

Édition spéciale



dupont auto
alma
chrysler jeep dodge

50^e
anniversaire

Cahier spécial
Une réalisation de

Journal
LE LAC-ST-JEAN
www.lacstjean.com

dupont auto
chrysler, jeep, dodge alma

L'équipe des meilleurs

d'hier à aujourd'hui...

50^e
anniversaire



Dupont Automobile tient la route depuis 50 ans

> Pierre Beaumont
pierrebeaumont@live.ca

C'est le 6 juin 1960 qu'un groupe d'actionnaires ayant à leur tête J.A. Tremblay, homme d'affaires bien connu dans le milieu, tient une assemblée d'organisation de la compagnie « Dupont Automobile in trust ». Le 15 juillet suivant, la compagnie « Dupont Automobile Itée » était officiellement constituée pour opérer une concession Plymouth, Dodge, Chrysler et camion Fargo.

Elle devenait à ce moment-là la deuxième concession Chrysler à s'installer à Alma alors qu'existaient déjà le « Garage Laurent Simard », sur la rue Collard.

Le groupe Dupont Automobile choisit de s'installer au 590 du Pont Sud dans un bâtiment loué à Louis-Philippe Bouchard. On y ajoute une salle d'exposition et en octobre une annonce publiée dans le journal Le Lac St-Jean invite la population à venir admirer et essayer les plus belles et les meilleures voitures 1961. Durant les vingt années suivantes J.A. Tremblay allait agir comme président et directeur général de l'entreprise.

Au début des années 60, Dupont Auto comptait une dizaine d'actionnaires, autant d'employés et vendait environ 125 véhicules neufs par année. En 1965, les actionnaires achètent l'édifice et en 1968

on procède à un premier projet de rénovation et d'agrandissement. Au fil des ans deux autres projets allaient suivre pour répondre aux besoins croissants de l'entreprise.

Les années 1960 auront donc été les années de démarrage et de consolidation. Suivront les années 1970, plus calmes avec une croissance soutenue. On mise sur le design et la performance (la Charger, le Challenger et le Barracuda), ce sont les années folles du « peace and love ».

Les années 1980

Les années 1980 seront beaucoup plus mouvementées, tant pour le constructeur que pour la concession. Une prise de conscience des consommateurs pour l'environnement, suivi d'une crise financière amène Chrysler au bord de la faillite. On voit apparaître de plus petits modèles et un nouveau concept qui sauvera le constructeur. On réfère ici à l'Aries K, à la Reliant K, ainsi qu'à la Dodge Caravan et à la Plymouth Voyager.

La fragilité du constructeur se répercute au niveau des concessionnaires. Chez Dupont automobile, ça se traduit par un changement au niveau de l'actionariat. On compte désormais plusieurs dizaines d'actionnaires répartis dans une structure organisationnelle élargie. La fin des années 80 apporte d'autres changements, une nouvelle concession se greffe à la compagnie en 1987 « Alma Toyota » et finalement, en 1988, l'entreprise devient distributeur de la marque Jeep.

Durant la décennie 90, Dupont Automobile continue de se démarquer et accumule les honneurs. La concession se voit décerner le Prix d'excellence du service après vente de Chrysler durant six années consécutives. C'est le seul concessionnaire au Québec qui peut se vanter d'une telle performance. Puis, l'entreprise reçoit la triple et la double couronne en 1993 et 1994 qui soulignent les hauts standards atteints en regard de la satisfaction du client, satisfaction des ventes et satisfaction dans l'administration aux pièces.

En 1996, on procède à l'agrandissement du bâtiment au niveau des services après-vente et on établit un record des ventes de véhicules neufs. C'est également durant cette décennie que l'on

assiste à la fusion Daimler-Chrysler, laquelle amène une nouvelle philosophie chez Chrysler ainsi qu'une avancée technologique non négligeable.

Comme pour les années 80, les années 2000 seront également mouvementées. En 2005, Paul Hayes fait l'acquisition de la concession Chrysler. Alma Toyota et Dupont auto ne seront désormais plus sous le même contrôle. Jean-Louis Dubé figure légendaire associé à Dupont Automobile depuis quarante ans prend sa retraite, il en aura été directeur général durant vingt-cinq ans. Depuis février 2001, Dupont Automobile est classé « Concessionnaire cinq étoiles ». Cette

classification, c'est un peu comme la norme ISO 9001, mais adaptée au domaine de l'automobile.

Elle signifie que l'entreprise répond à des normes rigoureuses en regard de la qualité du service, des méthodes standardisées de travail, de la propreté des lieux et de la formation.

Changement majeur

En 2008, Daniel Boily, Serge Gaudreault et Denis Boulianne prennent les rennes de Dupont Automobile. Daniel Boily devient à ce moment-là concessionnaire en titre et directeur général, le quatrième seulement dans l'histoire de la



CHARGER CORONET

Le Lac-Saint-Jean, Alma, Mercredi le 12 octobre 1960

Automobilistes, rendez-vous au magnifique garage de Dupont Automobiles LTEE

565, Ave du Pont ALMA Tél. NO 2-6631

LES LIGNES DE LA PLYMOUTH '61 SONT ENTIEREMENT NOUVELLES



La nouvelle conception de la Plymouth se caractérise par le contour bas et profilé des panneaux latéraux arrière. Toute la carrosserie a été travaillée grâce surtout à une grille et à un moule avant tout à fait différents. La Plymouth 1961 représente l'ultime raffinement du dessin et du fonctionnement des voitures modernes. Cette refonte du style de la Plymouth a donné une silhouette sveltes et profilée qui s'impose à l'attention.

Pour admirer et essayer les plus belles et les meilleures voitures 1961

Chez Dupont Auto

- Une salle de montre très moderne
- Un outillage à la page
- Des mécaniciens experts
- des vendeurs accueillants et compétents



L'IMPERIAL 1961 A DES LIGNES CLASSIQUES

L'ACHETEUR AVERTI SERA SENSIBLE AUX ATOURS DE LA CHRYSLER 1961



L'acheteur d'aujourd'hui sera ravi de savoir que la Chrysler des luxueux a subi, pour 1961, de si heureuses transformations qu'elle est encore supérieure à ce qu'elle était. En effet, la Chrysler '61 paraît neuve et porte mieux qu'aucune autre l'Empire de sa dimension traditionnelle, s'élève à l'idée maîtresse de la carrosserie Chrysler, le modèle Chrysler '61 se présente en plus sous une livrée qui retient l'attention. On pourra, encore cette année, choisir parmi trois modèles: Windsor, Saratoga et New Yorker. Ci-haut, le Windsor sur rigide à deux portes.

Les ingénieurs Chrysler ont porté une attention spéciale à l'économie de fonctionnement du moteur dans les nouveaux modèles. La carburation sera meilleure dans les moteurs V8. Le gicleur à deux étapes qu'on a posé dans les carburateurs en 1960, sera posé dans tous les V8 pour donner une performance plus égale à l'accélération et une meilleure commande d'embrayage d'après la vitesse du véhicule et du poids qu'il porte. Toutes les transmissions manuelles dans les 1961 sont nouvelles ou du moins améliorées. Il y a une nouvelle transmission bien légère et manuelle pour tous les moteurs V8. La transmission dans les modèles 6 cylindres Plymouth a subi de grandes améliorations plus grand luxe encore, surtout pour ce qui concerne les modèles Imperial Crown, tandis que le moteur, l'appareillage électrique, la direction, les freins et la suspension ont subi des perfectionnements. De nouveaux progrès ont aussi été marqués contre le bruit et la rouille. Ci-haut la limousine Imperial Crown à toit rigide.

Annnonce ouverture garage 1960
(PHOTO: COURTOISIE)

L'EXPERT DE LA BOSSE
DÉBOSELAGE SANS PEINTURE
VOUS DIT.
MERCI
pour la confiance accordée
Tél.: 418 662-8146
Cell.: 418 669-8453

NAPA PIÈCES D'AUTO
Félicitations à toute l'équipe de Dupont auto pour votre 50^e anniversaire
418 668-7991
45, rue Gauthier, Alma

M&R TRANSPORT
Bravo Dupont auto pour votre 50^e anniversaire en affaires!
Bravo
Mario Tremblay, propriétaire
418-480-0444
TRANSPORT D'AUTOMOBILES CANADA-ÉTATS-UNIS

dupont auto
alma
chrysler, jeep, dodge

L'équipe des meilleurs

d'hier à aujourd'hui...

50^e
anniversaire



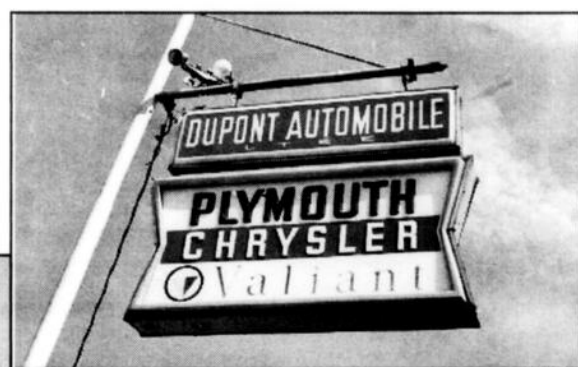
compagnie. L'année qui suit sera particulièrement difficile en raison de la crise économique mondiale et des problèmes des constructeurs automobiles. Heureusement le pire est passé et le soleil brille de nouveau, la nouvelle union Chrysler-Fiat devrait être un gage de réussite pour le futur.

Aujourd'hui, Dupont Automobile vogue toutes voiles dehors. Grâce à l'effort de sa dynamique équipe de quarante-six employés à temps complet, la concession s'apprête à enregistrer un record de tous les temps avec près de 550 véhicules neufs et 350 véhicules usagés vendus en 2010. Quelle belle façon de souligner cinquante ans d'histoire.

Prochainement, il y aura la présenta-

tion annuelle des produits 2011. Depuis cinquante ans, cette activité revêt un caractère particulier chez Dupont. Elle prend des airs d'événement social très couru et attire année après année de 400 à 500 personnes. C'est pour l'entreprise encore une fois une belle façon de se démarquer et de démontrer son souci de bien servir le client.

On ne peut pas conclure ce rapide historique sans souligner l'implication de l'entreprise dans sa communauté. Depuis ses débuts et jusqu'à ce jour, Dupont Automobile s'est toujours fait un devoir d'encourager financièrement de nombreux organismes du milieu. En commanditant de nombreuses activités sociales et sportives telles que brunch bénéfice, tournoi de curling, de quilles, de hockey et autres et en étant souvent présent sur les lieux même de ces activités. Dupont Automobile veut ainsi démontrer sa reconnaissance à toute la population d'Alma et de la région.



Les trois propriétaires de Dupont Automobile, Serge Gaudreault, Daniel Boily et Denis Boulianne vous souhaitent une bonne lecture de ce cahier historique.

(PHOTO: LES ARCHIVES)

CENTRE DE L'OBJET PUBLICITAIRE
130, rue Collard O. Alma, Qc. G8B 1M6
Courriel: copgraph@cgocable.ca

Bon 50^e anniversaire!

Merci de nous faire confiance.

Tél.: 668-6978
Fax.: 668-2861

Pierre Grenier
Propriétaire

Sériographie • Broderie • Articles Pub. 1127 3662917

ISOFOR
GRAPHISME

BLEU
CREATION

Imprimerie GR
418 662 5476

Fier partenaire de longue date de Dupont Auto!

Sacs • Produits spécialisés • Etiquettes en rouleaux

10271 3665881

On peut vous aider à aller plus loin

Nos félicitations pour votre 50^e anniversaire et nous vous souhaitons un bon succès pour les années futures.

Raymond Chabot Grant Thornton
LA FORCE DU CONSEIL
www.rcgt.com

535, rue Collard O., Alma • 418 668-8351

25277 3660384

dupont auto
 chrysler jeep dodge **alma**
 L'équipe des meilleurs **50^e**
 anniversaire
 d'hier à aujourd'hui...



Une entrée en fonction sur les chapeaux de roues

Daniel Boily, concessionnaire en titre et directeur général

> Pierre Beaumont
 pierrebeaumont@live.ca

En devenant actionnaire, concessionnaire en titre et directeur général en septembre 2008, Daniel Boily ne se doutait nullement qu'il se retrouverait quelques semaines plus tard à la barre d'un navire qui affronterait la tempête.

En effet, l'automne 2008 est le théâtre d'une crise économique sans précédent, qui nous rappelle la crise de 1929. L'industrie automobile nord-américaine est particulièrement touchée. Au printemps 2009, la compagnie Chrysler est au bord de la faillite. Elle avise ses concessionnaires qu'elle cesse de produire et qu'elle ne pourra plus leur fournir en véhicules neufs. C'est dans ce contexte fragile que Daniel Boily fait ses premiers pas en tant que dirigeant principal de Dupont automobile.

Arrivé dans la grande famille Dupont Automobile en 1995 en tant que contrôleur, CGA de profession, gradué en 1992 et nommé membre à vie en 2000, à cette date Daniel Boily était seulement le 117^e sur 6000 CGA au Québec à être ainsi reconnu par sa profession.

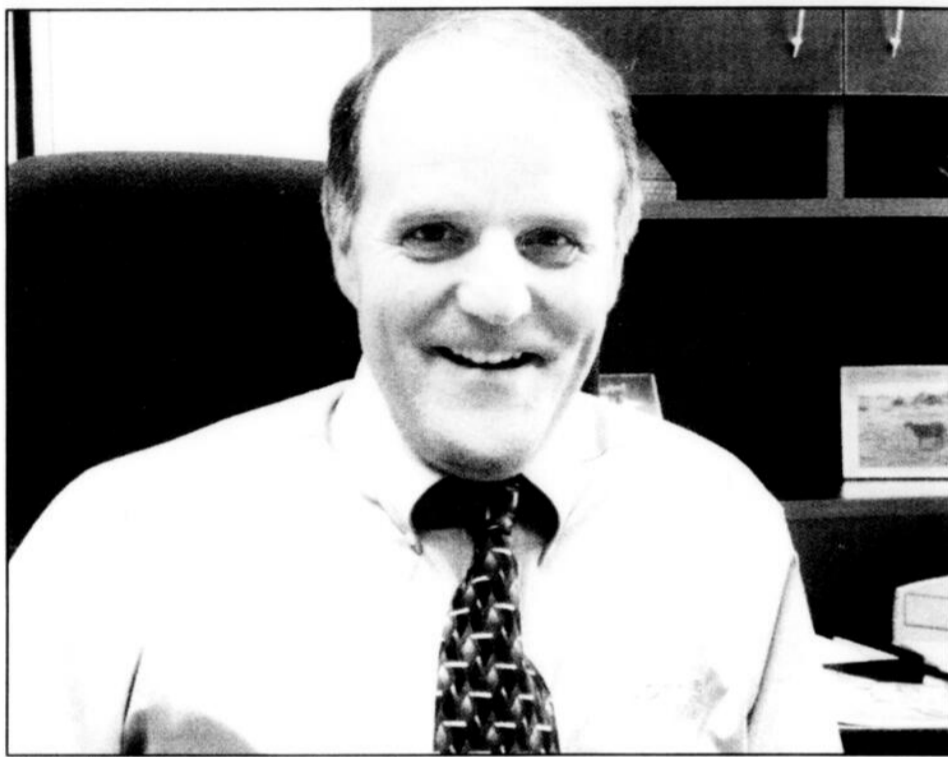
Plus jeune, il a été initié au monde de l'automobile par son grand frère Normand. Il accompagnait ce dernier dans les cours pour pièces d'automobile comme il nous confie et c'était un conditionnel des produits Chrysler. Devenu un incondicional à son tour, le soir lors de ses ballades en auto, Daniel passe régulièrement dans la cour de Dupont Auto pour admirer les produits Chrysler, jamais dans la cour des autres concessionnaires. Il rêve de travailler un jour

pour cette entreprise.

Il fera d'abord ses classes comme comptable chez O'Keefe durant cinq ans, puis en 1989, il entre dans le milieu de l'automobile. Il sera durant quatre ans contrôleur chez deux autres concessionnaires d'Alma avant de passer un an chez Alma Toyota alors membre de la famille Dupont automobile. Il avoue que ce parcours l'a bien desservi, lui permettant d'appivoiser les rouages d'une concession automobile et de connaître les autres marques.

Au Printemps 2009, concessionnaire en titre et directeur général depuis à peine plus de six mois, Daniel Boily se retrouve aux commandes d'un commerce automobile qui ne peut même plus s'approvisionner en véhicules neufs chez son fournisseur Chrysler. Peut-on imaginer pire scénario, un concessionnaire d'auto qui ne peut plus se procurer d'auto, on est dans l'œil de la tempête. C'est la survie de l'entreprise qui est en jeu, il faut réagir et vite.

On décide de se concentrer sur la vente de véhicules usagés, on fait le tour de la province, on achète plein de produits Chrysler usagés et on remplit la cour de Dupont Automobile. Deuxième action, on rafraîchi les lieux physiques, un peu de peinture et de ménage. Il faut donner bonne impression et montrer qu'on est en contrôle. La stratégie portera fruit, les ventes de 2009 seront très satisfaisantes compte tenu du contexte. Le service après-vente sera également très actif, les gens attendent une reprise avant d'acheter et conservent leur véhicule plus longtemps, donc plus de réparation et



M. Daniel Boily, concessionnaire en titre.
 (PHOTO: PIERRE BEAUMONT)

d'entretien. Entre temps, le gouvernement américain vient en aide à l'industrie automobile. Chrysler se remet en selle, recommence à produire et à fournir ses divers concessionnaires en véhicules neufs, on est de nouveau en voiture. Le pire de la crise est passé, les affaires reprennent de plus belle, à tel point que 2010 va constituer une année record chez Dupont automobile, la meilleure en 50 ans d'existence.

Cette réussite, le directeur général l'attribue à toute l'équipe de Dupont automobile. Le capital humain, c'est la richesse de l'entreprise. En 2008, quand il a décidé de prendre les commandes, il connaissait la valeur de l'équipe. L'attachement que tous les employés portaient à l'entreprise, le respect mutuel qu'ils se manifestaient et l'absence de conflit sont des éléments qui ont influencés grandement sa décision d'investir.

Daniel Boily considère que ses fonctions s'articulent autour de trois grands axes. Il y a la fonction gestion des ressources humaines, la fonction gestion financière et finalement et non la moindre la fonction représentation. Cette dernière fonction est particulièrement importante. Le concessionnaire en titre se fait un devoir de bien représenter l'entreprise auprès de la maison-mère Chrysler, auprès des institutions financières qui sont des partenaires incontournables et auprès

des clients et de la population en général.

Il porte le flambeau de l'entreprise, personnellement il prend soin de sa forme et cherche à donner l'exemple. À chaque année il participe au "Défi Pierre Lavoie" et en 2006, il a réussi l'ascension du Kilimanjaro. Il adore son travail et veut que son personnel soit fier de faire partie de Dupont Automobile et soit lui aussi heureux d'entrer au travail chaque jour.

En tant que chef d'entreprise, il se fait un devoir de contribuer à la vie sociale de son milieu. Il a présidé durant 15 ans le tournoi de golf de l'ordre des CGA du Saguenay Lac St-Jean dont il est membre. Les profits de cette activité sont versés à des organismes sans but lucratif, tel que la Fondation de l'hôpital d'Alma ou encore les jeux de Québec. Cette année, c'est lui qui agira comme président d'honneur de la campagne Nez rouge 2010.

En terminant, Daniel Boily mentionne que le marché de l'automobile est très concurrentiel, particulièrement à Alma depuis quelques années. Même si il est très fier de la qualité des produits que son entreprise offre, il sait très bien que les autres concessionnaires offrent aussi d'excellents produits. C'est pourquoi, il insiste sur la philosophie de Dupont Automobile pour ressortir du lot.

« Se démarquer par la qualité du service à la clientèle », voilà quelle a toujours été et quelle sera toujours la devise de l'entreprise.

FM 98.8
 C'EST SAGUENAY

CONTENU + SUCCÈS
 www.lefm98.com

AIR LIQUIDE
 Avantage oxygène
 VENTE - RÉPARATION - LOCATION

**FÉLICITATIONS
 POUR VOTRE
 50^e ANNIVERSAIRE**

924, av. du Pont Nord, ALMA
 418 662-0302

Cartouches Encre Laser plus
 Garantie du prix le plus bas

SPECIALISTE EN CARTOUCHES D'ENCRE DE TOUTES MARQUES

- Cartouches Jet d'encre et Laser (noires et couleurs)
- Originales et compatibles
- Cartouches pour photocopieurs

Économisez de 15% à 60% sur cartouches compatibles

Bon 50^e anniversaire Dupont auto

585, RUE COLLARD
 PLAZA II
 ALMA

418-668-4082 www.celplus.ca
 1-888-668-4159 cartouches@sympatico.ca
 Estimation gratuite M

dupont auto
chrysler, jeep, dodge alma

L'équipe des meilleurs

d'hier à aujourd'hui...

50^e
anniversaire



L'équipe des ventes: on atteint les plus hauts sommets

> **Pierre Beaumont**
pierrebeaumont@live.ca

La cinquantième année d'opération de Dupont Automobile va s'avérer la meilleure de tous les temps au niveau des ventes. Selon les dernières données compilées, on prévoit vendre quelques 900 véhicules en 2010, dont 550 véhicules neufs. C'est du jamais vu chez Dupont.

Évidemment la qualité et la diversité des produits Chrysler contribuent dans une large mesure à attirer et à fidéliser une bonne partie de la clientèle. Mais, selon Serge Gaudreault, directeur des ventes, chez Dupont Automobile, au cours des quinze dernières années, la réputation de l'entreprise est l'élément majeur de la réussite depuis 50 ans. Une réputation construite et appuyée sur une volonté constante de satisfaire le client, cette notion est omniprésente dans le vocabulaire et les actions de tout le personnel.

Selon le directeur des ventes, le client d'aujourd'hui est fort différent de celui de l'époque. Presque exclusivement masculine à l'origine, la clientèle s'est transformée pour dorénavant présenter un profil mixte ou les femmes représentent facilement 50 % de l'ensemble.

Autre caractéristique importante, le client d'aujourd'hui est beaucoup plus informé. Lorsqu'il se présente chez un concessionnaire, son magasinage est presque terminé.

Il est allé sur internet où il a pu à loisir regarder et comparer tous les produits offerts sur le marché. Il en connaît toutes les caractéristiques et souvent même le prix. Il sait pratiquement déjà ce qu'il veut, il vient pour négocier.

C'est là que le rôle du conseiller aux ventes, et non un vendeur comme dans le temps, prend toute son importance. Il doit favoriser une approche personnalisée qui

respecte l'individu. Il doit bien connaître tous les produits de l'organisation pour guider le client vers le véhicule qui répond le mieux à ses besoins en terme de caractéristiques et de coût. Il doit être en mesure d'établir un lien de confiance et pouvoir présenter l'ensemble des services et les avantages qu'il y a à devenir un client de Dupont Automobile. Ce qu'on peut lui offrir ce n'est pas uniquement un véhicule, c'est un ensemble de services complets et de qualité, c'est un concept global.

De plus en plus la clientèle recherche des véhicules confortables et versatiles à la fois. Ceux-ci doivent pouvoir répondre à plusieurs besoins, transport, travail et

loisir sont les principaux. Notre région regorge d'amateurs de chasse, de pêche et de camping, les travailleurs de la construction et de la forêt y sont également nombreux et ont des besoins particuliers.

C'est pourquoi les camions, les utilitaires sports (4x4) et les fourgonnettes ont tant la cote depuis les dernières années, ils répondent à tous ces besoins. Ensemble, ils représentent près de 80 % des ventes de véhicules neufs chez Dupont en 2010, avec en tête de liste le Dodge Ram suivi de la Caravan dont la popularité ne se dément pas depuis 1984.

Chez Dupont, on est en mesure de répondre à tous les besoins rapidement grâce à un inventaire permanent de plus de 200 véhicules sur place et à une équipe de cinq conseillers aux ventes ou se mélangent expérience et jeunesse. L'équipe comprend aussi un directeur des véhicules usagers et est complétée par une directrice commerciale.

C'est elle qui présente les plans de financement disponibles et fait le lien avec les institutions financières. Elle présente également les programmes de

garantie et d'assurance offerts et finalise en bout de ligne la transaction légale. Le service des ventes c'est la roue qui apporte l'eau au moulin, il assure le

renouvellement des clients et les oriente vers l'ensemble des autres services assurés ainsi à l'organisation un roulement continu.



On retrouve ici l'équipe des ventes. En avant plan, Firmin Pilote; Serge Gaudreault, directeur des ventes des produits neufs et Nicole Larouche, directrice commerciale. En arrière, Christian Veilleux, directeur des ventes des produits usagés; Nicolas Tremblay, Alexandre Guay, Sabin Renaud et Marc Tremblay. (PHOTO: PIERRE BEAUMONT)

50 ans d'histoire
Ça se fête en grand
FÉLICITATIONS!

Matériaux Alma

Tapis REMI PEINTURE LAURENTIDE

885, rue Scott, Alma 418 662-3485

Nous sommes fiers d'être associés à une aussi belle réussite en tant que partenaires en affaires.

Nous profitons de l'occasion pour vous féliciter et souhaiter à toute l'équipe...

BON 50^e ANNIVERSAIRE!

LES PNEUS M. GAGNÉ

2685, avenue du Pont Sud
418 662-4013
1 800 465-4735

Membre du réseau
UNIPNEU

FÉLICITATION POUR VOS 50 ANS

lettrage  flash

STRIPE ET TEINTAGE DE VITRES



1235, av. du Pont Sud, Alma 418 668-0416
www.lettrageflash.com

La nouvelle radio d'Alma – Lac Saint-Jean Est

planète

104⁵

Mon univers musical

Bonne heure
sur la planète

En semaine dès 7h00

Le retour
du monde

En semaine dès 15h30



souhaite bon 50 ans
à l'équipe de Dupont Auto

dupont auto
 chrysler jeep dodge
 alma

L'équipe des meilleurs

50^e
 anniversaire

d'hier à aujourd'hui...



Le service après-vente: la force de l'entreprise

> Pierre Beaumont
 pierrebeaumont@live.ca

Sans contredit, le plus gros service et le plus achalandé, le service après-vente, s'appuie sur une équipe d'une trentaine d'employés allant du mécanicien, au technicien automobile, en passant par le conseiller technique. « On peut considérer ce service comme le nerf de la guerre, nous mentionne Denis Boulianne directeur du service. Il faut pouvoir répondre efficacement et rapidement au client. »

Assuré l'entretien régulier, les réparations et le suivi des garanties, tel est le défi quotidien du service. Pour ce faire, on dispose d'une quinzaine de postes de travail presque continuellement occupés, d'un inventaire d'outils adaptés et régulièrement renouvelé ainsi que d'une équipe de techniciens accrédités selon les normes de Chrysler. De la formation en salles de cours et par internet est dispensée régulièrement. Mentionnons qu'en 2010, Dupont Automobile s'est vu décerner par Chrysler une mention spéciale soulignant l'excellence de l'effort en formation.

Le plus important changement des vingt dernières années est sans contredit l'avènement de l'informatique dans la construction et l'assemblage des nouvelles générations d'automobiles. La qual-

ité des produits offerts sur le marché n'a jamais été aussi élevée.

Anciennement, il n'était pas rare de devoir rajuster les portes, le coffre ou encore éliminer des sonnettes avant de livrer un véhicule neuf. De telles situations sont dorénavant passées dans le folklore. Il n'en demeure pas moins que l'entretien régulier et le suivi des garanties assurent toujours un rendement maximum et une durée de vie prolongée à un véhicule automobile. Particulièrement au Québec où l'on est confronté à des changements de climat importants selon la saison.

« L'émergence de la clientèle féminine nous oblige à nous surpasser. Les femmes veulent savoir et comprendre, elles vont plus loin que les hommes dans leurs questions. Personnellement, il apprécie cette nouvelle réalité et y voit l'occasion d'établir une complicité intéressante. Chez Dupont, l'image de la femme qui n'y connaît rien en mécanique est disparue depuis longtemps. »

Chaque client, quel qu'il soit, est assuré d'être accueilli avec courtoisie et de recevoir un service de très grande qualité », souligne Denis Boulianne. Avec son équipe, Denis Boulianne vise à établir un climat de confiance. La haute rétention des clients au cours des vingt dernières années est la plus belle preuve que l'objectif est atteint, mission accomplie.



On retrouve ici l'équipe des conseillers techniques. Dans l'ordre, Marco Fortin; Denis Boulianne, directeur du service; Réjean Turcotte, préposé aux réclamations; François Tremblay et Nicolas Gervais. (PHOTO: PIERRE BEAUMONT)

L'histoire en bref...

> Pierre Beaumont
 pierrebeaumont@live.ca

- 4 : C'est le nombre de directeurs généraux qu'a connu la concession, soit J.A. Tremblay, Jean-Louis Dubé, Paul Hayes et Daniel Boily
- 10 : c'est le nombre d'employés de la concession en 1960;
- Équipe des ventes 1962 : Représentants Henri Harvey, Léonce Mercier, Jacques Boivin et Léonce Lapointe
- Conseil administration 1967
Président Laval Fortin
Vice-président Nicol Cloutier, dentiste
Directeurs: Edgar Tremblay, avocat; Louis-Philippe Bouchard; Dr J.V. Gameau; Dr Roger Dorion; Jules Collard
Gérant général J.A. Tremblay
- Responsables des services en 1967
- Département des pièces : Germain Dubé
- Prix des autos dans le temps : 1963 Plymouth Belvédère 3 860 \$; Dodge sport Demon, années 70 : 6000 \$ à 7000 \$; Dodge 1986 : 6700 \$; Reliant K 1986 : 10 995 \$
- Équipe des ventes 1975 : Représentants Claude Lachance, Pascal Savard, Paul Drolet, Jos Simard, Lucien Tremblay et Robert Poudrier
- 1988 : Dupont Automobile devient distributeur de la marque Jeep
- Au cours de son histoire Dupont Automobile a réalisé trois phases de rénovation-agrandissement des installations en 1968 - 1985 - 1996
- 1987 : Alma Toyota entre dans la famille Dupont Automobile
- Équipe des ventes en 1995 : Directeur du service Guy Larouche; Représentants Claude Lachance, Jean-Rock Girard, Oram Gaudreault, Jean Perron et Marc Tremblay
- 2005 : Jean-Louis Dubé prend sa retraite
- après 40 ans de service
- 26 août 2000 : On souligne les 40 ans de la concession lors d'une soirée à la Dam en terre.
- 33 : Claude Lachance a été le représentant comptant le plus d'années au service des ventes chez Dupont
- 6 : Entre 1995 et 2000 Dupont Auto a remporté le Prix d'excellence de Chrysler pour son service après-vente. C'est le seul concessionnaire au Québec à avoir réussi l'exploit six fois de suite.
- Service général : Jean-Louis Dubé
- Comptabilité : Omer Tremblay
- Dodge Ram : C'est le véhicule le plus vendu chez Dupont en 2010. Plus de 200 unités
- 2,000,000.00\$: C'est la masse salariale du personnel de Dupont en 2010
- 37 : Jocelyn Brassard du département de la carrosserie atteindra 37 ans de service en février 2011. C'est le doyen en année de service chez Dupont
- 24 : Marc Tremblay est le plus ancien conseiller aux ventes à l'emploi de Dupont. Il cumule actuellement 24 ans de service.
- 14 août 2010 : Quelques deux cent personnes se réunissent au Complexe Jacques Gagnon pour souligner les 50 ans de la concession. Michel Barrette, humoriste bien connu d'Alma présente un spectacle pour l'occasion.
- 2011-12... : Un projet de rénovation sera mis en chantier. On vise particulièrement la salle de montre. La concurrence est forte et on veut se tenir dans le peloton de tête
- 25 : En novembre 2010 Dupont Automobile soulignera les 25 ans de service de Michel Tremblay, carrossier; Éric Tremblay, technicien mécanique; Serge Lebel, technicien réparation usagers et René Thériault, carrossier



On retrouve ici toute l'équipe de l'atelier mécanique. Dans l'ordre, Jean-Claude Lebel, Gilles Gervais, Christian Tremblay, Éric Tremblay, Jean Béliveau, Anel Gervais, Daniel Boudreault, Jeannôt Villeneuve, Ginette Harvey, Daniel Savard, Louis Guérin, Claude Tremblay, Alexandre Gaudreault, Daniel Briand et Denis Boulianne. Étaient absents, Mario Côté et Serge Lebel. (PHOTO: PIERRE BEAUMONT)

En tant que partenaire en affaires
 depuis plusieurs années,
 Il nous fait plaisir de souhaiter
 à toute l'équipe de Dupont auto
BON 50^e ANNIVERSAIRE!

TERRASSEMENT

Jocelyn
 Fortin

- EXCAVATION GÉNÉRALE
- MARTEAU HYDRAULIQUE
- DÉMOLITION
- SABLE ET GRAVIER
- FARDIER
- FOSSES SEPTIQUES
- SERVICE DE CONTENEURS

418 662-6330

1000, rue des Pins Ouest, Alma
 418-662-9748

Félicitations

À TOUT LE PERSONNEL ET
 À L'ADMINISTRATION DE DUPONT AUTO
 D'ALMA POUR CE 50^e ANNIVERSAIRE
 EN AFFAIRES. NOUS SOMMES FIERS
 D'ÊTRE PARTENAIRE EN AFFAIRES
 AVEC VOUS DEPUIS DÉJÀ 15 ANS.

VITRO
 PLUS

VITRE SEUL
 CONCESSIONNAIRE
 D'AUTOS
 LANGIS VILLENUEVE
 CHRISTIAN HARVEY
 PROPRIÉTAIRES
 418-662-9748

DISCOUNT
 LOYALTY D'AUTOS ET CAMIONS

CHRISTINE TREMBLAY
 AGENT EN SERVICE À L'ÉCRITURE
 418-480-1144

300, av. Du Pont Sud, Alma

dupont auto
alma
chrysler jeep dodge

L'équipe des meilleurs

50^e
anniversaire

d'hier à aujourd'hui...



Le service des pièces: une plaque tournante

> **Pierre Beaumont**
pierrebeaumont@live.ca

Chez un concessionnaire automobile, le fonctionnement harmonieux de presque tous les services est tributaire de l'efficacité du service des pièces. Ce dernier doit être en mesure de fournir pièces et accessoires en un temps record, que ce soit aux techniciens en mécanique ou carrosserie, aux conseillers aux ventes ou encore directement aux clients. Une faiblesse à ce niveau provoquerait une paralysie des services et donnerait une mauvaise image, c'est pourquoi on parle de plaque tournante.

Daniel Guérin, directeur du service, en

a vu des pièces d'auto depuis le temps. En effet, il travaille dans ce service depuis maintenant 36 ans, ayant d'abord commencé comme commis aux pièces. Il nous avoue qu'ici aussi le développement de l'informatique a bouleversé les façons de faire.

Dans son service, que l'on peut qualifier de caverne d'Alibaba, on retrouve un trésor de quelques 17 000 unités de pièces. Ça peut paraître énorme, mais c'est beaucoup moins qu'avant. Avec l'informatique, il est dorénavant beaucoup plus facile de tenir à jour l'inventaire et de gérer les commandes. Disparus les gros catalogues de pièces sur le comptoir,

d'un clic de souris sur un logiciel informatique mis à jour régulièrement donne maintenant accès à un catalogue virtuel. Il faut toutefois bien connaître les besoins afin de s'assurer d'avoir sous la main les pièces les plus en demande. La pièce ou l'accessoire demandé n'est pas disponible sur place, qu'à cela ne tienne, en moins de 24 heures, on peut la commander et la recevoir. En effet toute commande passée avant 16 h assure que le tout sera livré

pour le début du quart de travail le lendemain matin, ça c'est du service.

Enfin, soulignons que pour répondre aux besoins, le directeur de service peut compter sur une équipe de trois commis aux pièces dont les connaissances sont enrichies régulièrement par de la formation sur internet et en salle. Ensemble, ils opèrent une vraie petite fourmilière ou la circulation quotidienne est impressionnante, il faut le voir.



L'équipe du service des pièces. Régis Villeneuve, Yves Asselin, Joël Minier et Daniel Guérin, directeur des pièces. (PHOTO: PIERRE BEAUMONT)

Michel Barrette, un gars de chars à cause de Dupont Automobile

> **Pierre Beaumont**
pierrebeaumont@live.ca

Si l'humoriste bien connu Michel Barrette est devenu un gars de chars à cause de Dupont Automobile. Invité spécial le 14 août dernier à la soirée soulignant les cinquante ans de la concession, il a tenu à nous livrer le témoignage suivant.

Michel Barrette se souvient que très jeune, son père et son grand-père avaient coutume de l'amener avec eux chez Dupont Automobile pour la présentation des nouveaux modèles à chaque automne. Cette présentation annuelle, c'était pour lui comme un vrai jour de Noël. L'ambiance, le buffet, les ballons décoratifs et les couleurs des nouvelles voitures de l'année donnaient à cette présentation un air de fête. De voir sur le visage de son père et surtout de son grand-père un large sourire, c'était magique. Il se disait qu'un jour, il pourrait apprécier et partager un tel plaisir.

C'est ainsi qu'avec le temps, il devint un maniaque des autos et un fanatique des produits Chrysler. Très jeune, il prit l'habitude de venir se

planter le nez dans les vitrines de chez Dupont pour admirer les automobiles. Que de beaux souvenirs lui rappellent les modèles Challenger, Satellite, Belvédère, Newport ou Duster. Pour lui 340 ou 440 n'étaient pas seulement que des chiffres référents au nombre de cylindres, mais bien un rêve.

Aujourd'hui, il retrouve toujours autant de plaisir à assister à la présentation des nouveaux modèles. Il considère que l'industrie a su très bien se renouveler et nous offre encore plus de beauté, de performance et surtout de fiabilité, ce qui n'était pas toujours le cas à l'époque.

À chacune de ses visites à Alma, il a un petit pincement au cœur en passant devant chez Dupont. Ça lui rappelle sa folle adolescence et surtout, le large sourire sur le visage de son grand-père.

En terminant, Michel Barrette transmet ses amitiés à toute l'équipe et souhaite longue vie à Dupont Automobile.

Il tient également à remercier la direction de l'entreprise de l'avoir invité à se produire à la soirée soulignant les cinquante ans d'existence de la concession.

L'humoriste Michel Barrette en compagnie du copropriétaire Serge Gaudreault et sa conjointe, lors de la fête du 14 août dernier. (PHOTO: COURTOISIE)





Desjardins
Caisse populaire
d'Alma
Coopérer pour créer l'avenir



Félicitations pour vos 50 ANS de RÉUSSITE
Fier partenaire de la croissance de votre entreprise

Félicitations

À TOUTE L'ÉQUIPE
DE DUPONT AUTO
POUR VOTRE
50^e ANNIVERSAIRE
EN AFFAIRES.
MERCI DE VOTRE
CONFIANCE!

**COMPLEXE
AUTOMOBILE**

St-Paul

1129, boul. St-Paul
Chicoutimi

418 698-1129

**VENTE FIÈREMENT NOUVEAU,
RENOUVEAU ET USAGÉS**

VENTE AUTOMOBILE ASSOCIÉE :

1 800 830-1120

**Félicitations pour votre
50^e anniversaire
et bonne continuité !**



première impression

On impressionne de toute manière !

dupont auto
 chrysler jeep dodge
 alma
 L'équipe des meilleurs
 50^e
 anniversaire
 d'hier à aujourd'hui...



Département de la carrosserie: la touche finale

> **Pierre Beaumont**
 pierrebeaumont@live.ca

Soucieux d'offrir un service complet, Dupont Automobile opère depuis plus de quarante ans un département de carrosserie à la fine pointe de la technologie. Sous l'habile direction de Jocelyn Brassard, doyen des employés chez Dupont, une équipe de quatre à six maîtres carrossiers selon les besoins se charge de redonner à chaque véhicule qui lui est confié l'apparence du neuf.

Que ce soit pour une correction mineure sur un véhicule neuf endommagé lors de la livraison ou encore pour des réparations majeures sur le châssis d'une voiture accidentée, on est en mesure de lui redonner son apparence d'origine. Les sonnettes, craquements, portières désajustées, problèmes d'infiltration d'air ou d'eau sont corrigés sous les mains habiles des maîtres carrossiers, ce sont des spécialistes de la manucure et de l'esthétique automobile.

Chez Dupont, chaque employé du

département est en mesure de réaliser toutes les étapes de remise à neuf de la carrosserie, incluant la peinture finale, ce qui est presque unique à cette entreprise.

Dans le département, la santé et la sécurité du personnel est primordiale, compte tenu des risques inhérents à l'utilisation de certains produits. Des normes sévères sont appliquées, depuis un an, seules des peintures à base d'eau peuvent être utilisées, afin de se conformer aux lois et règlements sur l'environnement.

En plus répondre aux besoins de Dupont Automobile et de ses clients, le département répond également aux demandes des compagnies d'assurance et assure le suivi des garanties des produits Chrysler. Très peu de concessionnaires opèrent un département de carrosserie, préférant confier ce service en sous-traitance.

Chez Dupont, la volonté d'offrir un service global justifie la présence de ce service fort apprécié des clients.



Au département de la carrosserie, on retrouve Michel Tremblay, René Thériault, Jocelyn Brassard, directeur du département, Sébastien Brassard et Denis Tremblay.

(PHOTO: PIERRE BEAUMONT)

Bon 50^e
 anniversaire
 à toute l'équipe de
 Dupont Automobile

Nous sommes fiers d'être
 complices de cet événement!

**LES PNEUS
 RGUAY**

Membre du réseau UNIPNEU

Complices
 de votre conduite

418 548-8253 2580, rue Dubose, Jonquière • www.pneusrguay.ca

Service de comptabilité: des chiffres qui parlent

> **Pierre Beaumont**
 pierrebeaumont@live.ca

Dans toute organisation, il y a toujours des personnes qui travaillent un peu plus dans l'ombre, ça n'enlève toutefois rien à l'importance du rôle qu'elles jouent. Chez Dupont Automobile le service de comptabilité, composé de trois personnes, se retrouve dans cette catégorie.

Josée Langlais, responsable du service, ne se formalise pas de la situation, elle la trouve même un peu normale. Les fonctions de ce service exigent très

peu de contacts directs avec le client, ce qui n'est pas le cas des autres services de la concession.

« En fait, les vrais clients du service de comptabilité, ce sont les employés et l'organisation elle-même. Nous jouons une fonction support importante, nous devons suivre et contrôler les transactions entre les divers services. Derrière les chiffres se cache le portrait réelle de la situation de l'entreprise, il faut être vigilant, et ordonné. La direction générale doit pouvoir compter en tout temps sur une information financière à jour », souligne Josée Langlais.

Assurer le contrôle financier dans chaque service, s'occuper des comptes à recevoir et payer les divers fournisseurs sont parmi les activités de la comptabilité. L'autre grande fonction est représentée par le service de la paye. La rémunération, les avantages sociaux, les assurances et les versements périodiques aux divers paliers de gouvernement sont aussi des activités importantes de la comptabilité.

Josée Langlais fait parti de l'équipe de Dupont depuis à peine deux ans, mais elle adore son nouveau milieu de travail. Elle confie qu'elle a découvert chez Dupont Automobile un climat de travail très spécial, c'est un peu comme une famille ou tout le monde s'apprécie et se respecte. Quel plaisir de travailler dans un tel milieu, elle espère poursuivre l'expérience encore longtemps.



À l'administration et la comptabilité, Andrée Harvey, Josée Langlais, contrôleur et Doris Larouche.

(PHOTO: PIERRE BEAUMONT)

Pièces d'autos Choc
 sont fiers de s'associer
 à Dupont auto pour leur
 50^e anniversaire

PIÈCES D'AUTOS
CHOC

VENTE DE PIÈCES NEUVES ET USAGÉES

4028, chemin de l'Église, Latéridière

418 545-0505

1 866 480-0505

2427-3665100

Félicitation!
 pour vos 50 ans, d'excellence
 de la part de toute l'équipe



QUALITE - SERVICE - COMPETENCE
 DEPUIS 1986

Alma (418) 668-0744

Saguenay (418) 690-3402

BCM
 INFORMATIQUE

dupont auto
 chrysler, jeep, dodge alma
 L'équipe des meilleurs
 50^e anniversaire
 d'hier à aujourd'hui...



Jean-Louis Dubé: 25 ans au volant de Dupont Automobile



M. Jean-Louis Dubé
 (PHOTO: COURTOISIE)

> Pierre Beaumont
 pierrebeaumont@live.ca

On ne pouvait parler des cinquante années d'existence de Dupont automobile sans souligner le passage de Jean-Louis Dubé dans cette entreprise. Son nom et son image sont indissociables de l'histoire de la concession.

Jean-Louis Dubé a commencé à la base et a d'abord fait ses classes chez Dupont en tant que préposé au changement des pneus, puis à l'alignement. Dynamique et fonceur, il gravit rapidement les échelons et se retrouve gérant de service, puis directeur des ventes.

Toutefois, il vise encore plus haut, ses qualités de leader et son tempérament de fier compétiteur son remarquables et on lui

confit bientôt le poste d'assistant directeur général. Il sera donc un des artisans du développement et de la consolidation de l'entreprise. On est au milieu des années 1970 et J.A. Tremblay, en poste à la direction générale depuis les débuts, songe à prendre sa retraite. L'entreprise est en pleine progression et les affaires vont bien.

On a sous la main un homme énergique, expérimenté et dédié à l'organisation, il a des idées plein la tête et ne demande qu'à pouvoir démonter son savoir faire. Jean-Louis Dubé représente le candidat idéal pour reprendre le flambeau et c'est ainsi qu'il devient le nouveau directeur général.

Sous son habile direction, la concession passe à un autre niveau, nous sommes à l'ère du développement de la gestion des ressources humaines. La participation est la nouvelle religion des milieux de travail progressistes et Jean-Louis Dubé croit fermement à ce concept.

Sous son leadership va se développer un fort sentiment d'appartenance et un esprit d'équipe unique parmi le personnel de Dupont Automobile. C'est également



Un moment marquant de l'histoire de Dupont Automobile. En 2005, l'homme d'affaire Paul Hayes fait l'acquisition de la concession. Cette transaction signifie la retraite pour Jean-Louis Dubé. Le Dr Georges-Henri Villeneuve, alors président du conseil d'administration du groupe des propriétaires, assistait à la transaction. (PHOTO: LES ARCHIVES)



M. Serge Gaudreault dir. ventes (neufs) et Christian Veilleux dir. ventes (usagés) posant devant un camion Dodge Ram 2011 (PHOTO: COURTOISIE)

sous son initiative que la concession va développer un système de service après-vente unique dans la région, Jean-Louis Dubé a pour principe qu'on ne doit jamais dire non à un client et que l'on doit respecter ses engagements.

Cette philosophie de service va survivre au temps et permettre à la concession de progresser de façon importante.

qualité de ses services au cours des années 90 et 2000.

Lorsqu'il quitte en 2005, Jean-Louis Dubé cède une compagnie en excellente santé et laisse derrière lui la réputation d'un homme intègre, respecté et respectueux. Son parcours d'une quarantaine d'années chez Dupont aura laissé l'image d'un gentleman fier de bien représenter son entreprise, il aura transmis un esprit d'équipe qui perdure encore.



Camion Dodge-Fargo 1969.
 (PHOTO: COURTOISIE)

Après une période difficile aux cours des années 80 en raison des risques de faillite de la compagnie Chrysler, l'entreprise va battre des records de ventes et se voir décerner de nombreuses mentions pour la



M. Guy Larouche, maintenant retraité, fut directeur des ventes pendant plus de treize ans chez Dupont Auto. (PHOTO: COURTOISIE)

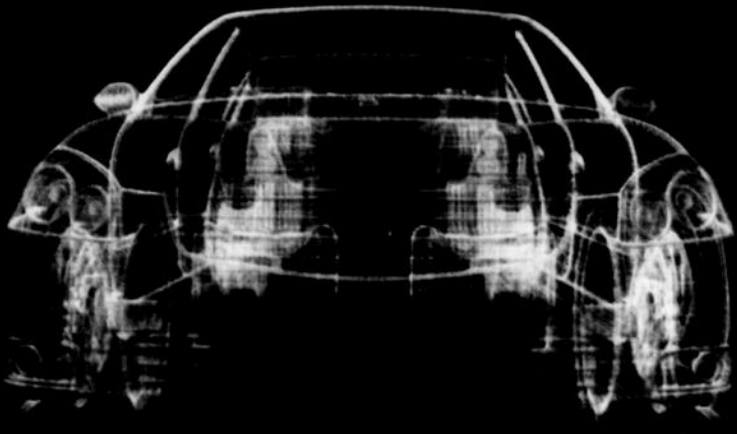


BG, un fier partenaire de Dupont Auto depuis plus de 8 ans.

BG profite de l'occasion pour vous rappeler l'importance d'entretenir votre véhicule chez Dupont Auto. Lors de votre visite, votre conseiller technique vous offrira la possibilité de bénéficier de notre programme de protection à vie GRATUIT pour votre véhicule.

FÉLICITATIONS À DUPONT AUTO POUR SON 50^e ANNIVERSAIRE!

www.bgquebec.com



Félicitations à tous les bâtisseurs
 Bon 50^e anniversaire

Bon succès aux nouveaux propriétaires
 ainsi qu'à toute l'équipe

De toute l'équipe
 Centre de Rénovation
Home Hardware

Matériaux Dallaire Inc.

805, boul. St-Jude S., Alma
 418 662-3403



Cinquante ans de fidélité: Paula Paradis une cliente en or!

> **Pierre Beaumont**
pierrebeaumont@live.ca

Comme elle le dit elle-même, par choix, je ne me suis jamais mariée, mais je suis fidèle. Fidèle à Dupont Automobile

l'expérience une douzaine de fois au cours des cinquante années suivantes. Elle précise que jamais une de ses voitures ne lui a fait faux bond. Jamais elle n'a manqué une journée de travail en raison d'un problème mécanique, malgré qu'elle se soit déplacée vers Arvida toute sa carrière et jusqu'à cinq jours par semaine durant les dix dernières années.

La couleur du véhicule ou le modèle avait peu d'importance, elle choisissait généralement une intermédiaire bien standard. Une seule fois elle avouera s'être permis un petit écart, en achetant une Plymouth Fury II sport, une folie de jeunesse



depuis 1960 lors de l'ouverture de la concession.

Paula Paradis, originaire d'Hébertville, venait alors d'être engagée comme enseignante à Arvida. Elle pensionnait au Saguenay la semaine, mais revenait dans sa famille les fins de semaine. En femme autonome, elle souhaitait assurer elle-même ses déplacements, c'est pourquoi elle décida de faire



comme elle dit.

Elle confie que durant toutes ces années, elle s'est toujours sentie bien considérée chez Dupont et ce malgré les changements de personnel et de propriétaires. Selon elle, l'esprit est toujours resté le même. Son homme de confiance a toujours été Jean-Louis Dubé et c'est toujours avec lui qu'elle a fait affaire, la dernière fois en 2005, l'année où ce dernier a pris sa retraite. Elle roule toujours avec le véhicule acheté à ce moment

La Plymouth Barracuda 1971



l'achat d'une première voiture. Ayant été approchée par un vendeur de Dupont Automobile, les vendeurs se rendaient à domicile à cette époque, c'est tout bonnement là qu'elle choisit d'acheter.

Venait alors de débuter une longue histoire d'amour et de fidélité. Satisfaite de la qualité du service après-vente et de la fiabilité du produit, elle allait renouveler

là, elle en prend un soin jaloux, suivant à la lettre les recommandations d'entretien du fabricant. Son prochain achat, ce sera encore chez Dupont Automobile qu'elle le fera. Elle ne voit pas pourquoi elle changerait car elle a une confiance aveugle dans toute l'équipe de Dupont Automobile. Fidèle à la vie, à la mort, une cliente en or.



Mme Paula Paradis, une cliente en or.
(PHOTO: PIERRE BEAUMONT)

Très heureux de partager
ces moments avec vous.

Bon 50^e!



MESSAGERIE DMG

2423, av. du Pont Sud, Alma
418 668-5672

weblocal.ca
Trouvez. Évaluez. Partagez.
CHERCHER COIFFEUSE TROUVEZ

UNISELECT JMR
Auto Parts Plus

Félicitations à «l'Équipe des meilleurs»
Dupont auto
pour vos 50 ans en affaires!



Pièces d'auto et camion JMR, 291, du Pont Nord, Alma
Tél. : 418-662-2243, téléc. : 418-662-9152
www.piecesjmr.com



Autoprix et Pro-Import, 225, du Pont Sud, Alma
Tél. : 418-662-6626, téléc. : 419-662-9246
autoprix@cgocable.ca

291, avenue du Pont Nord, ALMA **418 662-2243**
Téléc. : 418 662-9152 • www.piecesjmr.com



Les Nettoyeurs FB sont fiers d'être associé à
Dupont Auto pour ses 50 ans.
Félicitations à toute votre équipe.

À tous profitez de notre comptoir/boutique.
Vente vêtements cuisinier/travailleur.
Service de couturière d'expérience.

Ouvert à tous:

Lundi au mercredi : 8h00 à 17h30
Jeudi et vendredi : 8h00 à 21h00
Samedi : 10h00 à 16h00



1001, boul. Hamel,
Saint-Félicien, G8K 1X8
Tél.: 418 679-2463
www.lesnettoyeursfb.com

1839-3669007

MERCI



Toute l'équipe de Dupont Auto Alma remercie sincèrement tous ceux et celles qui, au fil des ans, ont su bâtir une concession solide et représentative.

UN MERCI SPÉCIAL

à notre fidèle clientèle car c'est grâce à vous, chers(es) clients(es), qu'aujourd'hui nous fêtons notre 50^e anniversaire.

Tout comme par le passé, nous nous engageons à vous offrir LE MEILLEUR dans tous les départements.

dupont auto
alma
chrysler jeep dodge

L'équipe des meilleurs

590, av. du Pont Sud, Alma • 418 662-6528