

«AH! SI CHAMPLAIN SAVAIT ÇA!»

Du théâtre de rue au Campus dimanche

Annulée en raison de la pluie le 26 juillet dernier, la première représentation de la pièce à saveur historique «Ah! Si Champlain savait ça!» aura lieu le dimanche 30 août, à 15h30, sur le site du Campus du Fort-Saint-Jean.

Présenté par Rues principales et la Ville de Saint-Jean-sur-Richelieu, cette pièce est écrite par Nicole Martin-Vérenka et Réal Fortin et mise en scène par Éric Gaudreau. Elle met en vedette les comédiens du Théâtre du Bahut: Éric Yelle, Étienne Jeannotte, Marie-Ève Dupuis, Gabriel Racine, Julie Leclerc et Fany Charbonneau.

Ce théâtre de rue commémore la venue de l'explorateur et fondateur de la Nouvelle-France, Samuel de Champlain, en 1609, dans la vallée du Richelieu.

Dans une formule dynamique, les spectateurs encercleront les acteurs et seront aux premières loges de la pièce historique. Celle-ci commémore la venue de l'explorateur Samuel de Champlain dans la vallée du Richelieu.

Différentes anecdotes concernant les premiers bateaux à vapeur, la rencontre entre les colons et les indiens ainsi que plusieurs moments méconnus du développement de la ville seront joués. Cette pièce en plein air est donc une occasion plaisante et ouverte à tous de mieux connaître l'histoire de la région.

Les spectateurs sont priés d'apporter leur chaise.

Une autre représentation est prévue le dimanche 27 septembre.



Cinq des sept comédiens: Gabriel Racine, Ève-Marie Dupuis, Éric Yelle, Julie Leclerc et Éric Gaudreau. Absents: Étienne Jeannotte et Fany Charbonneau. (Photo Rémy Boily)

L'achat d'une voiture d'occasion

Comment faire le bon choix?

Les commerçants automobiles de la région vous seront d'une aide précieuse dans le choix d'un véhicule d'occasion. Qu'il soit question de magasiner sa toute première voiture ou d'un homme d'affaires qui recherche une voiture de luxe à prix avantageux, acheter une voiture d'occasion n'est pas une mince affaire. À l'affût des détails pour s'assurer que le véhicule que l'on s'apprête à acheter représente une bonne affaire, voici quelques points importants à surveiller: l'état du véhicule, les garanties et le service après vente.

Les commerçants automobiles de la région, de vrais spécialistes qui ont à cœur la satisfaction de leur clientèle, vous aideront à faire le bon choix.

Pour un produit et un service de qualité, les détaillants de la région représentent un point de rendez-vous. «Les véhicules que nous vendons sont complètement reconditionnés. On y fait une inspection complète, on répare ce qui doit être réparé, on remplace les éléments comme les freins s'ils sont usés à plus de 50% et, finalement, un professionnel de l'esthétique nettoie la voiture entièrement, une valeur d'environ 300\$ pour cette opération seulement», mentionne François-Martin Déry, Vice-Président de Déry Toyota et Président d'Occasions Déry.

Cette manière de faire est relativement la même pour l'ensemble des commerçants automobiles de la région. M. Déry, explique que les commerçants d'ici ont un réel souci de bien servir leur clientèle. «Nous sommes en affaires depuis plusieurs années sans jamais avoir changé de nom d'entreprise. Nous ne voulons pas seulement vous vendre un véhicule, mais plusieurs. Que nos clients reviennent nous voir est notre objectif. Nous voulons établir une relation de confiance avec ceux-ci. Pour nous c'est une priorité alors nous ne laisserons pas nos clients sans service.»

LES POMMES AVEC LES POMMES

Le prix d'achat des véhicules est sans con-

tre dit un des premiers points que l'acheteur regarde. Que le véhicule provienne d'un concessionnaire, d'un particulier ou d'un liquidateur, encauteur ou grossiste, le prix est toujours relié directement à la condition réelle du véhicule. Comme l'expression le dit si bien, il faut comparer des pommes avec des pommes.

Ce qui différencie les commerçants automobiles de la région de d'autres commerçants apparentés, c'est que la sélection de véhicules d'occasion qu'ils offrent à leur clientèle est particulièrement rigoureuse. Dans le cas des concessionnaires, par exemple, les véhicules proviennent principalement des échanges de client. Lorsqu'un véhicule a un historique d'accident, il est remis à l'encan. Par la suite, ce sont les gros détaillants de type liquidateurs qui achètent ces voitures pour les revendre à leurs clients.

Pourquoi les commerçants automobiles ont-ils intérêt à être rigoureux dans leur choix de voitures d'occasion? La réponse est bien simple pour Léo Vavougios, propriétaire et directeur général de Honda de Saint-Jean. «Si je vous donne le choix entre deux véhicules identiques, même modèle, même année, même kilométrage, mais que l'un des deux est accidenté, vous hésitez à le pren-

dre même si je vous donne un rabais de 1000\$, illustre-t-il clairement.

Qu'en est-il lorsqu'un véhicule provient d'un autre concessionnaire? «Nous ne nous fions pas sur les autres et nous faisons une nouvelle inspection complète pour nous assurer que le véhicule est en bon état», confirme M. Vavougios.

Cette sélection plus rigoureuse des véhicules, l'inspection complète, les réparations nécessaires, l'esthétique et les garanties sont les facteurs qui expliquent que les prix de nos véhicules puissent être plus élevés lorsque comparés avec ceux d'un liquidateur ou d'un grossiste. En contre partie, un client qui achète son véhicule chez la plupart des commerçants automobiles de la région peut le faire sans crainte. En plus d'être au volant d'un véhicule inspecté et chouchouté, il pourra profiter d'un excellent service après vente.

DES GENS D'ICI

Fait non négligeable, en faisant affaires avec les commerçants automobiles

de la région pour acheter votre véhicule, qu'il soit neuf ou d'occasion, vous encouragez l'économie locale. «Nous sommes des gens de la région, nous employons des gens de la région et nous faisons affaires avec des fournisseurs et des sous-traitants de la région», mentionne M. Vavougios. Sans oublier que nombreux sont les employés des commerçants automobiles de la région qui comptent plus de dix ans d'expérience et de service auprès de la même entreprise.

En conclusion, lorsque vous magasinez un véhicule d'occasion, les commerçants automobiles de la région représentent un excellent choix. Leurs véhicules sont de qualité et ont tous fait l'objet d'une inspection rigoureuse. Lorsque vous prenez possession de votre voiture, celle-ci sera impeccable et vous aurez la tranquillité d'esprit de pouvoir compter sur un service après vente de qualité.



66072102A_000828P1