phares simples rectangulaires
- Feu de position et feu de direction regroupés en un seul ensemble
- Pare-chocs en acier avec coins flexibles de la couleur de la carrosserie
- Jupe avant en polyéthylène moulé



SILHOUETTE ARRIÈRE DE LA CITATION

- Feu arrière formant un seul ensemble (remplaçable sans outil)
- Feux de position arrière montés sur le côté
- Pare-chocs en acier avec coins flexibles de la couleur de la carrosserie
- Bandes protectrices et butoirs de pare-chocs arrière distinctifs

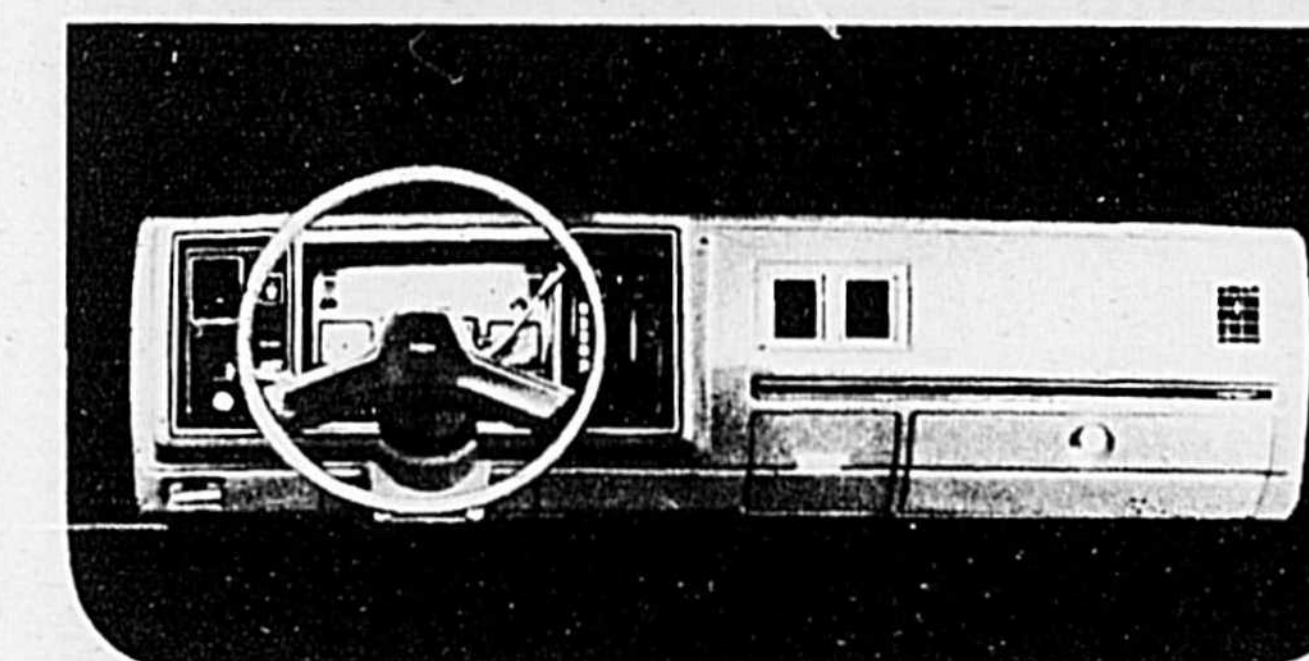


TABLEAU DE BORD DE LA CITATION

- Exclusif à la Citation
- Radio verticale

OLDSMOBILE OMÉGA 1980

Silhouette avant de l'Oméga

- Ailes distinctives en acier, boulonnées
- Plaques protectrices distinctives en acier pour doublures d'ailes
- Prolongements d'ailes intégrés au panneau avant
- Calandre de radiateur en plastique bipiece
- Capot tout acier (V6 sans climatiseur)
- Capot tout aluminium (L4 et V6 avec climatiseur)
- Phares simples rectangulaires
- Feux de stationnement et de direction montés à l'intérieur
- Feux de position avant distinctifs montés sur le côté de l'aile
- Pare-chocs avant en aluminium anodisé
- Bandes protectrices distinctives, standard, butoirs de pare-chocs distinctifs, livrables
- Jupe avec peinture en uréthane

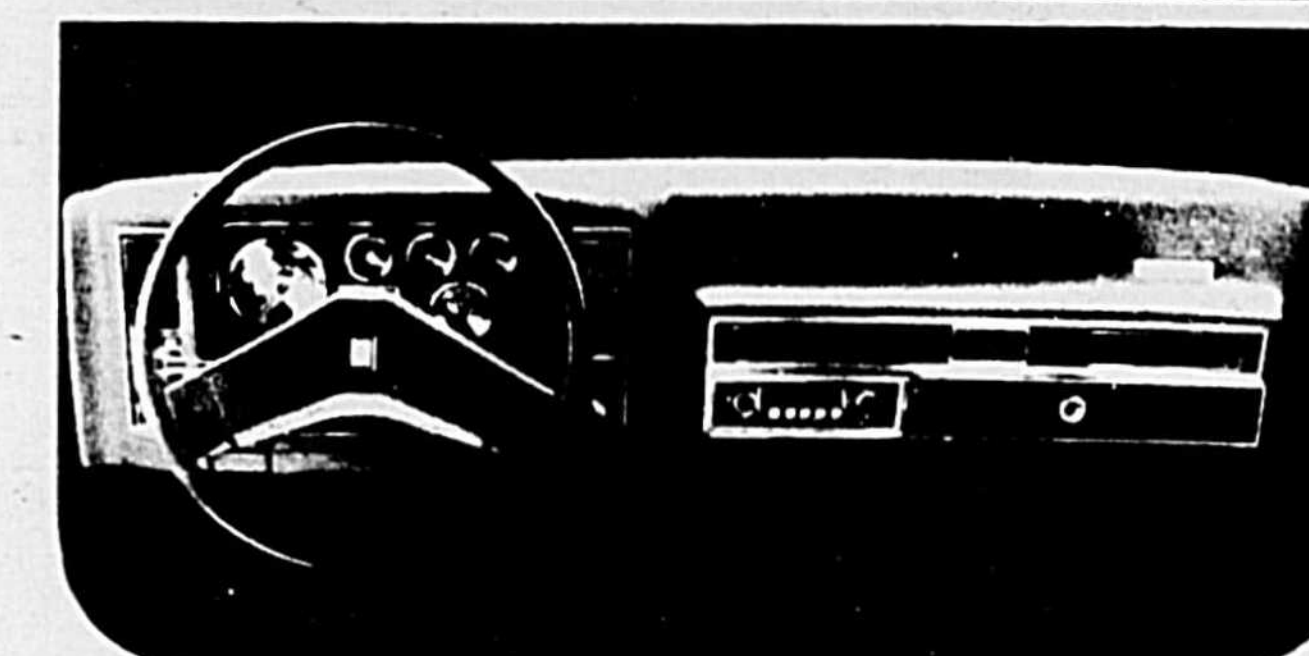


Silhouette arrière de l'Oméga

- Phare de recul et feu arrière distinctifs formant un seul ensemble
- Feu de position arrière distinctif monté sur le panneau de custode
- Pare-chocs arrière en aluminium anodisé
- Bandes protectrices distinctives, standard, butoirs de pare-chocs distinctifs, livrables
- Jupe arrière peinte en uréthane

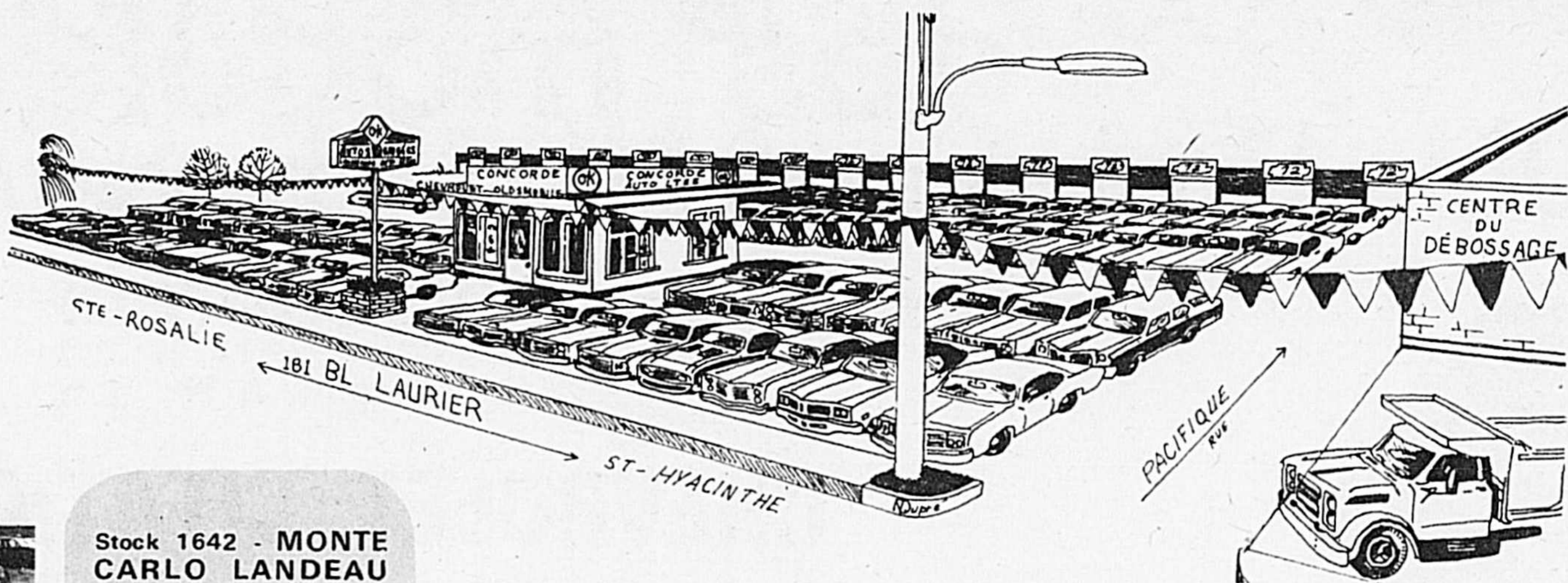
Tableau de bord de l'Oméga

- Radio AM standard
- Allume-cigarettes standard



Les avant-gardistes 1980

Voitures usagées



Stock 1694 - OLDS DELTA 88 2 portes 1975 moteur V8, servo-freins, servo-direction, radio AM.



Stock 1642 - MONTE CARLO LANDEAU 1976, moteur V8, air climatisé, sièges baquets, vitres électriques, radio AM-FM, enjoliveur à rayons.



Stock 1282 - CHEVROLET IMPALA 2 portes 1974, moteur V8, air climatisée, radio AM.



Stock 1642 - VEGA avec arrière ouvrant, 4 cyl, automatique, radio AM, miroirs sports.



Stock 1652 - CHEVROLET BELAIR 1978, 2 portes, V8 automatique, radio AM, très propre.



40^e anniversaire
1939-1979



Stock 1626 - MALIBU 1978, moteur V6, automatique, s. f., s-direction, radio AM, très bonne condition.



Stock 1687 - CADILLAC 2 portes, 1976, bas millage, tout équipé, vitres électriques, air climatisé, 1/2 toit vinyle.



Stock 1748 - OLDSMOBILE TORONADO 1977, gris, 1/2 toit vinyle, très bonne condition, air climatisé, AM-FM stéréo, vitres électriques, sièges électriques.



Stock 1823 - MERCURY COUGAR, 4 portes, 1977, très propre, moteur V8, automatique, servo-freins, servo-direction, radio AM.



Stock 1604 - FORD CUSTOM 1973, 4 portes, moteur V8, automatique, radio AM.



Stock 938 - PLYMOUTH DUSTER, 2 portes, 1973, moteur V8, automatique, servo-direction, radio AM.



Stock 1311 - PLYMOUTH FURY 1977, 4 portes, radio AM, automatique, servo-direction, moteur V8, très propre.



Stock 1312 - PLYMOUTH FURY 1977, 2 portes, radio AM, automatique, moteur V8, en bonne condition.



Stock 1818 - PLYMOUTH, 4 portes, 1974, servo-freins, servo-direction, radio AM, moteur V8, automatique.

Le plus grand vendeur chez Concorde Automobile: QUARANTE ANS DE SERVICE



Gilbert Bergeron, 57 ans, 40 ans de loyaux services chez **Concorde Automobile**, quelque 8.000 véhicules automobiles vendus, et de loin l'ainé des vendeurs automobiles dans la région maskoutaine.

On ne peut plus séparer l'image de Gilbert Bergeron, d'avec **Concorde Automobile**. Il fait partie intégrante de la compagnie. Cet homme, présent depuis les débuts de **Concorde Automobile**, a vu grandir, évoluer tout un monde autour de lui.

Il en a vu des hommes passer, des garages s'élever et s'écrouler, des clients (de père en fils) acheter chez **Concorde Automobile**, des entreprises et des commerces s'équiper de produits GM, pendant ces quarante ans passés au service du même garage.

Et ce ne sont pas les anecdotes de tout genre qui manquent! Il se souvient du temps où la plupart des clients honoraient leur dette par le moyen de billet qui devenait échu à la Toussaint. C'était là une marque de confiance qui est tout à l'honneur de **Concorde Automobile**.

Il se rappelle des visites qu'il devait rendre à un client, avec la voiture même qu'il se proposait de lui vendre. La vente n'était pas toujours facile. Il fallait souvent se rendre plus d'une fois au domicile du futur acheteur pour parvenir à lui faire signer le contrat.

Il a encore en mémoire ce coup de téléphone d'un client qui ne pouvait apparemment revenir

au garage avec sa vieille voiture qu'il laissait en échange, parce qu'il manquait d'essence, disait-il. Mais la vraie raison, M. Bergeron l'a connue lorsqu'il se rendit juste de l'autre côté du pont de la Concorde pour prendre possession du véhicule et aperçut la voiture sans pare-brise.

Et cette autre fois où il se rendit chez un résident de la campagne, transigea avec lui en secret dans la grange pour finaliser la vente d'une voiture. Revenus à la maison, les deux hommes (M. Bergeron et le client) furent quelque peu surpris d'y voir le refus de l'épouse. Il s'agissait de donner en échange de la voiture, une certaine somme d'argent, ainsi que deux chevaux de trait. La dame refusait une telle transaction. Pour concilier les époux M. Bergeron ne vit point autre choix que de déchirer le contrat et regagner son domicile. Il n'avait pas sitôt franchit le seuil de la porte que la dame revint sur sa décision: "il l'a acheté! Qu'il le prenne maintenant!" lança-t-elle brusquement. Et la vente fut finalisée.

Il fallait souvent de deux à trois mois de "pourparler" avec le client avant d'en arriver à une entente, se plait-il à raconter; souvent même, il fallait se rendre de cinq à dix fois chez le client avant de le convaincre.

Dans les débuts de **Concorde Automobile**, c'était en 1939 on se le rappelle, cela signifie la guerre, le rationnement, les années pénibles. Aussi l'argent était rare. Pour ces raisons, les gens étaient portés à acheter surtout des



voitures usagées. Aussi vendait-on de deux à trois voitures usagées pour une neuve. Et les heures de travail ne se calculaient pas. On commençait à sept heures le matin pour terminer souvent à minuit; même le samedi et le dimanche, il arrivait fréquemment de revenir au garage pour rencontrer les clients. Le meilleur temps, semble-t-il, était le samedi soir, surtout pendant l'été.

L'endroit stratégique où est situé **Concorde Automobile**, y est pour beaucoup dans la réussite de la compagnie. Il est situé au cœur de la ville de Saint-Hyacinthe, sur une rue très achalandée. Ce n'est plus la route de Québec ou de Granby, mais c'est encore un artère principal de la ville.

Et M. Bergeron en a vu passer des vendeurs. Très peu cependant si on compare leur rotation avec ceux des autres garages. Ce sont les Messier, les Gaudette, les Brunette, les Plouffe, les Cournoyer, les Beach, les Jobin, les Deslandes, les Beaudry, les Ferland.

C'est malgré peu, en quarante ans. C'est pour dire la fidélité des vendeurs chez **Concorde Automobile!**

Cette constante qui constitue malgré tout le peu de vendeurs qui ont passé chez **Concorde Automobile** est signe du sérieux mêlé au plaisir de travailler pour **Concorde Automobile**.

Et M. Bergeron qui est passé d'homme à tout faire en 1939, à l'ainé des vendeurs en ville, en est un profond témoin!

Pour l'achat d'un camion

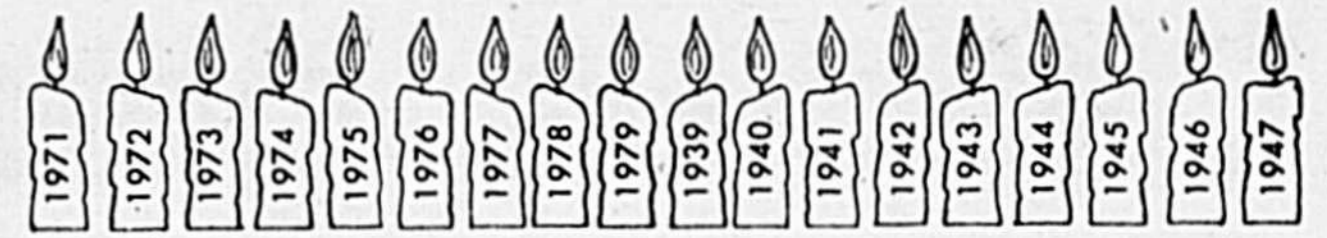
CONSULTEZ-NOUS
ÇA FAIT 40 ANS
QU'ON EN VEND

L'équipe des vendeurs



Pièces authentiques GM

"Toutes nos pièces portent le sceau GM"



M. Jacques Caron
directeur du Service des pièces

"Toutes les pièces qui sortent de mon Service portent le sceau de GM, signe de première qualité, avec une garantie de 90 jours." Ce bref aperçu, c'est Jacques Caron, le directeur du Service des pièces chez **Concorde Automobile**, qui le fait.

Avec un "inventaire" de quelque 125.000 pièces, et une rotation de stock qui monte jusqu'à quatre fois par année, le Service des pièces est, on le voit bien, équipé pour répondre à tous vos besoins sur l'heure.

Un tel nombre de pièces, c'est plusieurs automobiles en pièces détachées.

Et toutes ces pièces "authentiques GM" sont fabriquées pour répondre aux normes de qualité de la compagnie General Motors; et se porter acquéreur d'une pièce qui porte le sceau de la compagnie c'est s'assurer d'une qualité.

Il faut bien sûr se méfier des imitations, de sceau qui pourrait porter à confusion. Mais comme le Service des pièces chez **Concorde Automobile** ne possède et ne vend que des pièces portant le sceau de GM, il n'y a donc pas à se tromper en s'y rendant pour se procurer une pièce quelconque.

Avec la commande par télex, le Service des pièces peut vous procurer tout morceau non en stock, pour le lendemain même. À cela vient se joindre un service de livraison qui vient assurer une rapidité d'expédition.

De plus, le personnel du Service, par des cours qu'ils vont suivre habituellement dans la Métropole, est à même de connaître les nouveaux produits mis sur le marché, des nouvelles pièces utilisées par la compagnie GM, et cela six mois avant que le produit ne soit sur le marché, afin de répondre aux besoins de la clientèle.

Et ils sont cinq au Service des pièces, prêts à répondre à vos attentes: le directeur, la secrétaire, deux commis et un livreur.

Ainsi vous avez toutes les raisons de mettre la chance de votre côté: pour une automobile GM; procurez-vous des pièces authentiques GM.



Daniel Laflamme, livreur



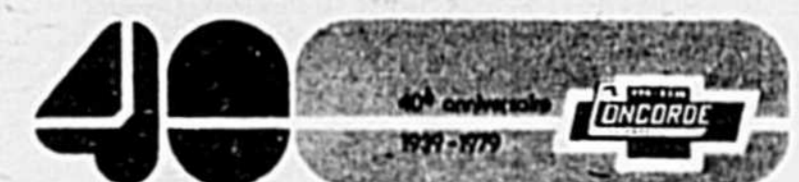
L'équipe du Service des pièces - Outre M. Jacques Caron, directeur, le Service des pièces comprend (de gauche à droite) MM. Yves Saint-Laurent et Alain Leblanc.



Carole Thiboutot,
secrétaire du Service des pièces



SPÉCIAUX



<p>GARNITURES DE FREINS ESCOMPTE</p> <p>20% du prix de détail suggéré</p>	<p>POUSSETTE POUR ENFANTS FABRIQUÉ GM.</p> <p>Rég. 39.45 SPÉCIAL 40 I</p> <p>33⁹⁵</p> 	<p>AMORTISSEUR à double actions "BIG D" DELCO</p> <p>Rég.: 23.95 ch.</p> <p>SPÉCIAL 40e ANNIVERSAIRE</p> <p>18²⁵</p> 	<p>BARRE D'ATTACHE</p> <p>Rég.: 44.45 SPÉCIAL 40e ANNIVERSAIRE</p> <p>33.25 pose en sus</p> <p>GARDE-BOUE GM</p> <p>Rég.: 9.35 SPÉCIAL 40 I</p> <p>7⁴⁵</p> 	<p>TAPIS JUMELÉ</p> <p>avant, rég. 12.75 SPÉCIAL 40 I</p> <p>10²⁵ la paire</p> <p>arrière, rég. 10.25 SPÉCIAL 40 I</p> <p>8²⁰ la paire</p> 
---	--	---	---	---



L'album de famille

Concorde Automobile une présence dans le milieu

De tout temps, **Concorde Automobile** a voulu prendre une part active dans la vie des Maskoutains, et il a réussi.

C'est ainsi qu'au cours des années on a vu cette entreprise s'impliquer dans le quotidien de l'actualité.

Il a pris part à des tournois, a donné son appui à des groupes ou groupements de jeunes, tant dans le hockey que dans la gymnastique, s'est

affiché dans les clubs sociaux et les organismes maskoutains.

C'est ce souci d'être présent aux besoins de l'heure et d'être à l'écoute des exigences du milieu qui le distingue de bien des concessionnaires de voitures de la région, et le rend si humain et si près de sa clientèle qu'il dessert comme si elle faisait partie de la grande famille **Concorde Automobile**.



Les vendeurs, il y a 15 ans - Toute l'équipe des vendeurs s'était donnée rendez-vous, il y a quinze ans pour fixer sur pellicule ce souvenir. Première rangée, de gauche à droite: MM. Gilbert Bergeron, vendeur, Claude Guertin, alors directeur des ventes; Marc Charest, comptable; en arrière, de gauche à droite, MM. Bill Beach, Conrad Loranger, Bob Cournoyer et Arsène Ferland, tous vendeurs.



Un heureux gagnant - En 1955, **Concorde Automobile** faisait tirer parmi sa clientèle une voiture de l'année. On aperçoit à gauche l'heureux gagnant, M. Beaugard, qui reçoit les clés des mains de M. Émile Beaudry, président-fondateur de **Concorde Automobile**; et à droite, M. Jacques Lafontaine, maire de la Cité de Saint-Hyacinthe.



Des médailles aux Voltigeurs - Dans le cadre des Olympiades provinciales, M. Claude Guertin, président de **Concorde Automobile**, remet aux Voltigeurs, des médailles d'or, d'argent et de bronze.



Le championnat de l'équipe de quilles de Concorde - C'était en 1964, ces employés de chez **Concorde Automobile** remportait le championnat aux quilles. On reconnaît (assis) Bob Cournoyer et Joseph Beaugard; en arrière, Louis Villeneuve, Bernard Delobbe et Serge Plamondon.



Avec les Citoyens de Saint-Hyacinthe - **Concorde Automobile** donnait en 1976, un coup de pouce aux Citoyens de Saint-Hyacinthe, pour les aider dans leur saison d'hockey, il s'agissait d'un tirage d'une voiture de marque Monza.



Au tournoi De Jordy-Rousseau - **Concorde Automobile** donnait en prix, à celui qui inscrivait le premier au tournoi De Jordy-Rousseau, un trou d'un coup, une voiture de marque Chevrolet. C'était en 1971.

Embellissez votre voiture

passez par le Centre de débosselage



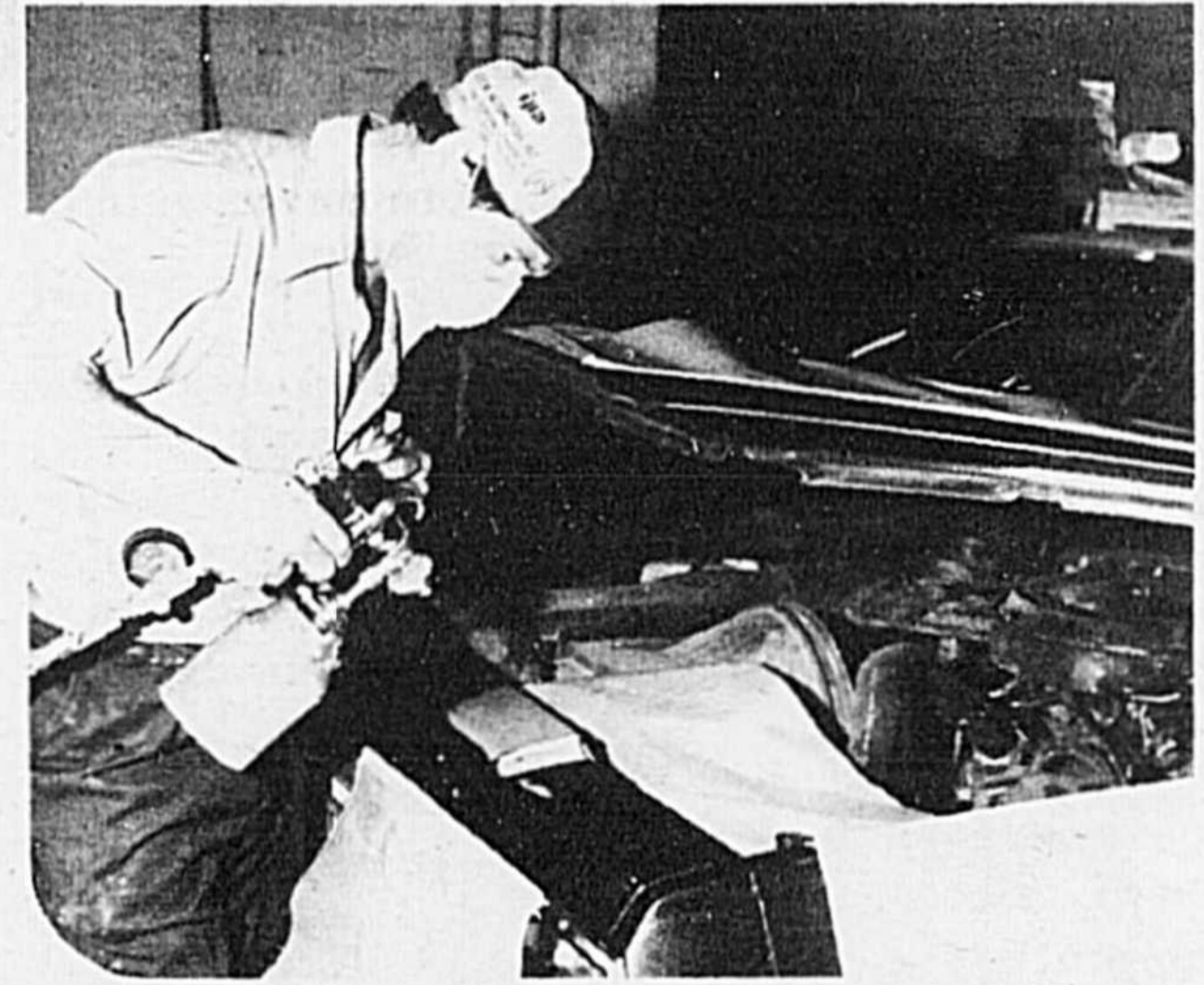
M. Serge Plamondon,
directeur du Centre de débosselage

Ce qui cause le désespoir des uns, fait le bonheur des autres. La rouille, les accidents de voitures ne sont pas un mystère pour l'équipe du Centre de débosselage que dirige M. Serge Plamondon, à Sainte-Rosalie.

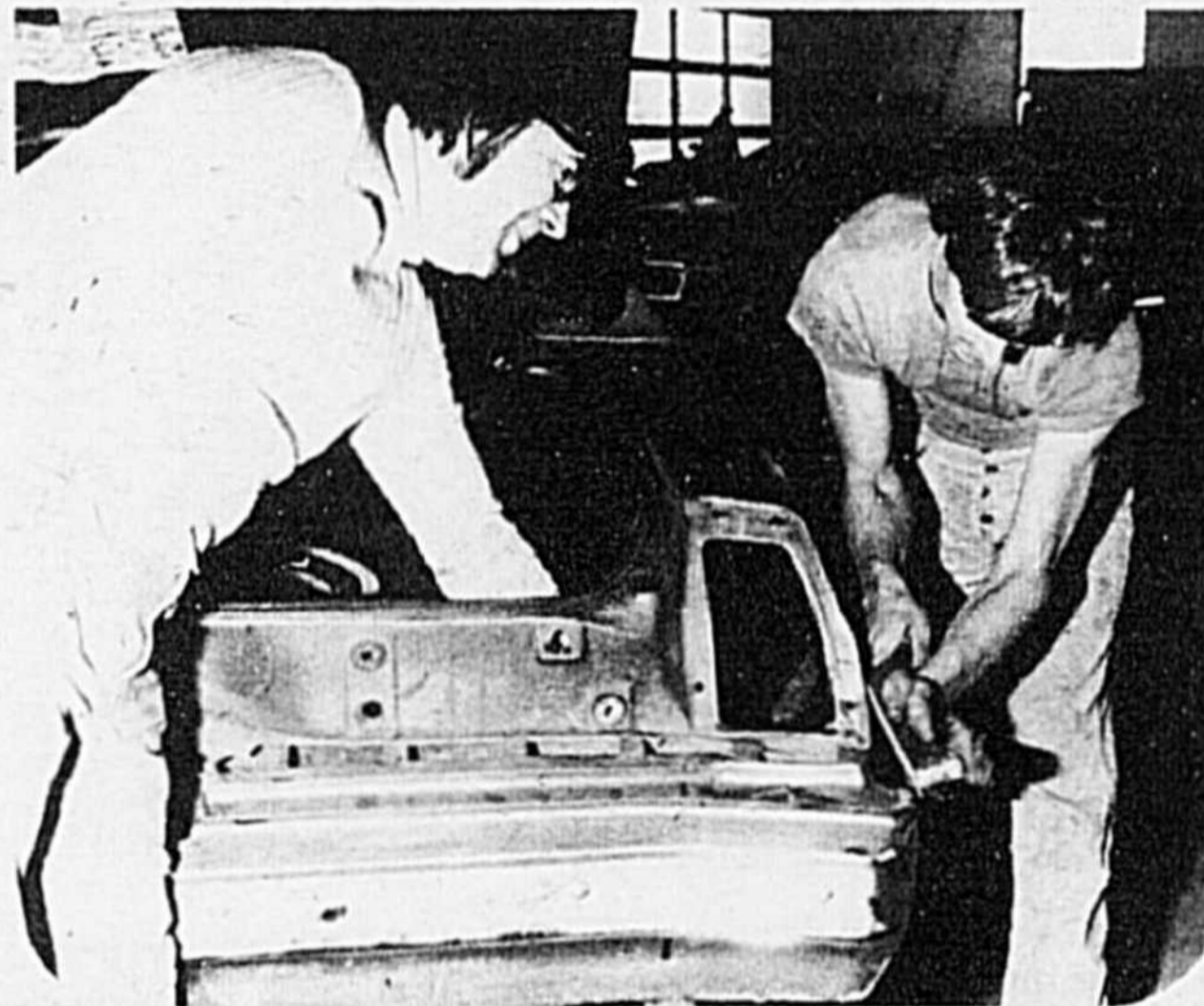
Avec son équipe de spécialistes en débosselage, il remet à neuf une voiture dans le temps record, assurant à la clientèle un travail de qualité.

C'est d'ailleurs à cette unité de **Concorde Automobile**, située à Sainte-Rosalie pour bénéficier d'un plus grand espace, que les traitements anti-rouille sont appliqués, que les estimés de réparations sont faits.

Le Centre de débosselage est une équipe qui est passée maître dans l'art du débosselage. On peut s'y fier!



Il ne manque plus que la couche de peinture



Une carrosserie qui n'attend qu'à être rapée



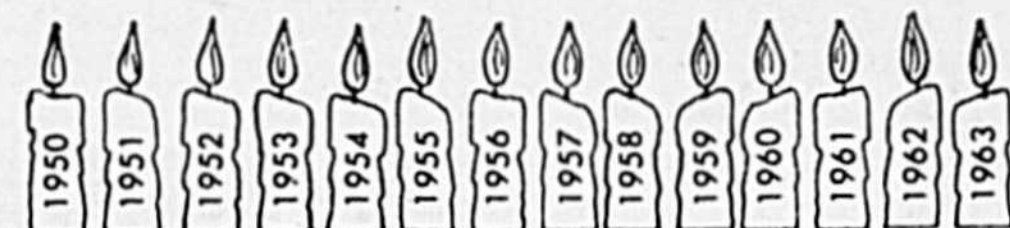
Un petit coup de polisseuse et le tour est joué!



Spécial pièces après vente

Le Service des pièces vous offre tous les produits nécessaires à l'entretien de votre auto fabriquée par GM

<p>NETTOYEUR GM pour tissus intérieur en vinyl</p> <p>Vinyl Top Cleaner Nettoyant de tissus en Vinyl</p> <p>Rég.: 2.45 SPÉCIAL 40 I</p> <p>1 90</p>	<p>SOLVANT DE DÉTACHAGE GM Pour intérieur, fini suède, capitonnage, fourrure,</p> <p>Spot Lifter Solvant de détachage</p> <p>Rég. 2.65 SPÉCIAL</p> <p>1 85</p>	<p>CIRE GM pour toit de vinyl</p> <p>Rég.: \$2.50 SPÉCIAL 40 I</p> <p>Vinyl Top Wax</p> <p>1 90</p>	<p>CIRE EN PATE NETTOYANTE GM Rég. 3.35 SPÉCIAL 40 I</p> <p>Coral-Lave</p> <p>2 45</p>
--	---	--	---



M. Adrien Lincourt promu au Service des ventes de voitures neuves et usagées

Après huit ans comme commis de bureau et près de vingt ans au poste de directeur du Service après-vente, M. Adrien Lincourt vient d'être promu au Service des ventes des voitures neuves, usagées à Sainte-Rosalie.

"Enfin, je respire; je prends l'air!" Voilà comment M. Lincourt réagit à sa nomination après moins d'une semaine au poste de direction de la succursale **Concorde**, situé à Sainte-Rosalie, à proximité du Centre de débosselage.

La tension n'est pas la même, de reconnaître M. Lincourt. Même que c'est le mouvement contraire qui se produit: avant je recevais toutes les plaintes des clients, tâchant de les satisfaire tous; tandis qu'aujourd'hui, je les accueille avec un produit remis à neuf, "reconditionné": je n'ai qu'à l'offrir à ceux qui se présentent au Service de vente.

Il ne peut cependant oublier ses quelque 28 ans qu'il laisse derrière lui.

Cette grande famille **Concorde**, comme on se plaît encore aujourd'hui à la nommer, il continue à la respecter et à la servir. "J'ai

toujours travaillé avec un groupe d'amis", avoue-t-il sincèrement. Et encore maintenant, il reconnaît cette confiance qui est la marque de commerce de **Concorde Automobile**.

Et cette nomination au Service des ventes de voitures neuves, usagées à Sainte-Rosalie est une autre marque d'estime qui ne le laisse pas indifférent.

Heureux de son poste, M. Lincourt voit des années heureuses devant lui. D'autant plus, qu'il bénéficie d'une excellente réputation dans la clientèle **Concorde Automobile**, qu'il connaît pour ainsi dire tout le monde, et demeure disponible à les satisfaire.

Ces voitures viennent en totalité des échanges que font les clients de **Concorde Automobile** lorsqu'ils se portent acquéreur d'un véhicule neuf et revendus avec la garantie.

Voilà le Service que dirige maintenant avec bonheur M. Adrien Lincourt, celui qui se fait toujours un plaisir de répondre à cette clientèle: "Nous avons les meilleurs clients, pour les meilleures voitures".



Un dernier coup d'oeil sur la publicité toute récente de GM.



M. Lincourt donne une explication de vente



Et c'est la réception et l'inspection des voitures

Location dépannage durant la réparation de votre voiture



Nova Custom Coupe



100 DE LA CONCORDE - ST HYACINTHE P.Q.



Chevette Hatchback Coupe



Malibu Classic Landau

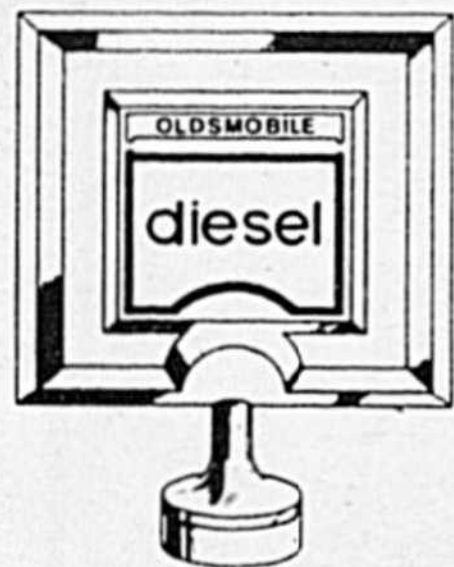
Service location dépannage

Serge Plamondon

773-6363



Oldsmobile



Cadillac

CHEVROLET CITATION 1980
CHEVROLET OMÉGA 1980

SERVICE

Gérald Bernard 774-6785

PIÈCES

Jacques Carron 774-5336

DÉBOSSÉLAGE

Serge Plamondon 773-6363

CONCORDE LOCATION

Marc Charrest 774-5336

