

65<sup>e</sup> *Leéo Automobile*

cahier anniversaire



ÉDITION SPÉCIALE

**Le Progrès**  
dimanche

## Mot du président-directeur général

À l'occasion de ce cahier spécial pour souligner l'anniversaire de Léo Automobile, je tiens à remercier notre fidèle clientèle pour sa confiance en nos produits et en notre équipe. Depuis maintenant 65 ans, nos clients nous permettent de nous positionner comme un leader dans le domaine de l'automobile et c'est notamment grâce à leur soutien et leur loyauté que nous sommes aujourd'hui un des plus importants concessionnaires toutes marques confondues

au Saguenay-Lac-Saint-Jean. Je remercie également toute l'équipe de Léo Automobile pour les efforts qu'elle fournit continuellement et spécialement pour ceux qui ont été déployés en 2011, une année particulièrement difficile dû aux problèmes qu'a connus le Japon.

Malgré ces circonstances qui étaient totalement hors de notre contrôle, l'équipe a réussi à maintenir le cap et à réaliser ses objectifs. Tout le monde a

mis l'épaule à la roue pour faire de 2011 une autre année remplie de succès, ce qui nous a permis par le fait même de garder tous nos employés au travail. Je ne peux que leur lever mon chapeau à eux et à leur famille et je leur souhaite à tous de connaître de belles années au sein de l'entreprise. Je suis convaincu qu'ils continueront d'apprécier leur travail et d'y trouver du bonheur.

À notre clientèle, je souhaite de nombreuses années de plaisir au volant de nos modèles. Au fil des années passées, Léo Automobile a toujours su suivre l'évolution du marché. Encore en 2012, l'entreprise démontre qu'elle est

à l'écoute de sa clientèle en s'adaptant à la nouvelle génération d'acheteurs et à ses besoins, et c'est ce que nous continuerons à faire pour les années à venir.

Je vous invite à continuer à nous suivre et à découvrir les produits évolutifs que nous aurons à vous proposer.

Encore une fois merci à tous ces gens remarquables qui ont contribué et qui contribuent toujours au succès de Léo Automobile!

*Dany Martin*  
Président-directeur  
général



**PIÈCES  
UNIVERSELLES**



**L'équipe de Pièces  
Universelles est  
fière de souligner les  
65 ans d'une  
équipe dévouée  
et nous vous  
souhaitons beaucoup  
de succès dans  
les années à venir.**

**1530, boul. Ste-Geneviève  
Chicoutimi  
418-543-0285**



**Les Nettoyeurs FB**

Les Nettoyeurs FB sont très fiers d'être fournisseur de Léo Automobile.  
Une relation de confiance qui dure depuis plus de 10 ans.

Félicitations à Monsieur Dany Martin et toute son équipe pour le succès de Léo Automobile.

**VÊTEMENTS DE TRAVAIL** (LOCATION - NETTOYAGE - VENTE)  
**POUR UN SERVICE RÉGIONAL FIABLE ET COMPÉTITIF**

Les Nettoyeurs FB... Et la tradition se continue depuis 1979

Usine & siège social: 1001, boul. Hamel, St-Félicien G8K 1X8

**NOUVEAU**

Bureau de Saguenay: 2147, boul. Talbot, suite 202, Chicoutimi G7H 5B1

Tél.: 418-679-2463 / 800-263-2463

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



[pbouchard@lesnettoyeursfb.com](mailto:pbouchard@lesnettoyeursfb.com) [rgirard@lesnettoyeursfb.com](mailto:rgirard@lesnettoyeursfb.com)

[mdemontigny@lesnettoyeursfb.com](mailto:mdemontigny@lesnettoyeursfb.com)

65<sup>e</sup>

Léo Automobile



### La Civic et son évolution

## La voiture la plus vendue au Canada

Sophie

Rédactrice publicitaire

Richard

srichard@lequotidien.com

En 2011 pour une 14<sup>e</sup> année consécutive, la Honda Civic a été la voiture la plus vendue au Canada. Ce sont 55 090 Civic qui ont trouvé preneur sur tout le territoire canadien. Seulement au Québec, où le mois de décembre a été un mois de vente record, la Civic est le véhicule le plus vendu.

Il faut dire que la Civic a depuis longtemps fait ses preuves. Voici un petit résumé de cette compacte légendaire d'hier à aujourd'hui. C'est en 1973 que la première Civic a été mise en vente sur le marché canadien. Déjà à cette époque, Honda se montrait

innovateur et se positionnait comme une entreprise soucieuse de l'environnement en présentant la technologie CVCC (combustion à turbulence et mélanges contrôlés), le premier moteur au monde à se conformer aux exigences relatives aux émissions polluantes du Clean Air Act de 1975, sans utiliser un convertisseur catalytique pour réduire les émanations.

La Civic, alors très économique, était reconnue comme étant une voiture fiable, idéale pour les citoyens. C'est grâce à elle que Honda a réussi à se hisser parmi les plus importants constructeurs automobiles au monde.

La deuxième génération de Civic apparut en 1979. Elle était alors plus allongée,

plus fine, mais aussi plus spacieuse. En 1983, la troisième génération prit encore quelque cinq centimètres de longueur. La croissance de la Civic se poursuivit également avec la quatrième génération en 1988. Bien que le modèle de cette année soit très semblable à celui de l'année précédente, le moteur est plus pointu. C'est l'arrivée du moteur VTEC.

Puis, successivement, en 1992, en 1996 et en 2001, c'est le lancement de la cinquième à la septième génération de Civic, alors qu'en 2002, Honda annonce son projet de commercialiser la Civic Hybrid au Canada, en complément à la Honda Insight et dans le but de renforcer son engagement envers l'environnement. La huitième généra-

tion est pour sa part mise en vente de 2006 à 2011. Elle est beaucoup plus performante que celles des générations antérieures et se décline dans plusieurs modèles.

Enfin, en 2012, nous avons eu droit à une Honda Civic encore plus puissante,

au design plus audacieux, mieux équipée et offrant plus d'espace. Toujours à faible consommation d'essence, elle a réussi à atteindre les attentes élevées des conducteurs. Comme quoi l'évolution n'a pas de fin.

Source photo: netcarshow.com

# FÉLICITATIONS

à **Léo Automobile** pour  
ses 65 ans d'histoire.  
Nous sommes heureux d'être  
un partenaire de sa réussite!



2837861

## Complices de vos 65 ans



### LES PNEUS RGUAY

Membre du réseau UNIPNEU

### Complices de votre conduite

2560, rue Dubose, Jonquière  
418-548-8253 • www.pneusrguay.ca

2829361

Le PROGRÈS - dimanche, LE 18 MARS 2012 - C3

65<sup>e</sup> *Léo Automobile*

cahier anniversaire

Publicité

*D'hier à aujourd'hui*

Imaginez si nous avions résisté aux changements...

Sophie  
Rédactrice publicitaire  
Richard  
srichard@lequotidien.com

Léo Automobile célèbre ses 65 ans, des années remplies de succès et de gens remarquables. Si aujourd'hui l'entreprise peut se targuer d'être un des plus importants

concessionnaire au Saguenay-Lac-Saint-Jean, c'est avant tout grâce aux individus de confiance qui ont gravité autour de l'entreprise durant toutes ces années,

mais également grâce à une série de décisions qui se sont avérées des plus prometteuses pour l'avenir de celle-ci.

#### Les débuts de Léo automobile

C'est en 1946, au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale, que Léo Lessard fonda Léo Automobile ltée. Originellement situé au 288, rue Racine Est, le commerce vendait les voitures Kaiser et Frazer qui, selon les dires de M. Lessard à l'époque, devaient révolutionner le monde de l'automobile.

On retrouvait également chez Léo Automobile tout un large éventail de produits : des motoneiges Bombardier, de l'équipement agricole, des chasse-neige, des scies à chaînes, des tondeuses, etc. Le nom de M. Lessard était également associé aux motos Harley Davidson et Triumph. Le commerce diversifia ses produits ainsi jusqu'en 1989, ce qui lui permit de faire son nom sur la scène régionale et de rester compétitif.

Toujours au cours de ses premières années, Léo Automobile déménagea au 280, avenue de l'Hôtel-de-Ville

et vit l'arrivée des voitures anglaises Austin et des françaises Renault. Le commerce prit alors véritablement son envol et les ventes s'accrurent substantiellement.

Léo Lessard, véritable pionnier de l'automobile au Saguenay-Lac-Saint-Jean, avait réussi à mettre sur pied une entreprise prospère qui, 65 ans plus tard, est plus solide que jamais. Il faut souligner que M. Lessard, décédé en 1994, était un fonceur et avait un sens inné des bonnes affaires. Il savait d'autant plus s'entourer de gens de confiance tels que M. Louis Lévesque et M. Évariste Martin.

#### Arrivée de la bannière Honda

C'est Évariste Martin, arrivé chez Léo Automobile en 1963 à titre de contrôleur, qui était à la barre de l'entreprise en tant que directeur général le jour où celle-ci s'associa avec le géant japonais Honda.

Léo Automobile, qui venait d'ouvrir une deuxième succursale spécialisée dans la vente automobile au 801, rue Alma, à Chicoutimi, devint ce jour-là le tout premier concessionnaire Honda au Saguenay-Lac-Saint-Jean, ce qui en fait un des cinq plus anciens concessionnaires Honda au Canada. La première voiture vendue fut la Civic en septembre 1973. Elle se détaillait alors à 1999 \$.

Tel qu'espéré, l'association de Léo Automobile avec Honda fut bénéfique pour l'entreprise et la propulsa à un tout autre niveau. La compagnie japonaise était vouée à un brillant avenir, et l'histoire n'a fait que le prouver, entraînant avec elle Léo Automobile.

**VITROPLUS**  
VITRES  
ACCESSOIRES  
PROTECTION  
ESTHÉTIQUE  
**Ziebart**

Toute l'équipe de  
Vitro Plus/Ziebart de Chicoutimi  
est vraiment fière d'être partenaire et  
de participer au succès de Léo Automobile,  
une entreprise bien de chez nous,  
depuis maintenant **65 ans**.

**VITROPLUS**  
VITRES  
ACCESSOIRES  
PROTECTION  
ESTHÉTIQUE  
**Ziebart**  
1741, boul. Talbot CHICOUTIMI  
418 549-6656

**HSBC** 

Votre banque, partout dans le monde

1444, boulevard Talbot, Chicoutimi

Tél.: **418-543-2030**

Après la Civic, ce fut au tour de l'Accord de faire son entrée au Canada en 1976, puis à ces deux modèles s'ajoutèrent la Prélude, en 1979, la Del Sol Sport, en 1993, puis l'Odyssey, en 1995 et le CR-V, en 1997. Au cours des années 2000, la famille de véhicules Honda explosa littéralement avec la venue de l'Insight, en 2000, le premier véhicule hybride au Canada, la Pilote, en 2003, l'Element, en 2003, la Civic hybride, en 2003, la Ridgeline, en 2006, et la Fit, en 2007.

#### Léo Automobile prend de l'expansion

Fier du succès que connaissaient les véhicules Honda vendus chez Léo Automobile, Évariste Martin, devenu principal propriétaire de l'entreprise, décida de la déménager au 833, rue Alma, en 1976. Puis, en 1987,

### IMAGINEZ SI NOUS AVIONS RÉSISTÉ AUX CHANGEMENTS



AUCUN PROGRÈS N'AURAIT ÉTÉ POSSIBLE

EXCEL

Léo Automobile franchit un nouveau pas qui fut décisif pour son avenir. La direction décida effectivement qu'il était temps que Léo Automobile ait son centre de l'automobile. Ainsi, un nouveau bâtiment fut érigé au 1849, boulevard Talbot.

«À l'époque, c'était très audacieux d'établir son commerce sur cette portion du boulevard Talbot, car il était encore très peu, voire même pas du tout déve-

loppé. Finalement, l'idée aura été brillante et nous occupons aujourd'hui une place de choix», mentionne l'actuel président-directeur général de Léo Automobile, Dany Martin. «Ils ont eu du flair», ajoute celui qui s'est joint à son père en 1991.

Après la retraite d'Évariste Martin, en 1998, c'est son fils Dany qui prit les rênes de l'entreprise, alors que sa

sœur Josée Martin œuvrait elle aussi chez Léo Automobile. Sous la direction de son nouveau propriétaire, l'entreprise continua à prospérer et à se développer. En 2002, un investissement d'un million fut nécessaire pour revampier l'image de l'entreprise, puis, en 2007, Léo Automobile acquit le bâtiment voisin dans lequel fut aménagé Distinction Auto Confort, la division de véhicules d'occasion de Léo Automobile.

En 2012, Léo Automobile est une entreprise plus solide que jamais. Pour les citoyens, elle est synonyme de qualité, de service et de fiabilité. Son histoire démontre bien à quel point, elle a su s'adapter à l'évolution du marché et c'est ce qu'elle continuera de faire pour encore de nombreuses années.



M. Léo Lessard



M. Évariste Martin



En 1962, Léo Automobile, alors située au 280, avenue de l'Hôtel-de-Ville, à Chicoutimi, était concessionnaire des voitures françaises Renault.



En 1987, Léo Automobile franchit un pas important et implante son centre de l'automobile sur le boulevard Talbot.



## GRUPE ALFRED BOIVIN

*Nous sommes très fiers d'être associés au succès d'une aussi belle réussite!*

*Bravo pour votre 65<sup>e</sup> anniversaire!*

## GRUPE ALFRED BOIVIN

2205, DE LA FONDERIE  
CHICOUTIMI G7H 5B1  
(418) 549-2457

Nouvelle édition

65<sup>e</sup>  
anniversaire

Incluant accessoires  
d'une valeur  
de 650\$  
Informez-vous!

65<sup>e</sup>  
*Leo* Automobile

**GOVO**  
2012

LOCATION

**178\$\***  
/mois

60 mois

Transport  
et préparation inclus.



VOITURE LA PLUS VENDUE AU  
CANADA POUR UNE 14<sup>e</sup> ANNÉE  
CONSECUTIVE

En mars, c'est la fête  
chez Léo!

**CR-V**  
2012

LOCATION

**328\$\***  
/mois

48 mois Transport et  
préparation inclus.



**Pilot** 2012

LOCATION

**534\$\***  
/mois

48 mois

0 \$ comptant. Transport  
et préparation inclus.



**Odyssey** 2012

LOCATION

**442\$\***  
/mois

48 mois 0 \$ comptant. Transport  
et préparation inclus.



\* Cette offre porte sur le CR-V LX 2012 neuf 2 x 4 (modèle RMHJCE). Franchise de kilométrage de 96 000 km. Frais de 0,12 \$ le kilomètre excédentaire. Transport et préparation de 1690 \$ et taxer sur le climatiseur de 100 \$ inclus. Avec un comptant de 1995 \$ (Civic 750 \$). Cette offre porte sur la Civic berlina EX, modèle 2012 neuve (modèle REJCEX). Le Pilot LX 2012 neuf (modèle YHJCE) et l'Odyssey LX 2012 neuf (modèle RLJHJCE). Franchise de kilométrage de 96 000 km (Civic 120 000 km). Frais de 0,12 \$ le kilomètre excédentaire. Transport et préparation inclus 1395 \$. Les taxes, droits, assurances et immatriculation sont en sus. Offre d'une durée limitée soumise à changement sans préavis par le manufacturier. L'offre de location doit être faite par Services Financiers Honda inc. (SFH), sur approbation de crédit. Prenez à titre indicatif seulement.

65<sup>e</sup>  
*Leo* Automobile

- |   |  |  |   |  |   |   |  |  |   |   |  |  |  |   |   |
|---|--|--|---|--|---|---|--|--|---|---|--|--|--|---|---|
| <br>Steeve Caron<br>Dir. des ventes<br>voitures neuves | <br>André Tremblay<br>Dir. des ventes<br>d'occasion | <br>Serge Gauthier<br>Directeur adjoint<br>voitures neuves | <br>Hélène Gervais<br>Directrice<br>renouvellement | <br>Luc Lapointe<br>Directeur<br>commercial | <br>Daniel Villeneuve<br>Directeur<br>commercial | <br>Marie-Claude<br>Munger<br>Dir. commerciale<br>d'occasion | <br>Mireille Savard<br>Coordonnatrice<br>à la livraison | <br>Estelle<br>Blackburn<br>Représentante | <br>Pierre Gagné<br>Représentant | <br>Claude<br>Rodrigue<br>Représentant | <br>Jean-Marc<br>Girard<br>Représentant | <br>Dominic<br>Gaudreault<br>Représentant | <br>Pierre Fortin<br>Représentant | <br>Michel Rossignol<br>Représentant<br>d'occasion | <br>Michel Hamelin<br>Représentant<br>d'occasion |
|---|--|--|---|--|---|---|--|--|---|---|--|--|--|---|---|



*Opérations fixes*

# La satisfaction du client avant tout

Sophie  
 Rédactrice publicitaire  
 Richard  
 richard@lequotidien.com

Offrir un bon service ne se limite pas qu'à la vente. C'est aussi, même surtout, le suivi après-vente qui fait toute la différence entre une transaction dont on est satisfait et une autre que l'on regrette.

Léo Automobile l'a compris depuis belle lurette et c'est pour cette raison que l'entreprise s'assure d'offrir à sa clientèle un suivi professionnel. «Nous nous assurons d'offrir un service de qualité à nos clients. Nous voulons qu'ils ressortent d'ici en souriant, qu'ils aient vécu une expérience agréable et qu'ils en soient satisfaits», mentionne le directeur des opérations fixes, Patrice Fortin.

Selon ce dernier, le succès de Léo Automobile repose d'ailleurs sur l'écoute et la compréhension des besoins des clients, mais également des employés. «Le succès de Léo Automobile est entre autres attribuable au fait que Dany [le président-directeur général], tout comme son

père avant lui, a toujours été très proche des employés. L'entreprise mise énormément sur la communication et le travail d'équipe. C'est aussi de cette façon qu'au fil des ans, nous avons réussi à nous rapprocher toujours davantage de nos clients», explique-t-il.

**Mécanique, carrosserie et service**

Reconnus pour leur garantie fort intéressante, les produits Honda nécessitent une attention particulière. Pour ce faire, Léo Automobile compte notamment sur une équipe de huit carrossiers et un directeur de département.

«Nos employés ont entre 12 et 32 ans d'expérience. Nous sommes également un des rares concessionnaires avec une équipe aussi importante qui cumule autant», précise le directeur du département carrosserie, M. Gilles Guy.

Ce dernier soutient par ailleurs que son équipe a à cœur la qualité du travail bien fait, la satisfaction du client étant toujours l'évaluation finale de leur travail.

Même son de cloche du côté du département de

service comptant douze techniciens, un contremaître d'atelier et quatre conseillers techniques. «Chaque client qui quitte notre bâtiment doit être un client satisfait, mentionne la directrice du département Mme Chantale Desgagné. Nous faisons toujours tout ce qui est en notre pouvoir pour qu'ils aient une bonne expérience chez nous», soutient-elle.

Il faut aussi souligner que quel que soit le département, les employés sont régulièrement formés dans leur champ d'expertise. Les mécaniciens, par exemple, doivent être à l'affût des nouveautés et des produits à la fine pointe de la technologie qui sont installés sur les véhicules Honda.

La formation continue est aussi nécessaire pour les gens du département de service afin qu'ils améliorent leur contact avec la clientèle et qu'ils développent des outils pour mieux répondre à leurs besoins.

«Les gens sont de plus en plus exigeants, ils en connaissent de plus en plus, mais ont de moins en moins de temps et ils veulent être



Patrice Fortin, directeur des opérations fixes



Gilles Guy, directeur carrosserie

bien servis et qu'on réponde à leurs besoins rapidement», explique Mme Desgagné.

Pour l'avenir de Léo Automobile, les quatre directeurs n'entrevoient que du positif. «Nous développerons encore d'autres outils pour nous rapprocher davantage de notre clientèle, nous continuerons de répondre à ses besoins et d'offrir des services d'une qualité accrue, soutient M. Fortin. Nos départements travaillent dans un but qui est commun, celui de la satisfaction de la clientèle».



Chantale Desgagné, directrice service



Claude Villeneuve, contremaître d'atelier

**POTVIN**  
 PNEUS ■ MÉCANIQUE

Heureux d'être parmi vos partenaires! Étant nous-mêmes une entreprise régionale, nous saluons tous vos efforts ainsi que votre réussite!  
 Félicitations à toute votre équipe pour vos 65 ans!

**1973, boul. Talbot, Chicoutimi**  
**T 418 549-1210 • www.pneuspotvin.com**

2833652

65<sup>e</sup>

*Léo Automobile*

cahier anniversaire

Publicité



Département des pièces : Louis Lalancette, Jean-Pierre Blackburn et Alexandre Lefrançois.



Annie Boivin, conseillère technique



Donald Tremblay, conseiller technique



Gabriel Girard, conseiller technique



Carl Duchesne, conseiller technique



Département de carrosserie : Martin Simard, Gilles Guy, Joël Grenon, Jacques Belley, Nelson Durand et Guy Girard. Absents sur la photo : Stéphane Bouchard et Martin Bouchard.



Département de service : André Perreault, Yves Auclair, Carl Duval, Jean-Maurice Girard, Yoan Tremblay, Alan Gauthier, Rémi Claveau, Robert Aubin, Pascal Corneau. Absents sur la photos : Pascal Potvin, Michaël Rivard Blackburn et Roger Bouchard.

Toute l'équipe de

**PL**  
PIÈCES D'AUTOS LTÉE

souhaite un bon  
*65<sup>e</sup> anniversaire*  
à Léo Automobile et  
une bonne continuité!

**PL**  
PIÈCES D'AUTOS LTÉE

1551, boul. St-Paul, Chicoutimi  
**418 549-9775**

65<sup>e</sup>

Léo Automobile

cahier anniversaire

Publicité

## Équipe de vente

## Des transactions en toute transparence

Sophie

Rédactrice publicitaire

Richard

srichard@lequotidien.com

«Chez Léo Automobile, tout est transparent, lance le directeur des ventes, Steeve Caron. Nous travaillons dans le respect de nos clients. Nous ne cachons rien. Nous misons sur un climat de confiance entre les représentants et notre clientèle», ajoute-t-il pour expliquer le succès qu'a connu et que connaît encore aujourd'hui l'entreprise. Depuis 65 ans, c'est effectivement la trans-

parence de chacune des transactions ainsi que le respect du client qui priment chez Léo Automobile. L'équipe des ventes travaille dans une seule et même direction pour arriver à satisfaire les besoins de sa clientèle.

«Nous avons d'excellents produits d'une grande qualité que nous offrons aux meilleurs prix possibles. De plus, Honda se tient à la fine pointe de la technologie et renouvelle actuellement sa gamme pour en offrir encore plus aux consommateurs», explique M. Caron en poste depuis deux ans. Chez Léo

Automobile, les clients sont assurés d'obtenir un service courtois et de trouver chaussure à leur pied. Les vendeurs prennent soin de répondre à leurs exigences, le tout dans un climat de confiance.

## Une équipe dynamique

Au sein de l'équipe de ventes, il règne une belle énergie. Le dynamisme des jeunes représentants côtoie l'expérience des plus âgés. «Tout un chacun met son petit grain de sel, ajoute de sa couleur. C'est ce qui fait le dynamisme de notre équipe. Nous avons aussi beaucoup

de plaisir à travailler tous ensemble. Je suis convaincu qu'aucun membre de l'équipe n'a à se forcer pour venir travailler», mentionne M. Caron.

Il faut dire que vendre des voitures Honda n'a rien de contraignant. Il s'agit plutôt d'un rêve qu'ont caressé bien des jeunes. «Honda c'est «LA» marque. L'image de la compagnie est vraiment très forte, et ce, depuis longtemps. Même lorsque l'on parle de tondeuse, on sait qu'on peut se fier à Honda. Moi-même, lorsque j'étais plus jeune, je rêvais de tra-

vailler chez Léo Automobile», exprime l'actuel directeur des ventes.

L'expérience de magasinage offerte chez Léo Automobile, combinée au respect et à la transparence dont font preuve les membres de l'équipe des ventes et à la qualité et la fiabilité des produits Honda, est gage de succès.

L'avenir de Léo Automobile semble aussi prospère que son passé. Déjà l'équipe des ventes, qui est régulièrement formée sur les nouveaux modèles offerts, attend impatiemment les nouvelles venues de 2013.

**Administration**  
Une équipe  
souriante  
vous  
attend!



Caroline Simard, contrôleuse



Josée Martin, directrice de l'amélioration des processus



Christiane Tremblay



Estelle Fortin

L'EXPERT DE LA  
**BOSSE**<sup>inc.</sup>

**DÉBOSSELAGE SANS PEINTURE**

**Jean-Claude Boivin**

Tél. : 418-662-8146

Cell. : 418-669-8453

2130, rue des Véroniques

Alma (Québec) G8C 1R2

*Félicitations et merci  
pour votre confiance!*



Martine Gauthier

65<sup>e</sup> Léo Automobile

**Distinction Auto Confort**  
**Département de véhicules d'occasion**

# Un concept unique dans l'est du Québec

Sophie

Rédactrice publicitaire

Richard

srichard@jequotidien.com

Léo Automobile est le seul concessionnaire dans tout l'est du Québec à offrir à sa clientèle une expérience de magasinage à l'intérieur pour sa division des véhicules d'occasion. C'est en effet depuis 2007 que Distinction Auto Confort peut exposer pas moins de 28 voitures dans sa salle d'exposition.

L'achat du bâtiment voisin de Léo Automobile a permis au commerce de créer un concept innovateur et d'offrir plus de confort à sa clientèle qui jusqu'à présent ne peut

qu'en être ravie. «Le local a une superficie de 9600 pieds carrés. Les gens peuvent magasiner au chaud, à l'intérieur. C'est très apprécié surtout par mauvais temps», mentionne le directeur du département des véhicules d'occasion, M. André Tremblay.

Autres avantages du département, les taux de financement plus que concurrentiels et la fiabilité des véhicules. «Le programme de certification Honda nous permet d'offrir une garantie de six ans sur le groupe motopropulseur. En plus d'avoir un très bas taux de financement, tous nos véhicules sont inspectés et offrent la tranquillité d'esprit», ajoute M. Tremblay. Avant d'être mises en vente, les voitures d'occasion

sont remises à neuf. Que ce soit au niveau mécanique ou esthétique, elles sont inspectées et reconditionnées. De plus l'équipe de Distinction Auto Confort, composée de la directrice commerciale Marie-Claude Munger et des conseillers Michel Hamelin et Michel Rossignol, connaît la feuille de route (anciens propriétaires, accidents, réparations, etc.) de chacun des véhicules qu'elle met en vente. La vente se fait donc en toute transparence.

Bien que ce nombre varie selon les saisons, au total ce sont quelque 60 voitures qui sont en vente chez Distinction Auto Confort. Toutes les marques peuvent vous y être proposées bien que la majorité des véhicules soient des Honda.



## Félicitations!

à Léo Automobile

et merci d'encourager une  
 entreprise 100 % régionale.



RÉSIDENTIEL ■ COMMERCIAL  
 INDUSTRIEL ■ MUNICIPAL

**Nos services:**

Débouchage, déglacage et nettoyage par pression

Unité de pompage (vacuum)

Récupération et recyclage  
 - huile usée

- filtre à huile usée  
 - contenant de plastique vide d'huile

Service de bassin de lave-pièces

Gestion de matières dangereuses résiduelles

Urgence environnementale

Alma • Saguenay • Québec

1-866-336-9696

www.environnementsanivac.com

# Bon 65<sup>e</sup> anniversaire à vous

65<sup>e</sup> Léo Automobile

Nous sommes heureux d'avoir  
 l'occasion de souligner votre réussite.

Raymond Chabot  
 Grant Thornton

Certification • Fiscalité • Conseil

65<sup>e</sup> *Léo Automobile*

## Véhicules alternatifs Les voitures de l'avenir

Sophie  
Redactrice publicitaire  
Richard  
srichard@lequotidien.com

En 2013, nous aurons peut-être la chance de voir arriver chez Léo Automobile la toute nouvelle Fit hybride.

Le géant japonais Honda a développé une nouvelle technologie de type «plug-in» qui a servi à mettre sur pieds la sous-compacte version hybride. Une version entièrement électrique de la Fit devrait par ailleurs être mise en vente du côté de l'Europe, mais il semblerait vrai-

semblablement que Honda Canada ne proposera que le modèle hybride «plug-in».

Ce dernier utilisera un groupe motopropulseur entièrement nouveau. Le moteur à essence ne sera pas associé à un seul moteur électrique, mais bien à deux.

cahier anniversaire

Publicité



Source photo: netcarshow.com

La Fit hybride «plug-in» pourra fonctionner à l'énergie électrique en combinant essence et sources d'énergie électrique ou sur le moteur à essence seul.

«Les gens ne croyaient pas que ce type de véhicule allait un jour percer au Canada. Ils avaient la fausse perception que ces voitures écologiques ne fonctionneraient pas durant l'hiver et qu'elles seraient de toute façon beaucoup trop chères», mentionne le président-directeur général de Léo Automobile, Dany Martin.

Ce ne fut toutefois pas le cas. Les voitures hybrides sont finalement arrivées chez nous et pas plus tard qu'en 2000, année au cours de laquelle Honda a lancé la Insight, le premier véhicule hybride vendu au Canada.

Malgré cela, les véhicules hybrides tardent à se faire

adopter. Il faut dire que de leur côté, les véhicules à essence ne cessent de se faire plus performants et plus éconergétiques. «La performance des véhicules standard, qui ont un moteur à combustion qui consomme de moins en moins, comme c'est le cas pour la Civic viennent rehausser l'offre de véhicules éconergétique de Honda», précise M. Martin.

La conscience environnementale étant de plus en plus grande chez les consommateurs, le fabricant Honda n'a en effet d'autre choix que de réduire au minimum la consommation d'essence de ses véhicules. Il n'empêche que chaque année, chez Léo Automobile, ce sont entre 10 à 15 véhicules hybrides qui sont vendus. En ce moment ce sont la Insight, la Civic et la CR-Z qui sont offertes en version hybride.



### ÉQUIPEMENTS VILLENEUVE INC.

**Toute l'équipe des  
Pros du loisir de  
Équipements  
Villeneuve Inc. est  
fière de souligner le  
65<sup>e</sup> anniversaire  
de Léo Automobile  
et leur souhaite  
bon succès  
dans le futur.**



**HONDA**  
Produits  
Mécaniques



**LES PROS DU LOISIR**  
**ÉQUIPEMENTS VILLENEUVE INC.**  
1178, boul. Sainte-Geneviève  
Chicoutimi-Nord (Québec) G7G 2G6

**418-543-3600**

**www.equipementsvilleneuve.com**



L'Alliance : à l'Avant-Garde de l'excellence

**FÉLICITATIONS**  
à toute votre équipe  
et encore plusieurs années  
sur la route du succès !

**IAP / PROTECTION V.A.G.**

8840, boul. Taschereau  
Brossard (Québec) J4X 1C2  
Tél.: (450) 671-9669 \* (877) 671-9009  
Fax : (450) 671-5499

2842994