

AutoMédia

Témoign de l'industrie automobile

automedias.ca

Août – Septembre 2021 – 3,95 \$

CONCESSIONS AUTOMOBILES

LE BOTTIN DES GROUPES 2021

UNE PRÉSENTATION DE



LES 10 PLUS GROS GROUPES
DU QUÉBEC

TOUTES LES TRANSACTIONS
DEPUIS 1 AN

N'ACHÈTE PAS
UNE CONCESSION QUI VEUT

LA TENDANCE DU
GOODWILL

STATISTIQUES

TOUTES LES VENTES DE
VÉHICULES NEUFS APRÈS 6 MOIS



Un service exceptionnel. Sans exception.

Félicitations aux lauréats du Prix d'excellence Nissan, remis pour la qualité du service à la clientèle et des ventes.

APPLEWOOD NISSAN RICHMOND
Richmond, BC
applewoodnissanrichmond.ca

HGREGOIRE CHOMEDEY
Laval (Chomedey), QC
chomedeynissan.com

HGREGOIRE VIMONT
Laval (Vimont), QC
nissanvimontlaval.com

HUNTCLUB NISSAN
Ottawa, ON
huntclubnissan.com

MYERS ORLEANS NISSAN
Orleans, ON
myersnissan.ca

MORREY NISSAN OF COQUITLAM
Coquitlam, BC
morreynissancoquitlam.com

NISSAN GABRIEL JEAN-TALON
Montreal, QC
citenissangabriel.com

STE-FOY NISSAN
Quebec City, QC
stefoynissan.com

ALTA NISSAN
Woodbridge, ON
altanissan.com

ALTA NISSAN RICHMOND HILL
Richmond Hill, ON
altanissanrh.com

ECONOMY WHEELS
Lindsay, ON
lindsaynissan.ca

HALF-WAY MOTORS
Thunder Bay, ON
halfwaymotorsnissan.com

ORANGEVILLE NISSAN
Mono, ON
orangevillenissan.com

VICTORIAVILLE NISSAN
Victoriaville, QC
nissanvictoriaville.com

BOURGEOIS MIDLAND NISSAN
Midland, ON
bourgeoisnissan.com

CORNER BROOK NISSAN
Corner Brook, NL
cornerbrooknissan.com

RIVER CITY NISSAN
Kamloops, BC
rivercitynissan.com

SOREL-TRACY NISSAN
Sorel-Tracy, QC
soreltracynissan.ca

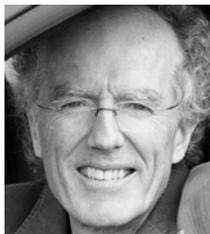
CENTURY NISSAN
Antigonish, NS
centurynissan.ca

HICKMAN NISSAN CLARENVILLE
Clarenville, NL
hickmannissanclarenville.ca

YARMOUTH NISSAN
Yarmouth, NS
nissanyarmouth.ca

EN PASSANT...

LE CHOIX VERS L'EXCELLENCE



MICHEL CRÉPAUX

Selon les statistiques du Bottin des groupes de concessions du Québec, lequel forme l'épine dorsale de cette présente édition d'AutoMédia, 71% des 839 concessions de la Belle Province sont affiliées à un groupe (ce dernier étant l'amalgame d'au moins deux concessions de voitures neuves ayant des adresses civiques distinctes).

En 2020, c'était 69,5%. En 2019, 68,7%. En 2018, 68,2%. Bref, il y a une tendance. Lente mais

inexorable, semble-t-il.

Vous souvenez-vous des paroles du vieux hit *Stop ou encore de Plastic Bertrand*? Ça disait: « J'ai 30 ans, qu'est-ce que j'ai fait? / Qu'est-ce que j'ai fait? / Je m'arrête ou je continue? » Par rapport à notre Bottin, ça pourrait donner: « Qu'est-ce que j'ai fait? En groupe ou solo? »

Je trouve ce choix à faire absolument fascinant. Surtout quand on s'attarde à ce qui peut le justifier, dans un sens comme dans l'autre.

Cela dit, nous comprenons aussi pourquoi des gens d'affaires choisissent volontairement de s'en tenir à une seule concession. Ils savent qu'ils ne profiteront pas d'une économie d'échelle comme leurs collègues des groupes. Ils souhaitent fort que leur unique bannière offre un arrivage constant de produits alléchants pour attirer les consommateurs, sinon...

En revanche, les solistes ont le temps et l'énergie de mettre l'épaule à la roue dans tous les recoins de leur concession. Ils développent avec leur personnel un rapprochement qui se transpose bien souvent dans le quotidien de leur communauté.

Au lieu de s'étendre dans différentes villes, ils tissent tant et si bien des liens dans leur localité que les ventes se font bien souvent au nom de la confiance et du bon voisinage.

À chacun ses ambitions.

Quand je croise le président du Groupe Park Avenue, Norman E. Hébert Jr, j'entrevois toujours au fond de ses yeux sa fierté d'avoir repris le flambeau des mains de son père, Norman D. Hébert Sr, et de voir son propre fils, Norman John, assurer la tradition avec une égale fierté.

Quand Raymond Ouellet, président de son groupe éponyme, me parle de sa dernière acquisition, je ne vois pas un averse collectionneur de concessions mais une dynamo sur deux pattes qui n'arrête pas de remercier ses fidèles associés, comme Olivier Fleury Bellavance, son vice-président finance, ces gens qui lui permettent d'agrandir sa « famille » tout en ayant du *fun*.

Et quand je visite un soliste, j'apprécie l'atmosphère différente qui imprègne les lieux. L'ambiance détendue. Moins de copié-collé. Le bistrot de village au lieu du maillon d'une chaîne de restos.

Je sais, je simplifie. Chose certaine, en groupe ou en solo, tous les concessionnaires ambitionnent d'être les meilleurs. Tant que vos clients le pensent, peu importe votre choix, vous avez fait le bon. Et eux aussi. ●●●

AutoMédia

Témoignage de l'industrie automobile

Volume 10, n° 2, août – septembre 2021

INDUSTRIE
IMPERIUM MOTORS
EN QUÊTE DE
CONCESSIONNAIRES QUÉBÉCOIS
12



LA CHRONIQUE DU NERD
QUOI VENDRE QUAND
IL N'Y A RIEN À VENDRE
14

DOSSIER GROUPES
TENDANCES DE L'ACHALANDAGE
(GOODWILL) DANS LE MARCHÉ ACTUEL
16



N'ACHÈTE PAS QUI
VEUT UNE CONCESSION

18

CONCESSIONS AUTOMOBILES LE BOTTIN DES GROUPES 2021

LES GROUPES PAR FABRICANTS 22

LES TRANSACTIONS
DES 12 DERNIERS MOIS 23

LES 10 PLUS GROS
GROUPES DU QUÉBEC
24

LA LISTE DES GROUPES
29

CHRONIQUES

4 AU TEMPS JADIS

6 AINSI PENSE ANTOINE

8 SUR LA ROUTE

36 CHIFFRES DÉCHIFFRÉS

www.automedia.ca

• info@automedia.ca

Suivez-nous sur
Facebook et Twitter!



DANIEL HÉRAUD

« JE N'ÉCRIS PAS UN ROMAN. JE DONNE LES FAITS. »

Daniel Héraud, qui avait créé le *Carnet de route* en 1986, est décédé le 9 juillet dernier. Il avait 78 ans. Comme plusieurs journalistes automobiles, il a eu un parcours imprévisible.

Né en Provence, en 1943, il vit son adolescence en Algérie, sa famille suivant les déplacements d'un père militaire. Au lycée, il rencontre Michel Benchimol, futur président de Mazda Canada, avec qui il se lie d'amitié. Mais un nouveau déménagement a tôt fait de les séparer.

Après des études en génie électronique, Daniel travaille pour Électricité de France, puis part à l'aventure. Il débarque au Québec la tête pleine d'idées, dans la jeune trentaine, mais se heurte à un mur en tentant de faire reconnaître sa formation.

Faute de mieux, il est d'abord pompiste, raconte-t-il à Rémi-Gilles Tremblay du *Progrès Dimanche*. Il travaille ensuite pour Lionel, un fabricant de roulottes, avant de se joindre à l'équipe de Jacques Duval, en 1976, pour participer à la rédaction du *Guide de l'auto*. Mais cette alliance ne dure pas car les deux hommes se rendent compte assez vite qu'ils ont l'un et l'autre la mèche un peu courte...

Daniel s'en va donc faire cavalier seul... pour rivaliser avec Duval! Grâce aux Éditions de l'Homme, il publie son tout premier livre, *Le Guide de l'automobile 1978*. Dès lors, on commence à le lire dans différents médias, dont *Le Devoir*, où il signera une rubrique pendant plusieurs années.

C'est à cette époque qu'un jeune Benoit Charette le rencontre. «J'étais journaliste à Radio-Canada et Daniel y était régulièrement

invité pour commenter l'actualité automobile. Il était intègre et ne coupait jamais les coins ronds. Il n'avait pas de parti pris et il restait toujours objectif. Il a été mon mentor», dit Benoit.

Dans un autre entretien avec Jean-Paul Ricard de *La Presse*, Daniel confirme: «Je n'écris pas un roman. Je donne les faits et je m'en tiens aux faits.» Face à Stéphane Champagne de *La Voix de l'Est*, il renchérit: «Duval écrit très bien, ce que je ne ferai probablement jamais. Il parle plus de ses coups de coeur et de beaucoup de voitures sport. Moi, je m'intéresse au côté technique, je vulgarise. Bref, nos livres sont complémentaires.»

La consécration survient lorsque Microsoft le choisit pour alimenter CarPoint en données techniques. Conclue en 1995, cette entente dure cinq ans. Bien entendu, Michel Benchimol l'en félicite. Car l'ancien collègue de lycée en Algérie a lui aussi émigré au Canada, travaillé pour AMC et Nissan avant d'entrer chez Mazda Canada, en 1987, où il deviendra ultimement président jusqu'à sa retraite, en 2007.

Daniel Héraud autour du monde: avec Lada en Russie, en 1987 et au Salon de Genève, en 1989, en compagnie du designer Franco Sbarro pour qui il voue de l'admiration.



Portrait pris à la volée lors d'un événement de presse en Californie, en juillet 2000.

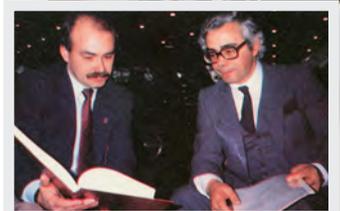
PHOTO: LUC GAGNÉ

Le destin des deux hommes continue de se ressembler puisque lorsque Michel se retire à Toronto, loin des médias, Daniel fera de même après la sortie de son dernier *Carnet de route*, en 2002. Il devient aubergiste à Saint-Hubert et laisse derrière lui cet univers de l'automobile qui l'aura si longtemps enthousiasmé.

En 2002 Benoit Charette, cofondeur de *L'Annuel de l'automobile* avec Michel Crépault, l'éditeur de *AutoMédia*. Après avoir secondé Daniel de 1992 à 2001 pour publier *Carnet de route* année après année, de même que *Road Report*, sa version anglaise, Benoit a en quelque sorte poursuivi la tradition implantée par Daniel Héraud, devenu un ami.

«Sans lui, je ne ferais sans doute pas ce métier», confesse celui qui aujourd'hui dirige seul les rênes de *L'Annuel de l'automobile*, digne héritier de l'œuvre d'un collègue que nous n'oublierons pas. ●●●

Daniel Héraud et Benoit Charette lors du lancement de l'édition 1994 des livres *Carnet de route* et *Road Report*.



PHOTOS: CARNET DE ROUTE

AutoMédia

MEDIAGO COMMUNICATIONS INC.
CP 930, Coteau-du-Lac (QC) J0P 1B0
info@automediamedia.ca

RÉDACTION

Rédacteur en chef

Alexandre Crépault • alex@automediamedia.ca

Collaborateurs

Elizabeth Caron, Benoit Charette, Louis-Philippe Dubé, Pamela Egan, Luc Gagné, Claudine Hébert, Antoine Joubert, Paul-Robert Raymond, Daniel Rufiange

Révisseur

Johanne Hamel

Secrétaire de rédaction

Nadine Filion

GRAPHISME

Magdeleine Rondeau

mag@automediamedia.ca • 438 491-3138

VENTES ET FACTURATION

L'équipe d'AutoMédia

Michel au 514 944-2886

michel@automediamedia.ca

IMPRESSION & TRI POSTAL

Communimédia inc.

ABONNEMENT

info@automediamedia.ca

Abonnement annuel (6 numéros):

33 \$ (taxes incluses) – Prix par numéro: 3,95 \$

Gratuit pour les professionnels de l'industrie automobile.

Nouvelle adresse ou changement:

envoyez vos anciennes et nouvelles coordonnées à info@automediamedia.ca.

DIRECTION

Éditeur

Michel Crépault

michel@automediamedia.ca

AutoMédia, publié 6 fois par année, est distribué à 4 300 exemplaires aux membres et aux non-membres de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec (CCAQ), aux membres de l'Association des marchands de véhicules d'occasion du Québec (AMVOQ), ainsi qu'aux personnes et entreprises ayant des liens avec l'industrie automobile.

Pour citer ou reproduire le contenu d'*AutoMédia*, prière d'en obtenir l'autorisation auprès de l'éditeur à info@automediamedia.ca.

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec et du Canada, 2021, ISSN 1929-3623

100%
QUÉBÉCOIS

Voie DE SERVICES

20-40



NOUVEAUX PLANS DE PROTECTION ESTHÉTIQUE



PLUSIEURS PLANS DE PROTECTION MÉCANIQUE



FAITES LE SAUT **AVEC NOUS!**
Le meilleur programme de remise au Québec

info@garantieautoroute2040.com | 1 844 421-2040



ANTOINE JOUBERT

LA VOITURE: L'ENNEMI À ABATTRE ?

Il y a quelques semaines, je présentais à *Salut Bonjour*, comme c'est le cas depuis plusieurs années, à raison de quelques fois par mois, un survol du nouveau Ford Bronco. Après avoir partagé la chronique sur mes réseaux sociaux, quelques extrémistes et des dizaines de « suiveux » m'ont fusillé, condamnant le fait que je fasse la « promotion » de véhicules aussi polluants et énergivores, alors que tombait récemment le rapport du GIEC sur les changements climatiques.

Les commentaires assassins étaient si nombreux que j'en ai oublié la majorité. Or, j'ai pu y lire des trucs du genre: « Passe ton doigt dans le pot d'échappement de ton Bronco et lèche-le pour faire monter le désir. » « Tu devrais être considéré comme le plus grand meurtrier que le plus actif des Hells Angels avec la promotion d'engins qui tuent quotidiennement des gens. » Ou encore: « Tu devrais critiquer négativement tout ce qui consomme de l'essence et n'encourager que la vente de voitures électriques. »

D'ordinaire, je vous dirais que ces courageux ne le sont que derrière leur clavier. Or, certains d'entre eux sont si convaincus qu'il faut éliminer la voiture à essence qu'ils iraient le crier en direct à *Tout le monde en parle*, ou à n'importe quelle tribune qu'on leur offrirait.

Nous savons évidemment tous que la voiture pollue. À différentes échelles selon le type de modèle, bien qu'elle soit équipée d'un système antipollution particulièrement élaboré. Ce qui n'est pas le cas des bateaux, moto-neiges et motomarines, des tondeuses à gazon et de tout autre type d'engin qui possède un moteur. Mais bon, avalons notre pilule, la voiture est celle qui est prise pour cible.

Je vous avoue bien sûr que le chroniqueur que je suis, amateur de voitures depuis que je suis en âge de l'exprimer, a mal à son automobile. Jamais je n'aurais pu imaginer qu'on puisse me comparer à un membre de gang de rue, moi qui n'ai jamais tenu une arme entre mes mains. Cela dit, je me suis développé au fil des ans ce que j'appelle mon « filtre à niaiseries ». Un bouclier invisible qui me permet de tracer la ligne entre un commentaire constructif et un autre sans fondement ou carrément stupide. Et puis, il y a de ces gens avec qui il est impossible de discuter. À qui je ne répondrai pas, puisque l'argumentaire ne se peut.

2022 est une année pivot. Une année de grand changement dans l'automobile, qui me plaît effectivement plus ou moins. Parce que la



ARCADY/DEPOSITPHOTOS

« IL Y A SELON MOI DE LA PLACE POUR TOUTES LES TECHNOLOGIES. OR, LE CHOIX LE PLUS LOGIQUE EST, À MON AVIS, CELUI D'UN VÉHICULE QUI PERDURERA, AU DÉTRIMENT DE SA CONSOMMATION. »

passion automobile s'effrite, mais aussi parce que certaines règles mises en place forcent les constructeurs à développer des technologies qui vont selon moi à l'encontre d'une logique environnementale. Par exemple, à quoi bon concevoir des véhicules légèrement moins énergivores, mais à ce point fardés de technologie qu'on ne pourra les réparer? Un véhicule qui pourrait au final se retrouver à la casse dans cinq ou sept ans parce qu'une seule réparation coûterait plus cher que la valeur du véhicule en entier.

Nous sommes actuellement et plus que jamais dans une ère de consommer-jeter. Un point que les environnementalistes et les extrémistes ne semblent jamais considérer. Également à la croisée des chemins entre le véhicule à essence et ceux partiellement ou 100% électrifiés, alors que l'automobiliste peut encore y faire un choix.

Il y a selon moi de la place pour toutes les technologies. Or, le choix le plus logique est, à mon avis, celui d'un véhicule qui perdurera, au détriment de sa consommation. Si la vie

d'un Tesla Model X est trois fois plus courte par sa qualité et sa complexité que celle d'un Lexus RX 350, et qu'il faut en construire trois pour équivaloir au travail que fera ce VUS à moteur V6, que gagne-t-on?

Bref, le débat n'est certainement pas sur le point de se terminer. Cela dit, je crois qu'il est possible de débattre de bonne foi, sans tomber dans le radicalisme et, surtout, en se mettant peut-être et parfois dans les souliers d'autrui. Ce que certains des réfractaires à mes analyses ne font assurément pas. Maintenant, si le chroniqueur automobile que je suis reçoit aujourd'hui et de façon quotidienne des commentaires et questions souvent constructifs et pertinents quant au virage vert de l'automobile, je n'ose même pas imaginer quelle place ce genre de discussion peut prendre chez une concession automobile. Des discussions qui sont sans doute beaucoup plus sensées de façon générale, sachant que ces extrémistes n'iront certainement pas magasiner une voiture neuve... et encore moins à la suite de mes conseils! ●●●



Une approche marketing complètement repensée.

Quel serait l'impact sur votre entreprise de vous doter d'une équipe marketing complète?

Le recrutement, l'impact sur la masse salariale, la formation, la gestion du personnel... sont autant de freins qui privent les concessionnaires d'accéder à ces ressources, pourtant essentielles pour optimiser leurs opportunités de ventes.

NERD Auto a constitué pour vous des équipes marketing complètes, créatives, chevronnées et hautement efficaces pour vous aider à surpasser vos objectifs et à optimiser vos investissements sur le Web.

Chaque équipe est constituée de graphistes, spécialistes des médias sociaux, experts en publicité numérique, rédacteurs, intégrateurs Web et spécialistes SEO... guidés par un.e directrice marketing d'expérience.

Le temps est venu pour votre concessionnaire de se doter d'une équipe marketing complète...

pour une fraction du prix!



L'expérience de réclamation rehaussée par l'intelligence artificielle

Grâce à l'utilisation de l'IA, LGM a grandement amélioré son processus de réclamation, qui était déjà rapide. «Les concessionnaires, tout comme les clients, obtiennent désormais des décisions plus rapidement. En fait, l'utilisation de l'intelligence artificielle permet à plus de 80% des concessionnaires et de nos clients de recevoir une réponse en moins de dix minutes», mentionne fièrement Gad Campbell, vice-président directeur du service chez LGM.

Cette technologie, ajoute-t-il, aide également à offrir un service 24 heures par jour, 7 jours sur 7. Ainsi, les concessionnaires peuvent soumettre des demandes et obtenir les décisions hors des heures d'ouverture normales de LGM.

Autre avantage de l'intelligence artificielle est celui d'accélérer les processus de réclamation les plus complexes. «Nos experts techniques en réclamation ont ainsi plus de temps pour se concentrer sur les problèmes qui demandent davantage leur intervention», fait savoir M. Campbell. Ce qui en somme, conclut-il, rend l'expérience de la réclamation beaucoup plus agréable.

Dominique Ducharme L'entraîneur-chef du Canadien de Montréal devient le porte-parole de GENX Groupe Automobile

C'est au volant de la décapotable AMG E450 4MATIC de Mercedes-Benz que le nouvel entraîneur-chef du Canadien de Montréal, Dominique Ducharme, terminera ses vacances et entamera ses fonctions de porte-parole officiel de GENX Groupe Automobile.

«Nous sommes très fiers et honorés qu'un gars comme Dominique, originaire

de la région de Lanaudière comme nous, accepte d'être porte-parole pour notre groupe. Nous aimons la personnalité accessible et la grande humilité dont il fait preuve. Tout comme GENX Groupe Automobile, Dominique n'a pas eu de cadeau. Il a travaillé fort pour faire sa place. Son succès est le fruit de beaucoup d'efforts et d'une gran-

TRADER Les Canadiens sont conscients de la situation des concessionnaires

Une étude démontre que les acheteurs automobiles canadiens sont prêts à faire des compromis supplémentaires lors de l'achat d'un véhicule. Une recherche effectuée par TRADER confirme que les automobilistes sont conscients de la pénurie mondiale de puces électroniques et adaptent leur parcours d'achat en conséquence. Réalisé par La Société TRADER auprès des utilisateurs de la plateforme AutoHebdo.net, le dernier sondage révèle qu'environ neuf acheteurs de voitures québécois sondés sur dix modifient leurs habitudes.

• 42% des répondants seraient prêts à voyager plus loin pour acheter un véhicule. De ce groupe, 31% accepteraient de parcourir plus de 400 km pour le véhicule désiré.

- 27% des acheteurs de voitures sont prêts à passer de l'achat de véhicules neufs à l'achat de véhicules d'occasion. De plus, 20% des consommateurs sont prêts à changer de marque et de modèle.
- 79% des acheteurs de voitures neuves s'attendent à des prix plus élevés des automobiles, et 65% s'attendent à ce qu'il y ait moins d'opportunités pour négocier les prix.
- Sur le plan des véhicules d'occasion, 74% prévoient des prix plus élevés, 63% anticipent qu'il y aura moins de stocks de véhicules disponibles et 55% pensent qu'il y aura moins de marge de négociation sur les prix.

LES PROS DE L'AUTO |

Groupe Park Avenue

LOUIS DUPRAS Nouveau directeur général chez **Park Avenue BMW** ainsi que chez **MINI Brossard**

M. Dupras possède près de 15 ans d'expérience au sein du groupe. Reconnu pour son leadership et ses aptitudes stratégiques, il a amorcé sa carrière chez Park Avenue Volkswagen en 2007 à titre de représentant des ventes. Il a ensuite été promu au poste de directeur des ventes avant d'occuper le même poste chez Park Avenue Audi. Dans son nouveau rôle de directeur général, Louis

aura pour mandat de diriger les opérations et d'assurer le rayonnement et la croissance de Park Avenue BMW ainsi que de MINI Brossard. Il travaillera en étroite collaboration avec le vice-président et chef de l'exploitation de l'entreprise, Norman John Hébert. «Mes nouvelles fonctions me permettront d'apporter ma contribution lors des étapes importantes qui attendent les deux marques,



notamment l'arrivée sur le marché des nouveaux véhicules électriques tels que l'i4 ou l'iX chez BMW ainsi que la récente Cooper SE chez MINI», explique Louis



de conviction, exactement comme lorsque nous avons débuté il y a près de 32 ans avec Hyundai Repentigny, la première concession du groupe», mentionne Luciano Esposito, vice-président et directeur général de GENX Groupe Automobile.

Pour sa part, Dominique Ducharme aime la façon dont GENX Groupe Automobile travaille avec ses membres. En faisant du parallèle avec sa propre équipe, l'entraîneur-chef apprécie la simplicité dans le travail, l'esprit de groupe et l'engagement dont font preuve les dirigeants de GENX Groupe Automobile.

Saint-Hyacinthe Chrysler Déménagement en vue

Pour la première fois depuis la création de la concession il y a 50 ans, Saint-Hyacinthe Chrysler devrait franchir le cap des 1000 véhicules vendus en 2021, assure son directeur général, Steven Isabelle. «C'est une augmentation de plus de 30% sur les ventes de 2020, et même de 40% sur les résultats de l'année 2019», soutient-il.

Une performance exceptionnelle qui motive d'ailleurs l'entreprise, actuellement située sur le boulevard Choquette, à Saint-Hyacinthe, à déménager ses pénates dans un espace beaucoup plus grand. Le terrain convoité (qui occupe une superficie de 217000 pieds carrés, presque le triple de l'emplacement actuel de 80000 pieds carrés) se trouve à l'angle des boulevards Laurier et Casavant Ouest.

«En plus d'être beaucoup plus spacieux, notre nouveau bâtiment sera parmi les premiers au Québec qui affichera la nouvelle image de Jeep. La concession sera également équipée d'un atelier de services au



goût du jour», souligne fièrement Steven Isabelle.

L'équipe de Saint-Hyacinthe Chrysler souhaite emménager le 1^{er} novembre 2022 dans ses nouveaux locaux. En attendant, M. Isabelle invite les constructeurs de la région maskoutaine à soumissionner pour la réalisation de ce beau projet.



**Nous sommes
là pour vos
concessionnaires
quand vous avez
le plus besoin
de nous.**

**Prêts pour l'avenir,
prêts pour vous.**



À Financement auto TD, nous savons que la véritable mesure d'un partenaire d'affaires, c'est la façon dont il vous soutient durant les périodes plus difficiles, et pas seulement quand tout va bien. Nous sommes là pour vous aider à chaque étape et dans toutes les situations.

Pendant que nous apprenons ensemble à vivre avec cette nouvelle réalité mondiale, vous constaterez qu'avec nos produits de prêt spécialisé, à taux préférentiel ou à taux quasi préférentiel, ainsi qu'avec notre appli AuVolant^{MC} TD à l'avant-garde du secteur, nous avons des solutions pour presque toutes les situations. Vous pouvez donc vous concentrer sur ce qui compte le plus : faire croître votre entreprise.

**Communiquez avec nous dès aujourd'hui.
1-855-TDAUTO1 (1-855-832-8861)**



MD Le logo TD et les autres marques de commerce sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion ou de ses filiales.

893-23604-2673 (0916)

Star Académie chez Volkswagen Victoriaville

Depuis juin dernier, William Cloutier, le gagnant de Star Académie, roule au volant d'un rutilant Volkswagen Tiguan 2021 avec sa jeune famille. Cette initiative du concessionnaire Volkswagen Victoriaville a fait de ce « p'tit gars de Victo » son nouvel ambassadeur.

« William Cloutier a bien fait rayonner la région avec sa victoire et son parcours sans faille lors de la dernière saison de Star Académie », peut-on lire sur la page Facebook de la concession. Le 4 juin, il a reçu les clés de son Tiguan 2021 des mains du président, Samuel Laquerre.

Par son geste, le concessionnaire victoriavillois espère sans doute profiter de la notoriété nouvelle dont jouit William Cloutier, un artiste qui se présente comme un « comédien, chanteur et père hors pair » sur sa page TikTok.

Il est d'ailleurs très actif sur ce réseau social. Le 6 juillet dernier, il a diffusé une première vidéo sur cette plateforme avec son nouveau Tiguan. Réalisée sur un ton humoristique, elle était intitulée: *Ceci n'est pas une pub – Je l'aime bien mon #tiguan2021*. Parions qu'il y en aura d'autres. Selon l'Agence Omnicore, qui se spécialise en marketing numérique, près de la moitié des usagers de TikTok ont moins de 34 ans. Or, en décembre 2020, la page TikTok de William Cloutier avait plus de 105 000 abonnés et elle affichait plus de 2,5 millions de J'aime. Aujourd'hui, elle contient plus de 126 000 abonnés et plus de 2,8 millions de J'aime.

Rappelons que Volkswagen Victoriaville fait partie du Groupe



Samuel Lapierre, président de Volkswagen Victoriaville, et William Cloutier.



Par cette photo publiée sur la page Facebook de William, le jeune chanteur et son fils Liam, 4 ans, semblent suggérer que le coffre du Tiguan est vaste!

Laquerre. Cette entreprise en a fait l'acquisition en juin 2019. Depuis, ses installations ont été relocalisées entre celles des concessions Laquerre Ford et Laquerre Chrysler sur le boulevard Arthabaska Est.



FRAUDE EN CONCESSION

Un concessionnaire nous raconte son aventure

Notre dossier *Fraude chez les concessionnaires: un fléau qui ne s'arrête pas*, publié dans le numéro de juillet-août, a suscité des réactions, dont celle de Carl Tremblay, propriétaire d'Occasion Ville de Québec, à Sainte-Brigitte-de-Laval.



« En février dernier, nous avons réussi à stopper des fraudeurs qui avaient d'ailleurs réussi à déjouer le système bancaire pour obtenir le financement du véhicule convoité: un Nissan Rogue d'une valeur de 21 500 \$ », signale le concessionnaire de véhicules d'occasion en affaires depuis août 2014.

Les fraudeurs, qui communiquaient par téléphone et courriels (comme le font d'ailleurs 90 % des clients de cette concession), avaient déjà fourni un faux spécimen de chèque et un faux permis de conduire qui semblaient parfaitement légaux, soulève M. Tremblay.

« C'est avec la demande de preuve d'assurance que le drapeau rouge s'est levé. Le courtier nous a signalé que le numéro de référence du permis coordonnait avec celui

d'une dame et non d'un homme, sexe du présumé acheteur. »

Conscient qu'il s'agissait probablement d'une fraude, le concessionnaire a contacté la Sûreté du Québec de Lac-Beauport. C'est alors que s'est mise en branle une opération afin de prendre les fraudeurs la main dans le sac. « La SQ a déployé une équipe d'au moins sept policiers, dont la majorité portaient des vêtements civils. Un policier a même campé le rôle du conseiller pour faire signer les documents. C'est au moment de la remise des clés, lorsque le fraudeur a tenté de faire démarrer le véhicule – dont nous avions préalablement enlevé la batterie –, que l'arrestation s'est effectuée. »

Les policiers ont également arrêté les deux complices qui accompagnaient le fraudeur lors de l'opération.

Porsche West Island

Une aire de service moderne, conçue et fabriquée au Québec

La concession Porsche West Island, qui a ouvert ses portes en 2021, a fait appel aux services sur mesure de la compagnie Pedlex pour équiper sa toute nouvelle aire

Au mur, chaque technicien profite désormais d'un coffre à outils qui est divisé en deux sections de quatre pieds chacune. Le tout lui sert aussi de comptoir. L'unité entière comprend également un cabinet pour dissimuler une poubelle, une armoire de rangement, un espace pour le matériel informatique, ainsi qu'un chariot de technicien qui peut se ranger derrière un panneau lorsqu'il n'est pas utilisé.

Au département des pièces, les tiroirs sont conçus pour recevoir quantité de petites et de moyennes pièces grâce à des compartiments bien pensés. Pour tout les morceaux de plus grande taille, des étagères profondes sont utilisées.

Les coffres à outils et les espaces de rangement qui sont installés proviennent de l'entreprise Rousseau métal et le tout est fabriqué au Québec. Les créations de cette firme s'accompagnent d'une garantie à vie pour les tiroirs. De plus, chaque technicien profite



d'une serrure unique, ce qui lui permet de protéger son matériel, mais surtout de veiller sur ses propres outils. Et pour ce qui est de la couleur, encore une fois, les normes du fabricant sont respectées, ce qui fait que tout est adapté selon les besoins du client.



UN PARTENARIAT DE NIVEAU SUPÉRIEUR VOUS ATTEND

SOUTENIR, ENTRAÎNER ET OPTIMISER LES SERVICES FINANCIERS DE VOS CONCESSIONS AUTOMOBILES

1 800 564-4433 • groupepremierquebec.com

GPO
Groupe Premier Québec



Imperium offrira une camionnette électrique de la taille d'un Tacoma. Appelée Terra-E, elle profitera d'une carrosserie fabriquée par ZX Auto en Chine, mais c'est aux États-Unis qu'elle recevra sa motorisation électrique et ses batteries.

IMPERIUM MOTORS EN QUÊTE DE CONCESSIONNAIRES QUÉBÉCOIS

Un véhicule électrique moins cher qu'un CR-V ou un RAV4 d'entrée de gamme, est-ce possible ? Voilà justement celui qu'Imperium Motors Canada souhaite lancer d'ici janvier 2022. Qui plus est, il sera d'origine chinoise.

Cet utilitaire compact à cinq places portera le nom d'Imperium ET5. Construit en Chine par Skyworth Auto (appelé Skywell jusqu'à récemment), il est 72 mm plus court qu'un CR-V. Son empattement supérieur, 2800 mm contre 2660, procure cependant plus de dégagement pour les jambes à l'arrière.

Comme le Volkswagen ID.4, un rival pressenti, son moteur électrique de 204 chevaux entraînera les roues avant seulement. Selon le niveau de dotation choisi, l'acheteur aura une batterie au lithium-ion de 55 ou 72 kWh. La première permettrait de parcourir jusqu'à 409 km et la seconde 520 km, selon le cycle de mesure européen WLTP (pour *Worldwide Harmonized Light Vehicles Test Procedure*); des cotes généralement plus élevées que celles de Transports Canada et l'EPA.

Un agent de changement

Par son prix abordable, l'ET5 pourrait contribuer à changer l'attitude hésitante des consommateurs à l'égard des VÉ, estime Christian Dubois, le président de cette entreprise établie à Surrey, en Colombie-Britannique. Selon lui, l'ET5 LV0 d'entrée de gamme sera offert à partir d'environ 35995\$, alors que la version LV2, plus cossue, affichera un prix inférieur à 45000\$.

«Nous voulons que nos véhicules se qualifient pour les incitatifs gouvernementaux. Au Québec, on pourrait alors avoir un ET5 de



«Lorsqu'il n'y aura plus de différence entre les prix des véhicules à essence et des véhicules électriques, les gens vont accepter ces derniers. Avec l'ET5, nous pourrions en être là très bientôt.»

CHRISTIAN DUBOIS

Président d'Imperium Motors Canada depuis juin 2021

23995\$ après subventions.» À titre de comparaison, Honda offrait le CR-V à partir de 29970\$, alors que le Toyota RAV4 était proposé à partir de 30690\$ au moment d'écrire ces lignes.

«Lorsqu'il n'y aura plus de différence entre les prix des véhicules à essence et des véhicules électriques, les gens vont accepter ces derniers. Avec l'ET5, nous pourrions en être là très bientôt», croit M. Dubois.

Les ventes au Canada

Alors que l'ET5 subit des tests d'homologation pour le Canada et les États-Unis, où la filiale étatsunienne d'Imperium compte vendre 20000 de ces VÉ la première année avec une cinquantaine de concessions, M. Dubois et son équipe s'activent à créer son réseau embryonnaire de détaillants. C'est un casse-tête qu'il doit résoudre rapidement,



L'acheteur aura le choix d'une batterie au lithium-ion de 55 ou 72 kWh.

La première permettrait de parcourir jusqu'à 409 km et la seconde 520 km, selon le cycle de mesure européen WLTP.

Construit en Chine par Skyworth, l'ET5 sera le premier véhicule vendu par Imperium Motors au Canada.

L'utilitaire sport compact ET5 sera équipé d'un moteur électrique de 204 chevaux qui entraînera les roues avant seulement.



L'ET5 pourrait avoir un prix de base de 23 995 \$ après subventions.

À titre de comparaison, Honda offrait le CR-V à partir de 29 970 \$, alors que le Toyota RAV4 était proposé à partir de 30 690 \$ au moment d'écrire ces lignes.



admet-il après avoir eu des entretiens avec une vingtaine de gens d'affaires, puisque les premiers véhicules arriveront d'ici janvier.

L'autre problème crucial, c'est le nombre de véhicules attendus: environ 2500 ET5 pour la première année. «En attribuant, disons, 400 à 500 véhicules par concession, on aurait cinq ou six concessionnaires», raisonne Christian Dubois. Et ils seront au Québec et en Colombie-Britannique, où l'essentiel des VÉ sont vendus.

Par la suite, Skyworth serait prêt à augmenter sa cadence de production, les États-Unis et le Canada étant ses priorités, explique M. Dubois. Le constructeur hausserait alors le volume destiné à Imperium à 40 000 ou 50 000 unités par année, dont environ 4 000 unités pour le Canada.

Les concessions québécoises

Dans la Belle Province, Montréal, Laval et Québec sont les villes ciblées pour les premières concessions Imperium. Ces entreprises auront pignon sur rue dans des installations distinctes dotées d'une salle d'exposition et d'un atelier ayant deux baies de service, nous a-t-on dit. L'éventualité d'avoir une salle d'exposition dans un centre commercial n'est pas exclue. En outre, afin d'offrir un service après-vente et de garantie à grande échelle, des partenariats avec, d'une part, un groupe de réparateurs indépendants ayant de 30 à 40 centres de service à travers le pays et, d'autre part, un pourvoyeur d'assistance routière sont à l'étude.

Gamme de produits en devenir

Imperium Motors Canada est la filiale locale d'Imperium Motor Company, une entreprise de DSG Global, de Surrey. C'est par l'intermédiaire de cette entreprise que DSG, un spécialiste de l'importation et de la distribution, voulait jusqu'ici commercialiser une vaste gamme de véhicules électriques au Canada, aux États-Unis, au Mexique et dans les Caraïbes. On parle de vélos, de scooters, de VBV, de véhicules à haute vitesse (comme l'ET5), des véhicules commerciaux (fourgons et poids moyens), de même que des bus urbains, tous fabriqués en Chine par des partenaires comme Skyworth, Jonway et ZX Auto.

Toutefois, pour éviter toute confusion chez les consommateurs, DSG réservera bientôt la marque Imperium uniquement à ses véhicules à haute vitesse. «Car ce ne sera pas un *one-man show*», lance M. Dubois. En plus de l'ET5, Imperium offrira une camionnette électrique de la taille d'un Tacoma. Appelée Terra-E, elle profitera d'une

carrosserie fabriquée par ZX Auto en Chine, mais c'est aux États-Unis qu'elle recevra sa motorisation électrique et ses batteries.

Skyworth prépare également deux autres utilitaires: un modèle à sept places utilisant une variante de la plateforme de l'ET5 et un autre, plus petit, qui aura une nouvelle plateforme adaptable à plusieurs autres formes de véhicules. «On espère avoir ce petit multisegment rapidement. Avec un prix comme 30 000 \$ et les 13 000 \$ de rabais, il serait moins cher qu'un Nissan Kicks!» Or, pour la clientèle ciblée par Imperium, l'aspect valeur est primordial, note Christian Dubois sur un ton optimiste. ●●●

SOLUTION
GLOBALE
AUTOMOBILE

514 949-5905
solutionautomobile.ca
Jean-Claude Rabbat
jc@solutionautomobile.ca

**COACHING ET DISTRIBUTION
DE PRODUITS FINANCIERS
SUR MESURE**

- Ateliers de groupes
- Développement individuel
- Rencontre de vos clients

« Le succès d'un département F&A d'une concession passe par la transparence du processus de vente. »»

DISTRIBUTEUR AUTORISÉ
DES PRODUITS **SSQ**



JEAN-FRANÇOIS BRETON

PÉNURIE D'INVENTAIRE QUOI FAIRE QUAND ON N'A PLUS RIEN À VENDRE : QUELQUES PISTES

La pénurie d'inventaire continue de sévir. Bien que tous les constructeurs ne soient pas affectés avec la même intensité, c'est l'industrie en entier qui est touchée. Et le marché de l'occasion n'y échappe pas. Pareils bouleversements imposent une révision des stratégies chez les concessionnaires.

D'entrée de jeu, gardons en tête que le contexte actuel échappe encore à une bonne proportion de la population. M. Tremblay et Mme Beaulieu, qui sont sur le marché une fois tous les trois ou quatre ans et qui n'ont pas d'intérêt particulier envers l'automobile, ne sont probablement pas au fait de la situation et de toutes ses ramifications – y compris les impacts concrets sur le processus d'acquisition de leur nouveau véhicule.

Il devient donc primordial de détecter, au moment de la qualification et de la prise de besoins du client, son niveau de connaissance des circonstances actuelles. Ce faisant, le conseiller sera en mesure d'éduquer son client dès le départ et de le guider dans sa transaction tout en gérant ses attentes en fonction de la réalité du marché. Depuis toujours, on incite les représentants à proposer les unités en stock et à *closer* la vente sans tarder. Mais lorsque le plancher est vide et que les allocations sont repoussées, il est impératif de changer de cap et de prendre des commandes. Si personne n'a le véhicule dans sa cour, le premier qui offre au client d'en effectuer la commande a d'excellentes chances de gagner.

Par ailleurs, la préparation de la transaction en amont revêt également une toute nouvelle importance du côté des retours de location. Quelle note accordez-vous à votre processus actuel de renouvellement de vos clients en fin de bail? Communiquez-vous de manière proactive avec vos clients de location, suffisamment tôt avant la fin de leur bail? Ou vos clients doivent-ils se contenter des contacts gérés par le constructeur? La révision des stratégies dans ce département pourrait avoir un impact significatif pour maximiser les perspectives et limiter les pertes.

Dénicher les occasions... au service

Les clients qui choisiront de conserver leur voiture actuelle un peu plus longtemps de-

vront encore la faire entretenir. Assurons-nous de maintenir un département de service actif, de proposer des offres spéciales alléchantes, d'optimiser nos relances personnalisées et de tirer le maximum de notre base de clients existants. Si votre département de service se limite à un formulaire de prise de rendez-vous de base sur votre site Web, il est peut-être temps de voir à le faire rayonner davantage et à livrer une réelle compétition au garage du coin.

Qui plus est, l'affluence de clients au département de service représente une source quotidienne de nouvelles unités d'occasion de qualité. Comme mentionné plus tôt, nombreux sont les clients peu ou pas conscients du marché actuel. Chaque automobiliste qui met le pied en concession devrait minimalement être sensibilisé sur la hausse des prix du marché et sur la « nouvelle » valeur de son véhicule.

Pour aider à maintenir un haut niveau d'inventaire d'occasion, cette approche pourrait et devrait également faire l'objet d'une campagne publicitaire « conquête » sur les médias sociaux. Si vos équipes de gestion des *leads* sont bien rodées et capables de traiter du volume, optez pour une publicité *lead-ad*, qui vous permettra de générer un plus grand nombre de demandes avec votre investissement.

Diversifier la stratégie publicitaire... c'est le temps de le faire !

Les bouleversements actuels dans l'industrie déclenchent deux types de réflexes chez les concessionnaires. Certains vont réduire les dépenses au minimum, couper la pub et attendre que ça passe en espérant pour le mieux. Pendant ce temps, d'autres vont tenter de trouver les nouvelles opportunités dissimulées dans le marché actuel, s'adapter et innover.

Par la nature de notre rôle dans l'industrie (tiers 3 = vendre des machines!), la totalité (ou presque) de nos efforts et investissements publicitaires sont généralement concentrés sur des messages très *hard-sale*, avec des appels à l'action bien présents, un taux, un prix... bref, un message qui s'adresse à l'acheteur en fin de processus. Normal: la fin de mois approche!

Les circonstances actuelles sont néanmoins parfaites pour revoir en profondeur les stratégies publicitaires et y faire rayonner davantage l'image de marque, la personnalité de votre entreprise et les éléments qui vous distinguent réellement de vos concurrents. Assortir vos campagnes de messages dont l'objectif en est un de notoriété, et non de conversion immédiate, contribue à être entendu par plus de gens que les 2% ou 3% des automobilistes qui sont sur le point d'effectuer une transaction.

C'est vrai pour la pub, ça l'est aussi pour votre stratégie de contenu sur les médias sociaux, dans votre infolettre, sur votre blogue, etc. Bonus: une image de marque forte et attrayante, ça aide aussi pour le recrutement!

Au final, la situation actuelle représente à mon sens une merveilleuse occasion de prendre soin de la relation qui nous lie avec nos clients existants et de renforcer l'image de marque de notre concessionnaire (ou groupe) dans notre marché. L'optimisation des opportunités de ventes au service, la personnalisation de nos communications avec nos clients tout au long de leur cycle de vie, l'amélioration de nos processus de renouvellement, la mise en place de campagnes publicitaires mieux réfléchies incluant des messages axés sur la notoriété, l'élaboration d'un plan de contenu original et distinctif... sont autant de sujets qui ont déjà été discutés mille fois, mais trop rarement mis en application avec constance et rigueur. C'est le moment d'agir! ●●●



INCROYABLE

Un **DMS** qui en fait PLUS!

Système de gestion complet pour concessionnaire

incroyable@pbssystem.com | www.pbssystem.com/fr | 1.877.386.6637



MAXIME THÉORÊT

TENDANCES DE L'ACHALANDAGE DANS LE MARCHÉ ACTUEL

La méthode de multiples d'achalandage (*goodwill*) pour l'évaluation d'entreprise est un standard très utilisé et accepté dans l'industrie automobile. La plupart des participants de l'industrie comprennent bien ce principe, mais son application peut différer.

Les multiples sont souvent cités et comparés, mais bien des facteurs entrent en jeu lors de l'évaluation d'une concession automobile et ceux-ci, aussi bien quantitatifs que qualitatifs – comme la marque de franchise, l'emplacement de l'entreprise, les résultats

de performance –, seront également touchés par la demande des acheteurs potentiels sur le marché.

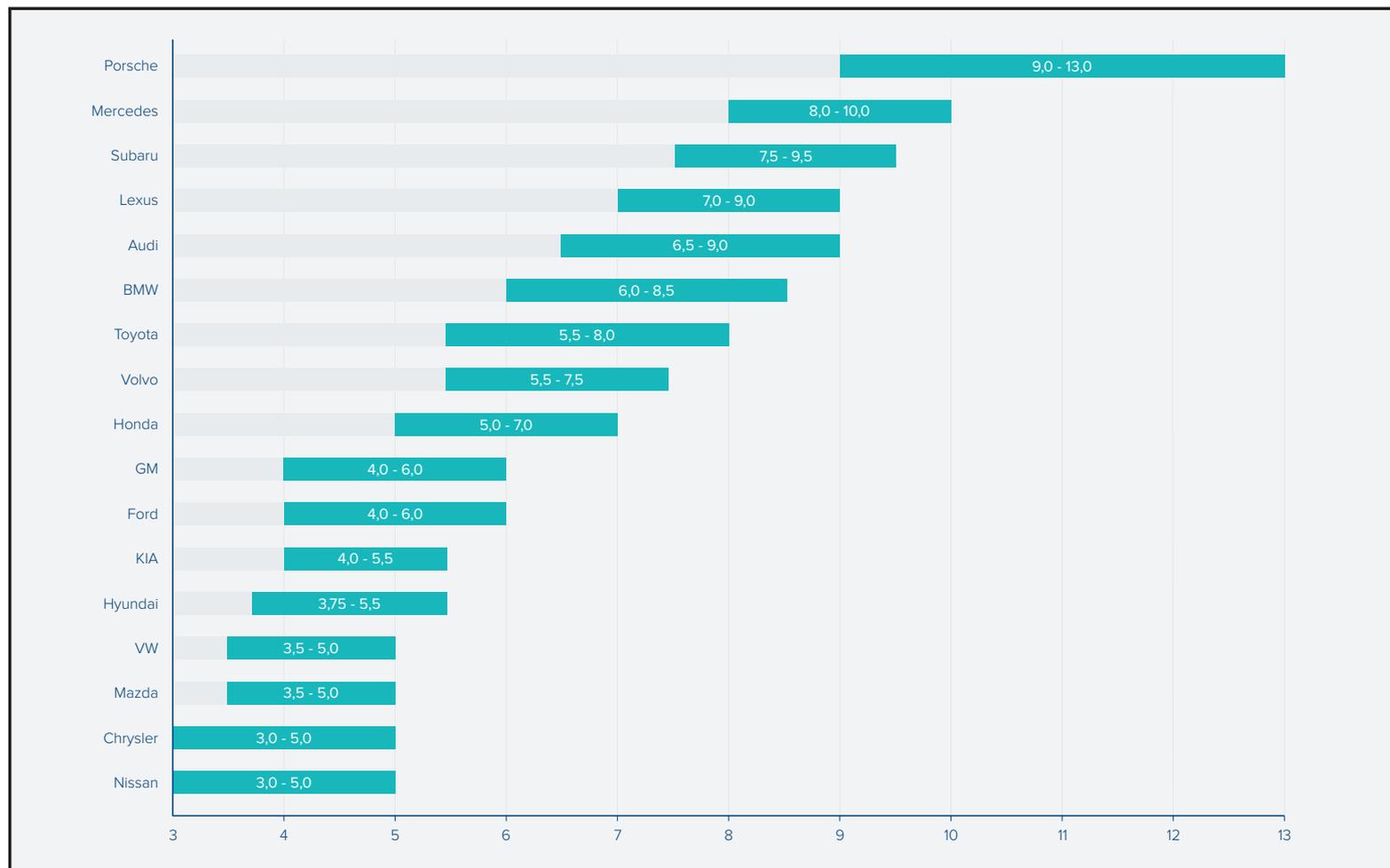
C'est pour cela que les multiples varient avec les conditions du marché, et les entreprises de fusions et acquisitions automobiles

restent une source infaillible quant aux tendances des multiples, puisqu'elles sont les participantes principales pouvant témoigner des multiples actuels lors de transactions.

Les conditions économiques ont été ébranlées au cours des deux dernières années et

MULTIPLES DE GOODWILL (FOIS)

Les barres bleues représentent les échelons minimum et maximum de *goodwill* actuels.



Toutes les données d'évaluation et de goodwill de DSMA sont basées sur des données financières normalisées afin de garantir la validité des comparaisons d'une marque à l'autre.

amènent beaucoup de questionnements concernant la tendance des multiples aujourd'hui. Bien qu'ils aient suivi une tendance à la baisse durant cette période, les multiples ont commencé à se stabiliser au cours de 2020. L'impact négatif potentiellement important causé par la pandémie ne s'est pas produit et nous voyons maintenant un effet de plafonnement s'installer alors que les valeurs des transactions des concessionnaires atteignent des sommets sans précédent.

Mais il est difficile de comprendre l'exacte direction dans laquelle les multiples futurs se dirigeront, en particulier lorsque vous tenez compte des possibles augmentations de l'impôt sur les gains en capital influençant potentiellement la décision de certains propriétaires de vendre, des éventuelles restrictions supplémentaires liées à la COVID et de l'augmentation potentielle du coût d'emprunt pour les acheteurs.

La consolidation est toujours un facteur majeur sur le marché d'achat/vente et dans le contexte actuel, le nombre d'acheteurs qualifiés commence à diminuer, car les prix de transaction élevés poussent certains concessionnaires indépendants et petits groupes automobiles à se retirer du marché. Une réduction du *goodwill* et du prix de transaction sera

Alors, qu'est-ce que cela signifie pour vous et votre franchise? C'est simple: si vous envisagez de vendre prochainement, il serait avantageux de ne pas attendre beaucoup plus longtemps afin de maximiser la valeur de votre transaction.

Si vous projetez de vendre au cours des deux à quatre prochaines années, c'est

« UNE RÉDUCTION DU *GOODWILL* ET DU PRIX DE TRANSACTION SERA NÉCESSAIRE À MOYEN/LONG TERME POUR INCITER CES ACHETEURS À REVENIR SUR LE MARCHÉ. »

Maxime Théorêt

nécessaire à moyen/long terme pour inciter ces acheteurs à revenir sur le marché. Cela est également important lorsque l'on considère que certains constructeurs sont parfois moins à l'aise avec le fait que des grands groupes automobiles possèdent d'énormes parts du marché de leurs réseaux.

maintenant que vous devriez évaluer votre entreprise afin de pouvoir commencer à la préparer, en vous assurant d'effectuer les ajustements comptables et en mettant en place les processus nécessaires pour maximiser la valeur de votre transaction. ●●●

BIEN PLUS QUE DE LA 2^e ET 3^e CHANCE AU CRÉDIT

ICEBERG FINANCE

<div style="background-color: #333; color: white; padding: 10px; text-align: center; border-radius: 10px; margin-bottom: 10px;"> FINANCEMENT AUTOMOBILE </div> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Taux d'intérêt de 12,99 % à 29,99 % ▶ Termes de financement entre 12 et 84 mois ▶ Ristournes de financement très compétitives 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Possibilité de financer des produits d'assurance ou de garanties prolongées à même nos prêts ▶ Programme exclusif de congé de paiement 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Programme nouveau départ pour faillite ou proposition consommateur ▶ Programme de récompense pour les clients qui ont de bonnes habitudes de paiement
<div style="background-color: #333; color: white; padding: 10px; text-align: center; border-radius: 10px; margin-bottom: 10px;"> PROGRAMME IFXPRESS <small>prête personnel</small> </div> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Prêt personnel de 1 000 \$ à 7 500 \$ utile pour : <ul style="list-style-type: none"> - couvrir une équité négative - financer un comptant dans une transaction - financer des produits d'assurance ou de garanties prolongées ▶ Financer l'achat de véhicules automobiles, récréatifs ou de loisirs 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Raccourcir le cycle d'échange ▶ Convertir des transactions de 2^e chance au crédit en crédit régulier ▶ Financer l'achat d'un véhicule âgé de plus de 10 ans, à haut kilométrage ou gravement accidenté (VGA) 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Financer le coût des réparations ou l'achat d'équipements ▶ Aucune responsabilité financière pour le concessionnaire ou le marchand
<div style="background-color: #333; color: white; padding: 10px; text-align: center; border-radius: 10px; margin-bottom: 10px;"> PROGRAMME IF </div> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Financement de produits d'assurance ou de garanties prolongées sur un prêt distinct 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 100 % des clients acceptés ▶ Exclusif sur le marché 	<p style="text-align: right; margin: 0;">ICEBERGFINANCE.CA 1 855 694-0960</p> <p style="text-align: right; margin: 0;">Fier partenaire de</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> </div> <p style="font-size: 0.8em; text-align: center; margin: 0;">La Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec www.ccaa.com Inregistrée selon BO 1001-2015</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> </div>

N'ACHÈTE PAS QUI VEUT UNE CONCESSION

L'immobilier vit présentement une frénésie sans pareille. Dopés par des faibles taux d'intérêt, de nombreux investisseurs souhaitent faire fructifier leurs capitaux. Par conséquent, le marché des concessions de véhicules neufs au Québec n'échappe pas à cette folle chasse au trésor.

C'est ce que constate, depuis les deux dernières années, Maxime Théorêt, associé chez DSMA, une entreprise qui se spécialise dans les stratégies d'entrée et de sortie pour les concessions du domaine automobile, camion, bateau et équipement lourd.

«La pandémie n'a aucunement ralenti les investisseurs. Au contraire, on se fait régulièrement approcher par des personnes qui ont les capitaux nécessaires et qui souhaitent investir dans l'achat d'une concession automobile», soutient cet expert-conseil qui évolue

depuis sept ans dans les ventes et acquisitions de concessions automobiles au Canada et aux États-Unis. Lui et les membres de son équipe ont d'ailleurs collaboré dans une bonne trentaine de transactions en 2021 au Canada, dont une dizaine au Québec depuis le début de l'année. «Un record pour l'entreprise, qui devrait effectuer plus de 50 transactions en Amérique du Nord en 2021», dit-il.

L'argent ne suffit pas

Pourtant, n'achète pas qui veut une conces-

sion. Selon une de nos sources qui occupe un poste de haute direction auprès d'un constructeur, la flexibilité en matière de liquidité a cédé sa place à plus de rigidité. «L'acheteur doit désormais prouver qu'il détient un million de dollars en banque pour que l'on considère son offre», souligne le directeur régional, qui a accepté de nous parler sous le couvert de l'anonymat.

Mais comme le chantaient les Beatles, *Money can't buy me love*. «Il ne suffit pas d'avoir l'argent nécessaire pour acheter une concession, il faut d'abord aussi avoir l'approbation du constructeur», constate Maxime Théorêt. Et quand le constructeur dit non, c'est NON, ajoute-t-il.

Selon ses observations, les refus des constructeurs touchent sensiblement 5% des processus de transactions chaque année. «En fait, précise-t-il, la plupart des constructeurs veulent, certes, que leurs concessions se retrouvent entre les mains de solides investisseurs. Par contre, ils recherchent d'abord et avant tout des exploitants de qualité pour diriger les commerces affiliés à leur marque. Ils veulent collaborer avec des concessionnaires qui sont très près de leur clientèle. Ils recherchent donc des experts, des gens qui connaissent le métier.»

Pourquoi la plupart des constructeurs agissent-ils ainsi? «Parce que nous voulons des concessionnaires qui savent comment bien servir leur marché, nous indique notre source. Nous voulons avant tout collaborer avec des exploitants de qualité qui sont expérimentés», insiste-t-il, en écho aux propos de Maxime Théorêt.

D'ailleurs, tenez-le-vous pour dit, les groupes, malgré leur expertise dans le domaine, ne figurent généralement pas parmi les premiers choix des constructeurs, souligne notre source, qui reconnaît avoir refusé deux offres issues d'un groupe au cours de



Nous offrons
un service à
la clientèle
supérieur.

Un client, une équipe, un guichet unique¹ pour vous servir, incluant :

- Souplesse des versements
- Taux avantageux
- Milles de récompense AIR MILES^{MD}†
- Traitement rapide de la demande
- Prêts sur stocks de véhicules de location
- Prêts à l'exploitation, prêts destinés à l'acquisition de stocks et prêts à terme
- Services d'investissement de capitaux, de gestion des risques, de consultation et de gestion de patrimoine
- Solutions de trésorerie et de paiement



Ici, pour vous:*

Pour en savoir plus, écrivez à bmoautofinance@bmo.com

¹ Financement offert chez les concessionnaires accrédités de BMO. Les critères habituels de BMO Banque de Montréal en matière d'octroi de crédit s'appliquent.
^{MD} Marque de commerce déposée de la Banque de Montréal. [†] Marque de commerce/déposée d'AIR MILES International Trading B.V., employée en vertu d'une licence par LoyaltyOne, Inc. et par la Banque de Montréal.





la dernière année. « Notre crainte est de voir ces grandes entreprises favoriser leur intérêt avant celui de la marque. En fait, les constructeurs qui vont accepter l'acquisition d'une de leurs concessions par un groupe le font généralement par dépit. » Ils réalisent, poursuit-il, que le groupe constitue l'option la plus solide financièrement pour entamer rapidement la modernisation de leur concession.

Mais à moins que le groupe démontre que son matériel et ses outils de promotion sont distincts d'une concession à l'autre, notre contact préfère que ses concessions se retrouvent dans les mains d'un concessionnaire indépendant.

N'oubliez pas la satisfaction du client

« Les critères de sélection ne reposent pas non plus seulement sur les années d'expérience et le nombre de véhicules vendus par l'exploitant impliqué dans la transaction », souligne Maxime Théorêt. Les manufacturiers, recherchent des acheteurs qui se démarquent sur le plan de la satisfaction à la clientèle. « Ceux ou celles qui obtiennent de piètres résultats en matière de rapport CSI risquent fort de ne pas plaire aux constructeurs. » Il vaut mieux, insiste-t-il, mettre de l'avant des candidats qui ont une feuille de route hors pair en satisfaction de la clientèle pour que la transaction fonctionne.

Droit de premier refus

Pour toutes ces raisons, l'équipe de DSMA dit voir passer des tentatives de transaction pour lesquelles les constructeurs appliquent un droit de premier refus. « Ils vont refuser l'acheteur que leur présente le propriétaire actuel qui souhaite vendre. Néanmoins, dans certains cas, les manufacturiers vont trouver

un autre acheteur qui répond à leurs critères, un acheteur qui est prêt à réaliser l'acquisition du commerce dans les mêmes conditions que l'autre dont l'offre a été refusée », explique l'associé de DSMA.

De nouvelles associations

Consciente de ces règles, l'équipe de Maxime Théorêt aide régulièrement les investisseurs, ainsi que les exploitants, afin de réussir la transaction. Lui et son équipe travaillent périodiquement avec des directeurs généraux et autres employés de concessions automobiles qui rêvent d'acquérir une concession, mais n'ont pas l'argent nécessaire pour passer à l'action. « Notre expertise dans le domaine nous permet de former des partenariats d'affaires entre des investisseurs et des exploitants qui vont plaire aux constructeurs », signale Maxime Théorêt. DSMA, précise-t-il, peaufine actuellement une structure de transaction qui implique une firme d'investissement privé qui s'est associée avec des exploitants expérimentés.

Enfin, selon M. Théorêt, cette réalité du milieu automobile constitue l'une des principales motivations qui poussent les concessionnaires à impliquer des membres de leur personnel. « Depuis une bonne vingtaine d'années, nous assistons à des transactions engageant les employés des concessions. Encore cette année, plusieurs acquéreurs de concession ont inclus du personnel de gestion dans le nouvel actionariat », mentionne-t-il.

AutoMédia espère obtenir les propos de concessionnaires ayant vécu ce type de refus, soit en vendant leur concession, soit en devant trouver de bons partenaires afin de convaincre les constructeurs du choix de leur candidature. Des histoires à suivre. ●●●



VOS FUTURS
ESSAIS
ROUTIERS.

ÊTES-VOUS PRÊT À
VOUS CONCENTRER SUR
**LA PROCHAIN CHAPITRE
DE VOTRE VIE ?**

DSMA est prêt à vous aider à obtenir la valeur maximale de votre entreprise afin que vous puissiez vous concentrer sur le prochain chapitre de votre vie.

DSMA représente exclusivement des acheteurs pleinement qualifiés avec un pouvoir d'achat incroyable.

Trouvez votre associé local
à **DSMA.com**

**DS
MA**

LA BONNE AFFAIRE

Construire l'avenir, ensemble

Félicitations à tous les gagnants du Prix du Président 2020. Ford du Canada est fière de remettre à ces détaillants Ford ses plus hautes distinctions. Nous tenons à souligner l'excellence et le dévouement de ces détaillants dans les domaines des ventes et du service à la clientèle, mais également leur contribution dans leur communauté et à l'avancement continu de Ford du Canada. Soulignons également les lauréats du Club Diamant 2020 du Québec, choisis parmi les meilleurs au Canada, qui ont surpassé les attentes en matière d'expérience client, de respect des normes de ventes et de soucis du détail. Grâce au travail acharné de tous ces détaillants, à leur service exceptionnel offert à la clientèle et à leur compréhension profonde de l'esprit de Ford, Ford demeure l'une des marques les plus respectées au pays

Bev Goodman

Présidente et cheffe de la direction de Ford du Canada



Malgré les difficultés encourues lors de cette dernière année, ces détaillants ont su faire preuve de résilience et de dévouement pour garder Ford au sommet.



Jean Dumas Ford Roberval
Carle Ford Inc.
Jacques Olivier Ford Inc.
Automobile Villeneuve Amqui Inc
Fecteau Ford Inc.
Montmorency Ford Lincoln
Dupont Ford Ltee
Dupont & Dupont Ford

Le Circuit Ford Lincoln Ltee
Terrebonne Ford Inc.
Maurais Automobiles Ltee
Boisvert Ford
St.Onge Ford Inc.
Cliche Auto Ford Inc
St-Georges Ford



Automobiles Rejean Laporte et Fils Ltee
Beauce Auto (2000) Inc
Jean Dumas Ford
Gerard Hubert Auto Ltee
Desmeules Automobile Inc.
Machabee Automobiles Inc
440 Ford Lincoln
Automobiles Dalton Inc.
Automobile J.P.Yergeau Inc

Beaudry & Lapointe Ltee
Banlieue Ford Inc.
Les Galeries Ford Inc.
Automobiles Mauger Ford Inc.
Rimouski Ford
Ford Appalaches Inc
Alma Ford Inc.
Trois-Rivieres Ford Lincoln Inc.



LE BOTTIN DES GROUPES 2021

839 concessions de
véhicules neufs
au Québec

241 concessions
indépendantes (solos)

598 concessions qui font partie d'un groupe

On dénombre **150**
groupes de concessions au Québec

- 25** groupes + de 5 → **246** concessions
- 9** groupes de 5 → **45** concessions
- 23** groupes de 4 → **92** concessions
- 29** groupes de 3 → **87** concessions
- 64** groupes de 2 → **128** concessions

Les bannières où sont encore concentrés
le plus grand nombre de concessionnaires solos sont :



Chez les bannières asiatiques, plus des trois quarts des
concessions appartiennent à des groupes.



Les bannières de luxe appartiennent presque exclusivement à
des groupes. Par exemple, on ne trouve aucun concessionnaire solo
chez Porsche et Audi, mais un seul chez BMW et deux chez Mercedes-Benz.

LES 25 PLUS GROS GROUPES DU QUÉBEC (PLUS DE 5 CONCESSIONS) ACCAPARENT **30% DU MARCHÉ**

LES GROUPES PAR FABRICANTS

	Nbre	Groupe	Solo
ASTON MARTIN / BENTLEY	1	1	0
AUDI	12	12	0
BMW	13	12	1
FERRARI	1	0	1
FORD / LINCOLN	83	46	37
GM	86	45	41
HONDA / ACURA	80	64	16
HYUNDAI / GENESIS	64	47	17
JAGUAR / LAND ROVER	5	4	1
KIA	63	48	15
LAMBORGHINI / LOTUS	1	1	0
MASERATI	1	1	0
MAZDA	56	49	7
McLAREN	1	1	0
MERCEDES-BENZ	15	13	2
MITSUBISHI	34	27	7
NISSAN / INFINITI	70	60	10
PORSCHE	5	5	0
ROLLS-ROYCE	1	1	0
STELLANTIS	90	56	34
SUBARU	27	20	7
TOYOTA / LEXUS	75	45	30
VOLKSWAGEN	44	33	11
VOLVO	11	7	4
TOTAL	839	598	241

Profitez du service personnalisé de spécialistes en financement disponibles 7 jours sur 7

Contactez votre conseiller Desjardins pour en savoir plus.



LES TRANSACTIONS DES 12 DERNIERS MOIS

FABRICANT	CONCESSION	ACHETEUR	VENDEUR
Alfa Romeo	Était Excellence Alfa Romeo et devient Alfa Romeo Laval	Groupe Anthony Taddeo	Groupe Excellence
Ford	Kia Victoriaville	Groupe Ouellet	Sylvain Roy*
Ford	Élite Ford (Saint-Jérôme)	Tremblay AutoGroupe	Michèle Audette, Solo
Ford	Île-Perrot Ford (anciennement Avantage Ford)	Groupe Auto Force	Michael Lafigliola, Solo
Ford	Ford St-Basile	Groupe Florian Boire / Alain Ginchereau	Charles-André Bilodeau, Solo*
Honda	Honda Charlesbourg (Québec)	Groupe Auto Collection	Benoît et Guy Duplessis et Karl Roy, Solo
Honda	Volkswagen Sorel-Tracy	Groupe RM	Groupe Couture
Hyundai	Mitsubishi Victoriaville	Groupe Ouellet	Sylvain Roy*
Kia	Kia Joliette	Christian Leroux	Groupe Dusablon
Kia	Lévis Ford	Groupe Ouellet	Groupe Rémi Lebreux
Kia	Poirier Kia (anciennement Aubé Kia)	Groupe Poirier de Val-d'Or	Yves Aubé, Solo
Mazda	Volkswagen de Boucherville (anciennement Duval VW)	Action Grenier Autogroupe	Groupe Duval
Mazda	Mazda Trois-Rivières	Groupe Dusablon	André Pépin, Solo
Mazda	Mazda Montmagny	Groupe Fréchette-Thibault	Éric Dorval, Solo*
Mazda	Mazda Victoriaville	Groupe Hébert	Groupe Dusablon
Mercedes-Benz	Mercedes-Benz de Boucherville (anciennement Duval Mercedes)	Action Grenier Autogroupe	Groupe Duval
Mitsubishi	Toyota Victoriaville	Groupe Ouellet	Sylvain Roy*
Mitsubishi	Joliette Mitsubishi	Vincent Déry	Groupe Dusablon
Nissan	Nissan Vaudreuil	Richard Aitken	Groupe ALBI*
Nissan	Nissan Joliette	Jasmin Léveillé, Solo	Groupe ALBI *
Nissan	Nissan Thetford	Groupe Steve Poulin	Groupe Dusablon
Stellantis	ALBI Chrysler devient Fortier Chrysler Dodge Jeep Ram	Francis Salotti (Fortier Ford)	Groupe ALBI*
Stellantis	Toyota Cap-à-l'Aigle	Groupe Auto Québec	Bruno et Catherine Gagné
Stellantis	Islet Chrysler (anciennement Lord et Frères)	Groupe Beauchesne	Claudiel Lord
Subaru	Lévis Subaru	Groupe Couture	Groupe Rémi Lebreux
Subaru	Vachon Subaru (Saint-Georges)	Groupe Éric Maheux	Marco Vachon, Solo
Toyota	Mazda de Boucherville (anciennement Duval Mazda)	Action Grenier Autogroupe	Groupe Duval
Toyota	Chrysler Baie-Saint-Paul	Groupe Auto Québec	Bruno et Catherine Gagné
Toyota	Volkswagen Granby	Groupe Ouellet	Frédéric Bourgeois
Volkswagen	Boucherville Toyota (anciennement Duval Toyota)	Action Grenier Autogroupe	Groupe Duval
Volkswagen	Hyundai Victoriaville	Groupe Ouellet	Sylvain Roy*
Volkswagen	Honda Sorel-Tracy	Groupe RM	Groupe Robert Bilodeau
Volvo	Volvo Pointe-Claire	Groupe Anthony Taddeo	Groupe Charles Hammer

*Transactions effectuées grâce aux services de DSMA

71%

CONCESSIONS DU QUÉBEC APPARTENANT À UN GROUPE

OUVERTURES

FABRICANT	CONCESSION	GROUPE
Audi	Audi Trois-Rivières	Groupe Gabriel
JLR	Jaguar Land Rover West Island	Groupe Gabriel
Porsche	Porsche West Island	Groupe Gabriel

FERMETURE

FABRICANT	CONCESSION	GROUPE
Chrysler	Dumont Chrysler	Groupe L'Ami Junior

ERRATUM BOTTIN 2020

TRANSACTIONS OUBLIÉES

FABRICANT	CONCESSION	ACHETEUR	VENDEUR
GM	Sept-Îles Chevrolet Buick GMC	Groupe L'Ami Junior	Pascal Automobiles inc.
Volkswagen	L'Ange-Gardien Volkswagen (ex Langlois Volkswagen)	Groupe Desjardins (Groupe Auto Collection)	Pierre Langlois, Solo
Volkswagen	Volkswagen Victoriaville	Groupe Laquerre	Groupe Chiasson

GROUPE OUBLIÉ

FABRICANT	CONCESSION	ACHETEUR
JLR et McLaren	JLR Laval et McLaren Montréal	Groupe De Cubellis

MISE AU POINT

Ces deux concessions ne font pas partie du Groupe Grenier mais bien du groupe **Action Grenier Autogroupe**, formé d'un partenariat entre le Groupe Grenier et le Groupe Action.

FABRICANT	CONCESSION	ACHETEUR	VENDEUR
Honda	Honda Boucherville	Action Grenier Autogroupe	Automobiles Grenier
Subaru	Subaru Laval	Action Grenier Autogroupe	Automobiles Grenier

LES 10 PLUS GRANDS GROUPES DE CONCESSIONNAIRES AUTOMOBILES AU QUÉBEC

Acquisitions, ventes, consolidations... il y a eu du mouvement au cours des douze derniers mois parmi les plus importants groupes de concessionnaires automobiles au Québec. Voici les 10 qui occupent la tête du classement.

1. GROUPE GABRIEL TOUJOURS EN TÊTE

Le moins que l'on puisse dire, c'est que la pandémie n'a nullement ralenti le Groupe Gabriel dans la poursuite de son expansion. Depuis un an, ce sont trois concessions qui ont été ajoutées au carnet de la plus grande entreprise de ventes de véhicules neufs de la province. Fondé par Gabriel Azouz, le groupe possède maintenant 29 concessions automobiles.

Cette progression repose principalement sur l'ouverture de nouvelles concessions dans les marchés où le groupe a décidé de s'établir. C'est le cas notamment de sa quatrième ban-

nière Audi, Audi Trois-Rivières, qui a ouvert ses portes en novembre dernier. Cette adresse trifluvienne affiche d'ailleurs le concept dernier cri de la marque Audi au Canada et réunit les véhicules neufs et d'occasion sous un même toit, indique fièrement son directeur général, François Thibault.

En 2021, l'entreprise a également inauguré une toute première concession abritant les deux franchises Jaguar et Land Rover dans le West Island. Cette nouvelle adresse est devenue la quatrième du genre pour la grande région montréalaise et la cinquième pour

l'ensemble de la province. Autre belle mention pour le groupe: son adresse Genesis, à Pierrefonds. Mise en place il y a à peine deux ans, cette dernière a remporté trois prestigieux prix pour ses performances de l'année 2020.

En plus d'être sacré concessionnaire Genesis ayant le plus grand volume de ventes au Québec et concessionnaire de la marque ayant le plus grand volume de ventes dans l'est du Canada, le directeur de la concession, Kevin Shulman, a décroché le titre de vendeur numéro un au Canada pour la marque.



We challenge space
Pedlex
défie l'espace

PARTENAIRE DANS L'OPTIMISATION DE VOTRE ESPACE!

L'avantage Pedlex :

- Service clés en main: de la conception, à l'installation
- 45 ans d'expérience et 25 000 projets réalisés
- Axé sur l'expérience client
- 250 000 produits innovateurs et de haute qualité fabriqués au Québec
- Des solutions d'aménagement personnalisées et novatrices

 Consultation gratuite en personne ou par téléphone :
info@pedlex.com ou **514 324-5310** ou **1 888-PEDLEX-9**

PEDLEX.COM

2. GROUPE OUELLET S'APPROCHE DU CHIFFRE 20

De l'action, il y en a eu également au sein du Groupe Ouellet. De 13 concessions, l'entreprise en compte maintenant 19, une augmentation de près de 50% de ses actifs. «Et pourtant, on ne prévoyait pas faire autant d'achats», soulève Pascal Ouellet, vice-président du groupe.

De bonnes occasions, dit-il, se sont toutefois présentées. Ainsi, le groupe est devenu propriétaire des quatre concessions du

Groupe Roy Auto de Victoriaville. «C'est la première fois que le Groupe Ouellet réalise une transaction d'une telle envergure», signalait d'ailleurs, par voie de communiqué, Raymond Ouellet, président de l'entreprise, au lendemain de la transaction ce printemps.

Lévis Ford et Granby Volkswagen font également partie des nouvelles acquisitions de l'entreprise, ce qui porte aujourd'hui à plus

de 600 le nombre d'employés de ce regroupement de concessionnaires répartis dans la Capitale-Nationale, le Bas-Saint-Laurent, la Gaspésie, les Cantons-de-l'Est et le Centre-du-Québec.

Et ce magasinage, qu'il soit impromptu ou planifié, n'est pas terminé, tient à préciser Pascal Ouellet. L'équipe continue de suivre activement le marché des concessions à vendre.

3. GROUPE BEUCAGE CONSERVE SES ACQUIS

Alors qu'il était deuxième au classement l'an dernier, le Groupe Beucage glisse au troisième rang des plus importants regroupements de concessions de la province en 2021. Aucune acquisition, aucune vente pour l'entreprise qui a été créée en 1992 par Daniel Beucage. Elle maintient donc ses 18 concessions établies principalement dans les Cantons-de-l'Est, le Centre-du-Québec et

la Montérégie. Une année certes tranquille sur le plan de l'expansion, mais pas au sein des diverses équipes de cette société qui compte désormais plus de 650 employés, tient à signaler Dominique Émond, directeur publicité et marketing chez Groupe Beucage. «Nous prévoyons dépasser les 15000 ventes de véhicules d'ici la fin de l'année 2021, soit une augmentation de près de 10% sur les ventes

réalisées en 2020», indique-t-il fièrement. En plus de cette prévision très encourageante, le Groupe Beucage a une autre raison de célébrer. La société Deloitte l'a introduite parmi les entreprises les mieux gérées au pays. En 2021, seulement 37 entreprises canadiennes dont les revenus d'affaires dépassent les 25M\$ annuels ont mérité leur place dans ce palmarès.

4. PARK AVENUE PLUS DE UN MILLIARD EN CHIFFRE D'AFFAIRES

La stabilité règne chez le Groupe Park Avenue. Fondée par la famille Hébert, l'entreprise n'a peut-être ni vendu ni acheté de concessions, elle demeure néanmoins parmi les cinq plus grands groupes de la province avec 14 concessions d'adresses différentes.

Mais comme dit le dicton, dans les petits

pots, les meilleurs onguents. «Notre groupe, qui possède une quinzaine de bannières, dont plusieurs marques de luxe telles que Mercedes-Benz, Audi, BMW et Volvo, figure parmi les entreprises québécoises qui génèrent près d'un milliard de dollars en revenus annuels. Ce qui n'est pas banal», soulève Norman J. Hébert, vice-président du groupe.

En plus de détenir cinq adresses exclusives pour des véhicules d'occasion ainsi qu'une concession Harley-Davidson, le Groupe Park Avenue emploie près de 1000 personnes, ce qui permet de le hisser au classement du journal *Les Affaires* des 300 plus grandes sociétés du Québec, soit au 116^e rang.

5. LE PRIX DU GROS EN MODE CONSOLIDATION...

Il faut parfois faire un pas en arrière pour en réaliser deux vers l'avant. C'est ce que l'on observe au sein du Groupe Le Prix du Gros, qui passe du troisième au cinquième rang des plus importants regroupements de concessions au Québec. Propriété de la famille Dusablon, l'entreprise détenait 16 concessions l'an dernier. Elle est maintenant passée à 13.

Bien que la compagnie trifluvienne ait vendu ses concessions Mazda Victoriaville, Nissan Thetford Mines, Joliette Mitsubishi et

Kia Joliette, elle a ajouté Mazda Trois-Rivières à ses actifs en janvier dernier. Une concession qui rejoindra d'ailleurs plusieurs adresses du groupe qui sont déjà établies sur la rue Réal-Proulx, à Trois-Rivières.

«Nous sommes actuellement à consolider notre présence en Mauricie», indique justement Yannick Lecours, directeur marketing du groupe. En devenant propriétaire de l'adresse trifluvienne Mazda, Le Prix du Gros a porté à six le nombre de concessions de véhicules neufs qu'il détient déjà dans la région,

soit Kia Trois-Rivières, Nissan Trois-Rivières, Volvo Trois-Rivières, Nissan Shawinigan et Shawinigan Chrysler.

Le groupe s'affaire également à investir dans les travaux de réaménagement des programmes image de plusieurs de ses marques.

Enfin, l'année 2021 marque aussi une importante année de transition au sein du Prix du Gros. Benoit Dusablon, fils du fondateur Denis Dusablon, devient l'actionnaire unique de l'entreprise.

6. ...TOUT COMME **ALBI LE GÉANT**

Longtemps parmi le Top 5, ALBI le Géant glisse au sixième rang de notre classement. L'entreprise, dont les franchises sont établies principalement sur la Rive-Nord de Montréal et dans les Laurentides, compte en ce moment 12 concessions.

Bien sûr, il s'agit d'un recul pour le groupe dirigé par Denis Leclerc qui, il y a cinq ans, affichait 21 concessions au compteur. À ce moment-là, le président disait souhaiter détenir une concession de chacune des marques présentes au Québec. Beaucoup d'eau a coulé

sous les ponts depuis. Pendant que plusieurs autres groupes tirent sur la couverture, ALBI préfère pour le moment consolider et jouer de prudence.

C'est ainsi que, au cours des 12 derniers mois, le groupe s'est départi de trois adresses, soit Nissan Joliette, Nissan Vaudreuil et ALBI Chrysler.

7. ET 8. **DILAWRI ET COUTURE À ÉGALITÉ**

Le Groupe Dilawri et le Groupe Couture se partagent tous les deux le septième rang avec chacun 11 concessions automobiles. Présent au Québec depuis 2015, le Groupe Dilawri semble avoir pris une pause sur le marché des acquisitions dans la Belle Province au cours de la dernière année. Mais le plus grand regroupement de concessions au pays avec

76 établissements d'un océan à l'autre continue de surveiller de près les occasions qui lui permettraient de bonifier son portefeuille de concessions existant, nous écrit David Boots, vice-président stratégie et développement au sein de l'entreprise.

Aucune nouvelle transaction (ni retour d'appel pour nos demandes d'entrevue) chez

Groupe Couture, qui a l'habitude d'impliquer des employés clés lors de ses acquisitions. Cette entreprise, qui possède notamment des bannières Ford, Kia, Hyundai et Subaru, représente un des premiers regroupements de la province à détenir des concessions établies au Saguenay, en Beauce, et sur l'île de Montréal.

9. ET 10. **DESJARDINS ET HGRÉGOIRE ET DE 10!**

L'égalité règne également au neuvième rang. Les groupes Desjardins (Auto Collection) et HGrégoire complètent tous deux notre classement des 10 plus grands regroupements avec chacun 10 concessions.

En mars dernier, grâce à l'acquisition de Honda Charlesbourg, le Groupe Desjardins a atteint le cap de la dizaine de concessions. Il s'agit d'ailleurs de la toute première enseigne de la marque japonaise au sein du groupe, qui comprend des bannières Ford, Land Rover et

Volkswagen, pour ne nommer que celles-ci. Ce sont maintenant huit adresses dans la région de Québec et deux adresses en territoire montréalais qui composent le tableau de l'entreprise.

Quant au Groupe HGrégoire, si son total de 10 concessions au Québec n'a pas changé par rapport à l'an dernier, ne vous fiez pas seulement à ce nombre. En effet la famille Hairabedian, le propriétaire de l'entreprise, poursuit actuellement son expansion... aux

États-Unis. Déjà propriétaire de concessions en Floride, le groupe a acheté trois adresses en Californie au cours des derniers mois. «Et ça ne fait que commencer, avertit le président du groupe, John Hairabedian. D'autres acquisitions sont à venir en Amérique du Nord.» Soit dit en passant, le Groupe HGrégoire prévoit dépasser les 11 000 ventes de véhicules neufs et d'occasion au Québec pour l'année 2021. Ce qui serait un sommet pour l'entreprise.

LE PLUS IMPORTANT GROUPE DU **SAGUENAY-LAC-ST-JEAN** **JEAN DUMAS SAGESSE ET PATIENCE**

Si ce n'était que de Jean Dumas, propriétaire du groupe qui porte son nom, l'entreprise recenserait davantage que neuf concessions automobiles et une adresse satellite Ford à Chibougamau.

«Il faut toutefois attendre que se présentent les bonnes occasions», signale l'homme

d'affaires, principal actionnaire du plus important regroupement de concessions du Saguenay-Lac-Saint-Jean.

Selon ce dirigeant, son entreprise devrait vendre sensiblement le même nombre de véhicules neufs et d'occasion qu'en 2020, soit un peu plus de 3300.

Néanmoins, l'année 2021 pourrait bien se solder par un beau podium, tient-il à souligner. La concession Mitsubishi Saguenay occupait, jusqu'à tout récemment, le troisième rang des meilleures ventes de la marque pour l'ensemble du pays avec plus de 220 véhicules vendus.

**Accédez à des outils numériques pratiques
pour accroître votre performance**

Contactez votre conseiller Desjardins pour en savoir plus.

Offrez à vos clients un financement flexible qui correspond à leurs besoins

Contactez votre conseiller Desjardins pour en savoir plus.



UN NOUVEAU MODÈLE D'AFFAIRES ACTION GRENIER AUTOGROUPE À SURVEILLER

En plus des Groupe Gabriel et du Groupe Ouellet, qui ont pris du volume au cours des 12 derniers mois, la formation du partenariat Grenier-Guilbault attire également notre attention.

En 2016, les concessionnaires Louis Grenier (président du groupe Automobile Grenier* qui détient quatre concessions) et Stéphane Guilbault (propriétaire d'Action Mitsubishi et d'Action Chevrolet, à Saint-Hubert) ont créé Action Grenier Autogroupe qui compte déjà six adresses.

En effet, après avoir acheté ensemble la

concession Subaru Laval il y a cinq ans, les deux hommes d'affaires ont acquis en janvier 2020 le Honda de Boucherville. «Ce printemps, ils ont poursuivi leur développement en ajoutant les quatre concessions du Groupe Duval (Mercedes-Benz, Toyota, Mazda et Volkswagen), situées à Boucherville», explique Gabriel Grenier, directeur général du Honda de Boucherville et l'un des deux fils de Louis Grenier qui évoluent dans l'industrie automobile.

Ces six acquisitions constituent les premiers piliers du tout nouveau Action Grenier

Autogroupe, signale Gabriel. Pour le moment, il faut préciser que Automobile Grenier, le Groupe Action et Action Grenier Autogroupe demeurent trois entités distinctes qui ont chacune leur organigramme de gestion. «Et ce n'est pas dans les plans pour l'instant, dit Gabriel Grenier, de regrouper les trois organisations. Ce qui n'empêche pas les trois groupes d'échanger beaucoup d'informations sur les bonnes pratiques à valoriser au sein des concessions».

* À ne pas confondre avec le Groupe Grenier

ENTRE ASSOCIÉS AUTO FORCE UN GROUPE QUI RECRUTE

Bien ancré dans le sud-ouest du Québec avec huit concessions, le Groupe Auto Force a poursuivi son recrutement d'associés au cours de la dernière année. L'organisation dirigée par le concessionnaire André

Gingras a recruté Marc-André Éthier, directeur général des ventes chez Chevrolet Buick GMC Valleyfield, à titre de nouveau membre de l'actionnariat de cette concession. Pour l'anecdote, Marc-André est le fils

de l'ancien propriétaire de cette concession. «En devenant un de nos actionnaires, c'est comme si Marc-André refermait la boucle. C'est un retour au bercail», signale André Gingras.



SULY
L'AGENCE DE FIDÉLISATION
1.877.445.2922
WWW.SULY.CA

OPTIMISEZ VOTRE SAISON DE PNEUS!

- Multiples stratégies clé en main
- Modulable à vos besoins et budget
- Conçu pour le meilleur R.O.I.
- Concepts attrayants et efficaces

Planifiez votre campagne dès aujourd'hui!





LE MATCH PARFAIT !

Une toute nouvelle solution à vos problèmes de recrutement

NÉ POUR AIDER L'INDUSTRIE DE L'AUTOMOBILE

- Les professionnels de l'automobile sont submergés d'offres d'emplois.
- Les employeurs de l'industrie manquent de main d'œuvre.
- Le Match Parfait est là pour aider les deux parties à mieux se trouver.



AGIR AVANT QU'IL NE SOIT TROP TARD.

Au lieu d'attendre à la dernière minute, le Match Parfait prépare le terrain de façon à ce qu'au moment opportun, un candidat ou un employeur aura devant lui (elle) les meilleures options d'embauche possibles.



COMMENT ÇA FONCTIONNE

- 1) S'inscrire
- 2) Personnaliser
(prise de contact personnalisée)
- 3) Garder contact

CRÉER DES OPPORTUNITÉS

Grâce à son système qui personnalise chaque profil, le Match Parfait est capable d'identifier des opportunités d'embauche qui autrement n'auraient jamais vu le jour.



<https://www.automedia.ca/le-match-parfait/>



LE MATCH PARFAIT !

Profitez du service personnalisé de spécialistes en financement disponibles 7 jours sur 7

Contactez votre conseiller Desjardins pour en savoir plus.



150 GROUPES → 598 CONCESSIONS

29 CONCESSIONS

Gabriel

19 CONCESSIONS

Ouellet

18 CONCESSIONS

Beaucage

14 CONCESSIONS

Park Avenue

13 CONCESSIONS

Le Prix du Gros (Dusablon)

12 CONCESSIONS

ALBI Le géant

11 CONCESSIONS

Couture
Dilawri

10 CONCESSIONS

Desjardins (Auto Collection)
HGrégoire

9 CONCESSIONS

Auto Québec
Jean Dumas

Auto Québec
Olivier
Spinelli

8 CONCESSIONS

L'Ami Junior

7 CONCESSIONS

Poirier

6 CONCESSIONS

Action Grenier Autogroupe
Auto Force
GENX Groupe Automobile
Lallier
Lauzon
Maison de l'Auto (Verreault)
Rive-Sud
Tremblay Auto Groupe

5 CONCESSIONS

Daigle
Denis Michel
Gad Bitton
Gagné
Gravel
Hamel
Leclair
Paquet
RM

4 CONCESSIONS

Auto Canada
Automobile Grenier
Beauchesne
Bernier & Daigle
Dilawri Ottawa Gatineau
Dormani
Duclos
Florian Boire / Alain Ginchereau
Fréchette-Thibault

Gabriel Dallaire
Gareau
Grenier
Jeannot Racine
John Scotti
Lachapelle
Laquerre
Monahan Desautels
Richard Aitken

Saillant
Samatas
St-Jean
Theetge
Vincent

3 CONCESSIONS

Alliance
Anthony Taddeo
Bégin
Belvédère
Boulianne
Casavant Lambert

Coupal et Brassard
Dupont et Dupont
Équipe Précision
Éric Maheux
Formule
Fortin

Grand Portage
Jean Lanctôt
Kadri
La Force Kia (Serge Beaudoin)
Laplante
Losier

MHT
Michel Lambert
Minguy
Paquin
Performe
Philippe St-Pierre

René Fortin
Simpson
Solution Jeannard
St-Louis
Yves Boily

2 CONCESSIONS

Action
Allard
André Hébert
André Perron
Arbour Auto Group
Audet
Beaudoin
Bessette
Bilodeau
Bourassa
Caron
Carrefour 40-640
Carrefour de l'auto

Chassé
Christian Leroux
Cliche Auto
Crépeau
Daniel Jarry (Carbur)
De Cubellis
Deragon
Desaulniers
Desmeules
Dieter Hammer
Dubé
E. P. Poirier Itée
Éric St-Gelais

Fortier
Germain Beaudoin
Gilles Bernard
Gilles Gagnon
Giroux
Hardy Ringuette Automobiles
Jacques Lalonde
JD
Jean-Claude Fortin et Bernard
Fortin
Jean-Maurice Blais
Lavertu
Leblanc

Lessard
Levac Auto Group
Léveillé
Louis-Martin Racicot
Mercil
Méthot Chevrolet - J F Dubois
Moisan
Mondou
Normand Lessard
Paillé
Peter et Philip McLean
Popular
Portelance

SAURO
Schlegel
Sebastien Pitruzello
Soucy
St-Onge
St-Pierre
Steve Poulin
Tardif
Thibault
Thibault (Abitibi)
Toyotoshi
Villeneuve
Whittom

TOUS LES GROUPES

ACTION

Action Mitsubishi (Saint-Hubert)
Chevrolet Buick GMC (Saint-Hubert)

ACTION GRENIER AUTOGROUPE

Honda de Boucherville
Subaru de Laval
Mazda Duval (Boucherville)
Duval Mercedes-Benz (Boucherville)
Toyota Duval (Boucherville)
Duval Volkswagen (Boucherville)

ALBI

ALBI Chevrolet Buick GMC
ALBI Hyundai de Châteauguay
ALBI Hyundai Laval Vimont (Incut Genesis)ALBI
Hyundai de Mascouche
ALBI le Géant (Mazda - Mascouche)
ALBI Mazda (Laval)
ALBI Nissan de Mascouche
ALBI Nissan de Mont-Tremblant
ALBI Nissan de Repentigny
ALBI Volvo Autos Sainte-Agathe
ALBI Kia Saint-Eustache
ALBI le Géant Kia (Mascouche)

ALLARD

Hyundai Saint-Constant
Sainte-Marie Automobiles (Saint-Rémi)

ALLIANCE

Alliance Valleyfield Mitsubishi
Champlain Dodge Chrysler (Verdun)
Lestage Chrysler (Saint-Rémi)

ANDRÉ HÉBERT

Mazda Victoriaville
Subaru Victoriaville (2001)

ANDRÉ PERRON

Automobiles Perron (Ford - Chicoutimi)
Les Galeries Ford (Jonquière)

ANTHONY TADDEO

Uptown Volvo Cars West Island (Pointe-Claire)
Alfa Romeo Laval
Volvo de Laval

ARBOUR AUTO GROUP

Arbour Volkswagen (Laval)
Complexe Volkswagen 440 (Laval)

AUDET

Accès Toyota (Rouyn-Noranda)
Nicol Auto (GM - La Sarre)

AUTO CANADA

BMW et MINI Laval
BMW et MINI Montréal / Canbec
Mercedes-Benz Rive-Sud (Greenfield Park)
Planète Mazda (Mirabel)

AUTO FORCE

Cadillac Chevrolet Buick GMC de l'île-Perrot
Ford Île-Perrot
Hyundai Île-Perrot
Mazda 2-20 (Pincourt)
Toyota Île-Perrot
Valleyfield Chevrolet Buick GMC

AUTOMOBILE GRENIER

Grenier BMW (Terrebonne)
Grenier Chrysler Dodge Jeep (Terrebonne)
Grenier Volkswagen (Mascouche)
Grenier Chevrolet Buick GMC (Terrebonne)

AUTO QUÉBEC

Baie-Saint-Paul Chrysler
Clermont Chrysler Dodge Jeep Ram
Ford Appalaches
Lévis Chrysler Dodge Jeep
Lévis Mazda
Mazda Papineau (Montréal)
Saint-Constant Kia
Toyota Cap-à-L'Aigle
Theford Chrysler

BEAUCAGE

Granby Mitsubishi
Kia de Drummondville
Kia de Granby
Kia de Magog
Kia de Sherbrooke
Magog Hyundai
Mazda de Granby
Mazda de Magog
Mazda de Sherbrooke
Mazda Saint-Hyacinthe
Mercedes-Benz Sherbrooke
Mitsubishi de Drummondville
Nissan de Drummondville
Nissan de Granby
Nissan Saint-Hyacinthe

Sherbrooke Infiniti
Sherbrooke Nissan
Victoriaville Nissan

BEAUCHESNE

Impact Ford (Rivière-du-Loup)
Lord et Frères Itée
Rivière-du-Loup Mitsubishi
Témis Chrysler Jeep Dodge Ram Fiat

BEAUDOIN

Beauport Nissan
Sainte-Foy Nissan

BÉGIN

Audi Lévis
Audi Sainte-Foy
Centre Porsche Québec

BELVÈDÈRE

Belvédère Nissan (Saint-Jérôme)
Belvédère Nissan Mont-Laurier
Belvédère Nissan Sainte-Agathe

BERNIER ET DAIGLE

Élégance Acura (Granby)
Granby Chevrolet Cadillac Buick GMC
Hyundai Granby
Mercedes-Benz Granby

BESSETTE

Bessette Automobiles (Cowansville)
Granby Chrysler

BILODEAU

Élite Chrysler Jeep (Sherbrooke)
Magog Concept Chrysler

BOULIANNE

Alma Volkswagen
Mercedes-Benz Saguenay
Saguenay Volkswagen

BOURASSA

BMW West Island (Dorval)
Cadillac de Laval

CARON

Lévis Honda
Montmagny Hyundai

CARREFOUR 40-640

Carrefour 40-640 Toyota (Charlemagne)
Carrefour 40-640 Volkswagen (Charlemagne)

CARREFOUR DE L'AUTO

Kia de New Richmond
Volkswagen New Richmond

CASAVANT LAMBERT

Honda Casavant (Saint-Hyacinthe)
Hyundai Casavant (Saint-Hyacinthe)
Kia Saint-Hyacinthe

CHASSÉ

Chassé Toyota (Montréal)
Valleyfield Toyota

CHRISTIAN LEROUX

Kia Joliette
Joliette Mitsubishi 2009

CLICHE AUTO

Cliche Auto Ford (Vallée-Jonction)
Cliche Auto Ford Thetford

COUPEL ET BRASSARD

CoupeL et Brassard Mitsubishi (Saint-Jean-sur-Richelieu)
Nissan CoupeL et Brassard (Saint-Jean-sur-Richelieu)
Nissan CoupeL et Brassard Chambly

COUTURE

Beauce Auto 2000 (Ford)
Chevrolet Buick GMC de Lasalle
Hyundai du Royaume (Chicoutimi)
Hyundai du Saguenay (Jonquière)
Kia de Lasalle
Kia Sainte-Julie
Leviko Hyundai (Lévis)
Lévis Subaru
Saint-Georges Ford
St-Georges Chevrolet Buick Cadillac GMC
Saint-Georges Toyota

CRÉPEAU

Bernier et Crépeau Drummondville (Stellantis)
Trois-Rivières Mitsubishi

Accédez à des outils numériques pratiques
pour accroître votre performance

Contactez votre conseiller Desjardins pour en savoir plus.

Offrez à vos clients un financement flexible qui correspond à leurs besoins

Contactez votre conseiller Desjardins pour en savoir plus.



DAIGLE

Beauport Hyundai
Beauport Mazda
Cartier Chevrolet Buick GMC (Québec)
Maison Chrysler Charlesbourg (Québec)
Saint-Nicolas Hyundai

DANIEL JARRY (CARBUR)

Saint-Jérôme Chevrolet Buick GMC
Saint-Jérôme Chrysler Jeep Dodge

DE CUBELLIS

Jaguar Land Rover Laval
McLaren Montréal

DENIS MICHEL

Honda de la Capitale (Québec)
Honda Saint-Nicolas
Hyundai Val-Bélair
Québec Mitsubishi
Sainte-Foy Mitsubishi

DERAGON

Deragon Ford (Cowansville)
Deragon Honda (Cowansville)

DESAULNIERS

Mercedes-Benz Trois-Rivières
Subaru Trois-Rivières

DESJARDINS

Desjardins Ford (Saint-Laurent)
Desjardins Ford Sainte-Foy (Québec)
Desjardins Subaru (Québec)
Desjardins Volkswagen (Québec)
Honda Charlesbourg
Jaguar Land Rover de Québec
Jl Desjardins Auto Collection (Québec)
L'Ange-Gardien Ford
L'Ange Gardien VW
Longue Pointe Chrysler Dodge Jeep Ram (Saint-Léonard)

DESMEULES

Blainville Chrysler Jeep Dodge (Blainville)
Desmeules Dodge Chrysler Jeep (Laval)

DIETER HAMMER

Hyundai West-Island
Montréal Subaru

DILAWRI

Audi Saint-Bruno
Cadillac Chevrolet Buick GMC du West Island
Hamel Chevrolet Buick GMC (Saint-Léonard)
Honda des Sources (Dorval)
Lexus Laval
Mazda des Sources (Dorval)
Mercedes-Benz West Island
Saint-Bruno Volkswagen
Subaru des Sources (Dorval)
Volkswagen des Sources (Dorval)
Woodland Toyota (Verdun)

DILAWRI OTTAWA GATINEAU

Dilawri Chevrolet Buick GMC (Gatineau)
Gatineau Acura
Hyundai Gatineau
Kollbec Gatineau Chrysler Jeep

DORMANI

Dormani Infiniti Gatineau
Dormani Nissan Gatineau
Élite Mazda (Gatineau)
Rallye Mitsubishi (Gatineau)

DUBÉ

Dubé Kia (Rivière-du-Loup)
Dubé Mazda (Rivière-du-Loup)

DUCLOS

Duclos Chrysler Dodge Jeep Ram Fiat (Mercier)
Duclos Laval Chrysler Dodge Jeep Ram
Duclos Longueuil Chrysler Dodge Jeep Ram
Duclos Valleyfield Chrysler Dodge Jeep Ram

DUPONT ET DUPONT

Dupont et Dupont Ford (Gatineau)
Dupont et Dupont Honda (Gatineau)
Hull Chrysler Dodge Jeep Ram (Gatineau)

E. P. POIRIER LTÉE

E. P. Poirier Chrysler Jeep Dodge Ram (Paspébiac)
Gaspésie Mitsubishi

ÉQUIPE PRÉCISION

Magog Ford (2000)
Précision Acura (Sherbrooke)
Sherbrooke Mitsubishi

ÉRIC MAHEUX

Vachon Subaru
Vallée Automobile VW (Saint-Georges)
Kia Thetford

ÉRIC ST-GELAIS

Dufour Chevrolet Buick GMC (La Malbaie)
Honda Charlevoix (La Malbaie)

FLORIAN BOIRE / ALAIN GINCHEREAU

Garage Montplaisir (Drummondville)
Racine Chevrolet Buick GMC (Saint-Jean-sur-Richelieu)
Kia Chambly
Ford Saint-Basile

FORMULE

Formule Kia (Rimouski)
Formule Mazda (Rimouski)
Formule Subaru (Rimouski)

FORTIER

Fortier Auto (Montréal) Itée
Fortier Chrysler Dodge Jeep Ram

FORTIN

Dolbeau Automobiles (GM - Dolbeau-Mistassini)
Saint-Félicien Nissan
Saint-Félicien Toyota

FRÉCHETTE-THIBAUT

Fréchette Ford (Montmagny) + Satellite à La Pocatière
Guy Thibault Chevrolet Buick GMC Cadillac (Montmagny)
Montmagny Mazda Thibault Chevrolet Cadillac Buick GMC de Sherbrooke

GABRIEL

Acura Gabriel (Dollard-es-Ormeaux)
Audi Anjou
Audi Prestige D.d.o
Audi Saint-Laurent
Audi Trois-Rivières
Ford Lincoln Gabriel (Montréal)
Honda Gabriel (Montréal)
Hyundai Gabriel (Montréal)
Hyundai Président (Montréal)
Hyundai Prestige (Montréal)
Jaguar Land Rover West Island
Kia Gabriel Nord (Montréal)
Kia Gabriel Ouest (Montréal)
Lexus Gabriel Brossard
Lexus Gabriel Saint-Laurent
Mazda Gabriel Anjou
Mazda Gabriel Saint-Jacques
Mazda Gabriel Saint-Laurent
Nissan Gabriel Anjou
Nissan Gabriel Jean-Talon
Nissan Gabriel Saint-Jacques
Nissan Saint-Léonard Gabriel
Nissan Gabriel Plateau
Porsche Prestige (Montréal)
Porsche West-Island
Toyota Gabriel Centre-Ville
Toyota Gabriel Saint-Laurent
Volkswagen Gabriel (Saint-Constant)
Volkswagen Prestige (Montréal)

GABRIEL DALLAIRE

Brossard Cadillac
Brossard Chevrolet Buick GMC
Marlin Chevrolet Buick GMC (Québec)
Vision Chevrolet Buick GMC (Delson)

GAD BITTON

Aston Martin Montréal / Bentley Montréal
BMW Lévis
BMW MINI Ville de Québec
Holand Motors (Maserati - Montréal)
Maserati Laval

GAGNÉ

Honda Lachute
Kia Grenville
Nord Sud Honda (Saint-Jérôme)
Toyota à Sainte-Agathe
Toyota Lachute

GAREAU

Gareau Auto (Val-d'Or)
Honda de Val-d'Or
Gareau Kia (Mont-Laurier)
Gareau Toyota (Val-d'Or)

GENX GROUPE AUTOMOBILE

Hyundai Repentigny
Kia Repentigny
Mazda de Repentigny
Mazda Pointe-Aux-Trembles
Mercedes-Benz Montréal Est
Repentigny Mitsubishi

GERMAIN BEAUDOIN

Subaru Sherbrooke
Volvo Sherbrooke

GILLES BERNARD

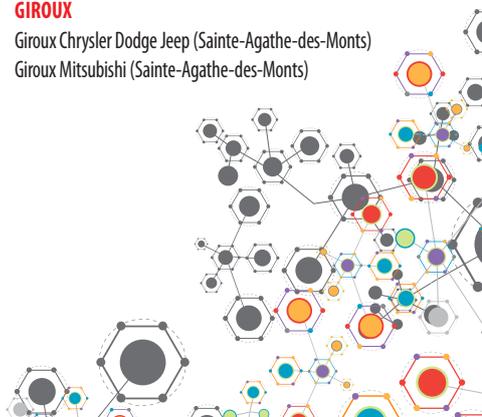
Honda Automobiles B. G. P. (Saint-Georges)
Saint-Georges Nissan

GILLES GAGNON

Gaspé Honda
Gaspé Toyota

GIROUX

Giroux Chrysler Dodge Jeep (Sainte-Agathe-des-Monts)
Giroux Mitsubishi (Sainte-Agathe-des-Monts)



TOUS LES GROUPES

GRAND PORTAGE

Grand-Portage Automobiles (Subaru)
Grand-Portage Nissan (Rivière-du-Loup)
Grand-Portage Volkswagen (Rivière-du-Loup)

GRAVEL

Gravel Acura (Saint-Léonard)
Gravel Chevrolet Buick Cadillac GMC (Verdun)
Gravel Décarie Chevrolet Buick Cadillac GMC (Montréal)
Gravel Honda Île-des-Sœurs
Saint-Léonard Toyota

GRENIER

Aylmer Kia
Argus Mazda Auto (Gatineau)
Gatineau Honda
Gatineau Kia

H.GRÉGOIRE

Candiac Toyota
H. Grégoire Hyundai Vaudreuil
H Grégoire Infiniti Laval
H Grégoire Kia Vaudreuil
H. Grégoire Lafontaine Chrysler Dodge Jeep Ram
H Grégoire Mitsubishi Laval
H Grégoire Nissan Blainville
H. Grégoire Nissan Chomedey
H. Grégoire Nissan Saint-Eustache
H. Grégoire Nissan Vimont Laval

HAMEL

Acura de Laval
Acura Plus (Blainville)
Hamel BMW (Blainville)
Hamel Hyundai (Saint-Eustache)
Mercedes-Benz de Blainville

HARDY RINGUETTE AUTOMOBILES

Ford Hardy et Ringuette Automobiles (Val-d'Or)
Val-d'Or Mazda

JACQUES LALONDE

Honda de Laval
Longueuil Toyota

JD

JD Dodge Chrysler Jeep (Boischatel)
JD Mitsubishi (Boischatel)

JEAN DUMAS

Jean Dumas Ford (Saint-Félicien)
Jean Dumas Ford Roberval
Jean Dumas Honda (Saint-Félicien)
Jean Dumas Honda Baie-Comeau
Jean Dumas Hyundai Alma
Jean Dumas Hyundai (Saint-Félicien)
Jean Dumas Kia (Alma)
Jean Dumas Mitsubishi (Alma)
Jean Dumas Saguenay Mitsubishi

JEAN LANCTÔT

Vaudreuil Volkswagen
Volkswagen Laurentides
Volkswagen Lachute

JEAN-CLAUDE FORTIN ET BERNARD FORTIN

Alma Acura
Alma Honda

JEAN-MAURICE BLAIS

Grand Portneuf Mazda
Mazda Chatel (Québec)

JEANNOT RACINE

Acura Brossard
Acura Sainte-Julie
Subaru Brossard
Subaru Sainte-Julie

JOHN SCOTTI

John Scotti Alfa Romeo (Saint-Léonard)
John Scotti Lamborghini / Lotus (Kirkland)
John Scotti Mitsubishi (Saint-Léonard)
John Scotti Volvo (Saint-Léonard)

KADRI

Buckingham Chrysler Jeep Dodge
Buckingham Hyundai
Buckingham Toyota

L'AMI JUNIOR

Alma Nissan
Baie-Comeau Mazda
Baie-Comeau Nissan
L'Ami Junior Mazda (Chicoutimi)
L'Ami Junior Nissan (Chicoutimi)
L'Ami Junior Nissan Charlevoix
Manic Toyota (Baie-Comeau)
Sept-Îles Chevrolet Buick GMC

LACHAPELLE

Hamel Honda
Mazda de Laval
Chomedey Toyota
Honda Sainte-Rose

LA FORCE KIA (SERGE BEAUDOIN)

Kia Québec
Kia Ste-Foy
Kia Val-Bélair

LALLIER

Lallier Honda 40-640 (Terbonne)
Lallier Honda (Hull)
Lallier Honda Montréal (Cartierville)
Lallier Honda Pointe-aux-Trembles
Lallier Kia Vimont
Lallier Kia de Laval

LAPLANTE

Capitale Chrysler Québec
Sainte-Foy Chrysler Dodge Jeep Ram
Mont-Joli Chrysler Jeep Dodge

LAQUERRE

Laquerre Chrysler (Victoriaville)
Laquerre Ford (Victoriaville)
Honda Victoriaville
Volkswagen Victoriaville

LAUZON

Audi Blainville
Audi Lauzon (Laval)
Porsche Lauzon (Laval)
Porsche Rive-Sud
Volkswagen Lauzon Blainville
Volkswagen Lauzon Boisbriand

LAVERTU

Acura Trois-Rivières
Trois-Rivières Honda

LEBLANC

Ford New Richmond
Subaru New Richmond

LE PRIX DU GROS (DUSABLON)

Donnacona Chrysler Dodge Jeep Ram
Hyundai Sorel-Tracy
Kia Cap-Santé
Kia Laurier-Station
Kia Sorel-Tracy
Kia Trois-Rivières
Laurier-Station Chevrolet Buick GMC
Mazda Trois-Rivières
Nicolet Chrysler Dodge Jeep Ram
Nissan Shawinigan
Shawinigan Chrysler Dodge Jeep Ram
Trois-Rivières Nissan
Volvo Trois-Rivières

LECLAIR

Honda de Blainville
Honda Île-Perrot
Chomedey Hyundai (Laval)
Subaru Rive-Nord (Boisbriand)
Hyundai de Blainville

LESSARD

Hyundai Beauce
Automobiles Sittelle (Saint-Georges)

LEVAC AUTO GROUP

Acura Montréal Centre
BMW / MINI Sainte-Agathe

LÉVEILLÉ

Des Laurentides Ford
Léveillé Toyota (Terbonne)

LOSIER

Boisvert Mitsubishi (Blainville)
Saint-Jérôme Mitsubishi
Terbonne Mitsubishi

LOUIS-MARTIN RACICOT

Chambly Honda
Haut-Richelieu Volkswagen (Saint-Jean-sur-Richelieu)

MAISON DE L'AUTO (VERREAULT)

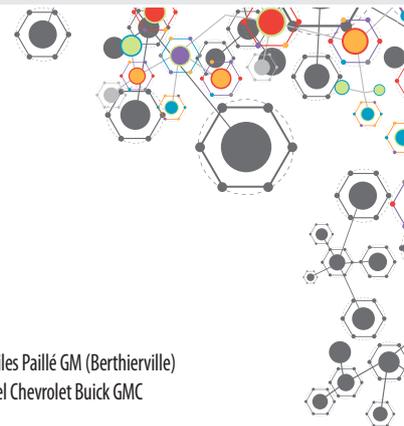
Dupont Automobile (FCA - Alma)
La Maison Mazda (Saint-Félicien)
Maison de l'auto Chrysler Dolbeau-Mistassini
Maison de l'auto Chrysler Saint-Félicien
Maison Kia Dolbeau-Mistassini
Maison Mitsubishi (Roberval)

MERCIL

Saint-Basile Toyota
Saint-Hubert Toyota

Offrez à vos clients un financement flexible qui correspond à leurs besoins

Contactez votre conseiller Desjardins pour en savoir plus.



MÉTHOT CHEVROLET

Méthot Chevrolet Buick GMC (Victoriaville)
Dubois Méthot Chevrolet GMC (Plessisville)

MHT

Honda Drummondville
Mazda Drummondville
Toyota Drummondville

MICHEL LAMBERT

Boucherville Chrysler Dodge Jeep
Brossard Hyundai
Honda de Saint-Jean

MINGUY

Longueuil Kia
Longueuil Mazda
Longueuil Nissan

MOISAN

Germain Chevrolet Buick GMC (Saint-Raymond)
Germain Nissan (Donnacona)

MONAHAN DESAUTELS

Boulevard Dodge Chrysler Jeep (Montréal)
Boisvert Chevrolet Buick GMC (Blainville)
Montmorency Ford (Brossard)
Saint-Laurent Hyundai

MONDOU

Kia Saint-Onge (Shawinigan)
St-Onge Ford (Shawinigan)

NORMAND LESSARD

La Tuque Chevrolet Buick GMC
Lessard Buick Chevrolet GMC (Shawinigan)

OLIVIER

Jacques Olivier Ford (Saint-Hubert)
Olivier Chrysler Baie-Comeau
Olivier Ford Sept-Îles
Olivier Hyundai Baie-Comeau
Olivier Hyundai St-Basile
Olivier Kamouraska Chrysler Dodge Jeep Ram
Olivier Kia Baie-Comeau

Olivier Nissan Sept-Îles
Olivier Sept-Îles Chrysler Dodge Jeep Ram

OUELLET

Audi Sherbrooke
Banlieue Ford (Saint-Apollinaire)
Granby Volkswagen
Hyundai Victoriaville
Lallier Honda Ste-Foy
Laval Volkswagen
Les Automobiles Hyundai Matane (Matane)
Lévis Ford
Kia Victoriaville
Matane Toyota
Montmagny Toyota
Rimouski Ford
Rimouski Hyundai
Rimouski Mitsubishi
Rimouski Nissan
Toyota Victoriaville
Victoriaville Mitsubishi
Volkswagen de L'Estrie (Sherbrooke)
Volkswagen St-Nicolas

PAILLÉ

Automobiles Paillé GM (Berthierville)
Paillé Sorel Chevrolet Buick GMC

PAQUET

Kia Montmagny
Montmagny Nissan
Paquet Mitsubishi (Lévis)
Paquet Nissan (Lévis)
St-Nicolas Nissan

PAQUIN

Paquin Ford (Rouyn-Noranda)
Paquin Mazda (Rouyn-Noranda)
Paquin Volkswagen (Rouyn-Noranda)

ROULEZ AVEC NOUS

INNOVATEURS EN PROTECTIONS DE COUVERTURES
MÉCANIQUES ET ÉLECTRIQUES.

UNE ÉQUIPE HUMAINE, ACCESSIBLE ET DISPONIBLE.



www.garantieavantageplus.ca

450.666.0181

TOUS LES GROUPES

PARK AVENUE

Automobiles Silver Star (Montréal)
BMW Sainte-Julie
BMW Sherbrooke
Mercedes-Benz de Québec
MINI Brossard
Park Avenue Audi (Brossard)
Park Avenue BMW (Brossard)
Park Avenue Honda (Brossard)
Park Avenue Infiniti (Brossard)
Park Avenue Lexus Ste-Julie
Jaguar Land Rover Brossard
Park Avenue Toyota (Brossard)
Park Avenue Volkswagen (Brossard)
Volvo de Brossard

PERFORME

Performance Laurentides (FCA - Mont-Laurier)
Performe Hyundai (Mont-Laurier)
Performe Mazda (Mont-Laurier)

PETER ET PHILIP MCLEAN

Lachute Ford
Le Circuit Ford Lincoln (Montréal-Nord)

PHILIPPE ST-PIERRE

Buckingham Chevrolet Buick GMC (Gatineau)
Mercedes-Benz Gatineau
Volkswagen de l'Outaouais (Gatineau)

POIRIER

Aubé Kia
Dynastie Automobile (Rouyn-Noranda)
Garage Poirier Chrysler Jeep Dodge (Val-d'Or)
Poirier Chrysler Jeep Dodge (Rouyn-Noranda)
Poirier Hyundai (Val-d'Or)
Poirier Nissan (Rouyn-Noranda)
Poirier Nissan Val-d'Or

POPULAR

Audi Popular (Montréal)
VW Popular (Montréal)

PORTELANCE

Donnacona Ford
La Pérade Ford

RENÉ FORTIN

Hyundai Drummondville
Nissan Magog
St-Basile Honda

RICHARD AITKEN

Nissan de L'Île-Perrot
Nissan Vaudreuil
Prestige Ford (Salaberry-de-Valleyfield)
Valleyfield Nissan

RIVE-SUD

Barnabé de Saint-Jean Chrysler Dodge Jeep Ram inc.
Barnabé Kia (Saint-Jean-sur-Richelieu)
Barnabé Mazda (Saint-Jean-sur-Richelieu)
Brossard Mazda
Nissan de Boucherville
Nissan de Brossard

RM

Ford Sorel-Tracy
Honda Sorel-Tracy
Sorel-Tracy Mitsubishi
Sorel-Tracy Nissan
Volkswagen Sorel-Tracey

SAILLANT

Laurier Mazda (Québec)
Option Subaru (Québec)
Ste-Foy Toyota
Ste-Foy Hyundai

SAMATAS

Encore Automobile (Châteauguay)
Excel Honda (Mont-Royal)
Saint-Constant Honda
Vaudreuil Honda

SAURO

Kia Mégantic
Mégantic Mazda

SCHLEGEL

Garage Dodge Chrysler de St-Basile
St-Bruno Nissan

SEBASTIEN PITRUZZELLO

Des Sources Alfa Romeo
Des Sources Dodge Chrysler

SIMPSON

Kia Gaspé
Mazda Gaspé
Simpson Automobiles (GM - Gaspé)

SOLUTION JEANNARD

Solution Ford (Châteauguay)
Solution Mazda (Châteauguay)
Solution Nissan (Châteauguay)

SOUCY

Ford Lincoln du West Island (Dollard-des-Ormeaux)
Terrebonne Ford

SPINELLI

Spinelli Honda (Lachine)
Spinelli Infiniti Pointe-Claire
Spinelli Kia (Roxboro)
Spinelli Lexus Lachine
Spinelli Lexus Pointe-Claire
Spinelli Mazda (Lachine)
Spinelli Nissan (Pointe-Claire)
Spinelli Toyota (Lachine)
Spinelli Toyota Pointe-Claire

ST-JEAN

Joliette Ford Lincoln
Joliette Volkswagen
Mazda Joliette
Villeneuve Honda Joliette

ST-LOUIS

Cowansville Mazda
Cowansville Toyota
Cowansville Nissan

ST-ONGE

Gaspésie Auto
Toyota Baie des Chaleurs

ST-PIERRE

Magog Honda
Sherbrooke Honda

STEVE POULIN

Nissan Thetford Mines
Thetford Honda

TARDIF

Charlesbourg Toyota (Québec)
Kia Beauport

THEETGE

Circuit Acura (Québec)
Mercedes-Benz St-Nicolas
Theetge Chevrolet Buick GMC Cadillac (Québec)
Theetge Honda (Boischatel)

THIBAUT

Kia Charlevoix
Hyundai Jean-Roch Thibault

THIBAUT (ABITIBI)

Subaru Rouyn-Noranda
Thibault Chevrolet Cadillac Buick GMC de Rouyn-Noranda

TOYOTOSHI

Boulevard Lexus (Québec)
Boulevard Toyota (Québec)

TREMBLAY AUTO GROUPE

440 Chevrolet Buick GMC (Laval)
Élite Ford
Repentigny Chevrolet Buick GMC
Toyota Montréal Est
Subaru Métropolitain (Montréal)
Subaru Repentigny

VILLENEUVE

Villeneuve Ford (Matane)
Villeneuve Mazda (Matane)

VINCENT

Avantage Honda (Shawinigan)
Hyundai Shawinigan
Hyundai Trois-Rivières
Prestige Mazda (Shawinigan)

WHITOM

Sept-Îles Hyundai
Sept-Îles Kia

YVES BOILY

Sept-Îles Honda
Sept-Îles Mazda
Sept-Îles Subaru Automobiles

Profitez du service personnalisé de spécialistes
en financement disponibles 7 jours sur 7

Contactez votre conseiller Desjardins pour en savoir plus.

EN VENTE
MAINTENANT!



BENOIT
CHARETTE



ÉRIC
LEFRANÇOIS



CARL
NADEAU



JOSÉ
GAUDET



NOS REPORTAGES

L'ÉLECTRIQUE

REGARDE DANS LE RÉTRO

Renault 5, Volkswagen Microbus, Hummer.

LE ROUAGE INTÉGRAL POUR LES NULS

Rouage intégral, 4 roues motrices, prise constante, et maintenant les modèles à 4 roues motrices électriques.

SOMMES-NOUS DÉPASSÉS PAR LA TECHNOLOGIE ?

L'électronique règne maintenant sans partage dans les véhicules modernes.

LA COLLECTION DE VOITURES DE JOSÉ GAUDET

LES COLLABORATEURS



VINCENT
AUBÉ



ALEXANDRE
CRÉPAUX



MICHEL
CRÉPAUX



ALAIN
MCKENNA



DANIEL
RUFIANGE

TOUJOURS LE SEUL À OFFRIR :

- ★ **2^e opinion** pour la majorité des véhicules
- ★ **Liste des prix des véhicules** neufs et d'occasions
- ★ **La cote verte** qui permet de faire le choix le plus écologique pour chaque véhicule
- ★ **Carburant**: frais annuels



Offrez à vos clients une meilleure valeur par mille grâce à Financement automobile CIBC^{MC}

Pour en savoir plus, appelez au 1 844 401-2112 ou visitez le site cibc.com/financementauto.

Le logo CIBC et Financement automobile CIBC^{MC} sont des marques de commerce de la Banque CIBC.



CHIFFRES DÉCHIFFRÉS VENTES DE VÉHICULES NEUFS AU QUÉBEC (JANVIER À JUIN 2021)

	2021	2020	VARIATION
ÉLECTRIQUES	11 957	ND	ND
VOITURES	43 209	39 541	9%
CAMIONS	161 350	107 572	50%
TOTAL	216 516	149 069	45%

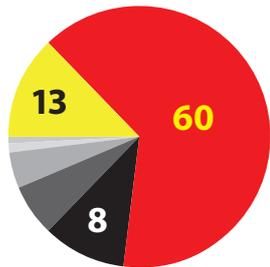
VÉHICULES 100% ÉLECTRIQUES

Marque	Modèle	2021	2020
Chevrolet	Bolt	2471	1120
Tesla	Modèle 3	2216	4
Hyundai	Kona EV	2096	ND
Ford	Mach-E	1372	0
Tesla	Modèle Y	1309	4
Kia	Niro EV	1015	ND
Hyundai	Ioniq EV	528	ND
Nissan	Leaf	321	525
Kia	Soul EV	293	176
Audi	e-tron	145	62
Porsche	Taycan	97	18
Polestar	2	56	ND
BMW	Série i	19	34
Jaguar	I-Pace	11	8
Tesla	Modèle S	4	3
Tesla	Modèle X	4	2
Polestar	1	0	ND
MINI	Cooper EV	ND	ND
Volkswagen	Golf EV	ND	ND
Volkswagen	ID.4	0	0
Total		11 957	1956

Part de marché **5,5%**

VENTES DE VÉHICULES ÉLECTRIQUES → TESLA: **30%**

VOITURES À ESSENCE ET HYBRIDES



- Compactes **60%**
- Intermédiaires **13%**
- Sous-compactes **8%**
- Intermédiaires de luxe **8%**
- Sportives **6%**
- Sportives de luxe **2%**
- Compactes de luxe **2%**
- Grandes voitures de luxe **1%**

TOTAL VOITURES À ESSENCE ET HYBRIDES 20%

Marque	Modèle	2021	2020
SOUS-COMPACTES			
Chevrolet	Spark	1160	1125
Kia	Rio	1010	810
Nissan	Versa	674	0
Toyota	Yaris	255	853
Mitsubishi	Mirage	243	242
Honda	Fit	168	251
Toyota	Prius c	1	32
Hyundai	Accent	0	683
Nissan	Micra	0	1199
Total		3511	5195

Part de marché **8%**

COMPACTES

Toyota	Corolla	6508	4274
Honda	Civic	5041	4671
Hyundai	Elantra	3371	2970
Kia	Forte	2211	2037
Mazda	3	2058	1607
Volkswagen	Golf	1888	2571
Nissan	Sentra	1865	942

Marque	Modèle	2021	2020
Volkswagen	Jetta	1569	1617
Subaru	Impreza	851	1181
Hyundai (VÉ exclus en 2021)	Ioniq	294	924
MINI	Clubman	29	36
Honda	Insight	22	23
Chevrolet	Cruze	6	132
Chevrolet	Volt	0	2
Volkswagen	Beetle	0	172
Total		25 713	23 159

Part de marché **60%**

INTERMÉDIAIRES

Toyota	Prius	1613	1607
Toyota	Camry	1150	723
Honda	Accord	535	379
Ford	Fusion	424	485
Hyundai	Sonata	286	219
Dodge	Charger	238	60
Kia	K5	204	0
Chrysler	300	193	4
Nissan	Altima	193	147

Marque	Modèle	2021	2020
Mazda	6	158	100
Chevrolet	Malibu	155	167
Subaru	Legacy	140	194
Honda	Clarity	96	372
Volkswagen	Passat	74	90
Nissan	Maxima	60	72
Volkswagen	Arteon	39	54
Buick	Regal	3	31
Buick	LaCrosse	1	15
Chevrolet	Impala	1	11
Toyota	Mirai	1	1
Ford	Taurus	0	1
Kia	Optima	0	197
Total		5564	4929

Part de marché **13%**

SPORTIVES

Subaru	Impreza WRX / STI	540	453
Volkswagen	GTI	493	320
MINI	Cooper / Cooper S	427	302
Ford	Mustang	409	315
Mazda	MX-5	253	129
Dodge	Challenger	180	61
Chevrolet	Camaro	92	126
Hyundai	Veloster	76	108
Subaru	BRZ	34	34
Fiat	Spider	8	22
Toyota	86	5	15
Total		2517	1885

Part de marché **6%**

COMPACTES DE LUXE

Mercedes-Benz	A / CLA	439	477
BMW	Série 2	304	162
Acura	ILX	127	53



Offrez à vos clients une meilleure valeur par mille grâce à Financement automobile CIBC^{MC}

Pour en savoir plus, appelez au 1 844 401-2112 ou visitez le site cibc.com/financementauto.

Le logo CIBC et Financement automobile CIBC^{MC} sont des marques de commerce de la Banque CIBC.



VOITURES À ESSENCE ET HYBRIDES

Marque	Modèle	2021	2020
Cadillac	CT4	99	4
Audi	A3	22	382
Lexus	CT	0	0
Total		991	1078
Part de marché 2%			

INTERMÉDIAIRES DE LUXE

BMW	Série 3	517	362
Audi	A5	505	268
Audi	A4	379	252
Lexus	IS	290	85
Acura	TL	286	282
Mercedes-Benz	Classe C	276	341
BMW	Série 4	257	63
Infiniti	Q50/Q60	206	127
Genesis	G70	167	85
Kia	Stinger	150	116
Volvo	V60	146	97
Cadillac	CT5	123	69
Lexus	ES	89	73
Volvo	S60	77	45
Genesis	G80	42	12
Chrysler	Giulia	25	22
Lexus	RC	20	12
Toyota	Avalon	19	14
Ford	MKZ	5	16

Marque	Modèle	2021	2020
GM	CTS	4	4
GM	ATS	0	1
Jaguar	XE	0	4
Total		3583	2350
Part de marché 8%			

GRANDES VOITURES DE LUXE

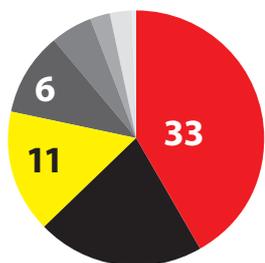
Mercedes-Benz	Classe E	181	145
Audi	A6	138	52
BMW	Série 5	86	95
Audi	A7	64	41
Porsche	Panamera	24	21
Maserati	Ghibli	18	2
BMW	Série 7	10	13
Audi	A8	9	18
Volvo	S90	8	4
Genesis	G90	5	4
Jaguar	XF	5	2
Mercedes-Benz	Classe S	5	40
Maserati	Quattroporte	2	0
Ford	Continental	1	4
Cadillac	XTS	1	3
Lexus	GS	1	3
Lexus	LS	1	0
Acura	RLX	0	3
Cadillac	CT6	0	14

Marque	Modèle	2021	2020
Jaguar	XJ	0	5
Volvo	V90	0	1
Total		559	470
Part de marché 1%			

SPORTIVES DE LUXE

Chevrolet	Corvette	187	93
Porsche	911	177	110
BMW	Série 8	62	54
Toyota	Supra	49	18
BMW	Z4	43	31
Porsche	Boxster	42	9
Lexus	LC	38	2
Audi	TT	32	33
Jaguar	F-Type	32	8
Audi	R8	29	12
Mercedes-Benz	GT	27	23
Porsche	Cayman	26	5
Nissan	GTR	7	5
Acura	NSX	6	1
Mercedes-Benz	SL	5	7
Nissan	370Z	4	31
Chrysler	4C	3	6
Mercedes-Benz	SLK	2	19
BMW	Série 6	0	8
Total		771	475
Part de marché 2%			

CAMIONS À ESSENCE ET HYBRIDES



- Utilitaires sport compacts **33%**
 - Utilitaires sport sous-compactes **11%**
 - Camionnettes pleine grandeur **19%**
 - Utilitaires sport intermédiaires (2 rangées) **6%**
 - Utilitaires sport intermédiaires (3 rangées) **6%**
 - Micro utilitaires sport **5%**
 - Utilitaires sport sous-compactes de luxe **4%**
 - Utilitaires sport intermédiaires de luxe **3%**
 - Fourgons **3%**
 - Camionnettes compactes **2,5%**
 - Fourgonnettes **2%**
 - Véhicules utilitaires sport (tout-terrain) **1,5%**
 - Utilitaires sport pleine grandeur **1%**
 - Utilitaires sport pleine grandeur de luxe **1%**
- TOTAL CAMIONS À ESSENCE ET HYBRIDE 74,5%**

Marque	Modèle	2021	2020
MICRO UTILITAIRES SPORT (À TRACTION SEULEMENT)			
Nissan	Kicks	3727	1623
Toyota	C-HR	1191	855
Kia	Soul	738	885
Hyundai	Venue	2071	1157
Total		7727	4520
Part de marché 5%			

UTILITAIRES SPORT SOUS-COMPACTES

Hyundai (VÉ exclus en 2021) KONA	5114	4032	
Kia	Seltos	2851	1329
Nissan	Qashqai	2244	1521

Marque	Modèle	2021	2020
Honda	HR-V	2039	1851
Mazda	CX-3	1349	1088
Kia (VÉ exclus en 2021)	Niro	272	617
Chevrolet	Trailblazer	1190	80
Mitsubishi	RVR	1070	802
Buick	Encore	366	1271
Ford	EcoSport	346	372
Chevrolet	Trax	235	230
MINI	Countryman	205	149
Chrysler	Renegade	18	15
Chrysler	500X	0	2
Total		17 299	13 359
Part de marché 11%			

Marque	Modèle	2021	2020
UTILITAIRES SPORT COMPACTES			
Toyota	RAV4	10 316	4964
Honda	CR-V	6690	4220
Nissan	Rogue	5281	2216
Mazda	CX-5	4478	2846
Subaru	Crosstrek	4413	2066
Hyundai	Tucson	3984	2411
Volkswagen	Tiguan	2806	1425
Kia	Sportage	2442	1729
Mazda	CX-30	2242	1264
Ford	Escape	1947	1667
Buick	Encore GX	1446	586
Subaru	Forester	1411	1013



Offrez à vos clients une meilleure valeur par mille grâce à Financement automobile CIBC^{MC}

Pour en savoir plus, appelez au 1 844 401-2112 ou visitez le site cibc.com/financementauto.

Le logo CIBC et Financement automobile CIBC^{MC} sont des marques de commerce de la Banque CIBC.



CHIFFRES DÉCHIFFRÉS VENTES DE VÉHICULES NEUFS AU QUÉBEC (JANVIER À JUIN 2021)

CAMIONS À ESSENCE ET HYBRIDES

Marque	Modèle	2021	2020
Mitsubishi	Outlander	1379	593
Jeep	Cherokee	1198	580
Mitsubishi	Eclipse Cross	651	415
Ford	Bronco Sport	635	0
Chevrolet	Equinox	536	691
Mitsubishi	Outlander PHEV	393	555
Jeep	Compass	324	149
Buick	Envision	281	129
Ford	Bolt EUV	224	0
Volkswagen	Taos	52	0
Total		53 129	29 519

Part de marché 33%

UTILITAIRES SPORT INTERMÉDIAIRES (À 2 RANGÉES)

Subaru	Outback	1598	1255
Hyundai	Santa Fe	1514	954
Jeep	Grand Cherokee	1452	839
GMC	Terrain	1047	1045
Ford	Edge	863	803
Nissan	Murano	788	540
Volkswagen	Atlas Cross Sport	541	163
Chevrolet	Traverse	497	265
Toyota	Venza	448	0
Chevrolet	Blazer	329	262
Honda	Passport	302	330
Dodge	Journey	0	12
Total		9379	6468

Part de marché 6%

UTILITAIRES SPORT INTERMÉDIAIRES (À 3 RANGÉES)

Toyota	Highlander	1643	683
Kia	Sorento	1840	1938
Ford	Explorer	1301	858
Honda	Pilot	823	707
Volkswagen	Atlas	768	447
Mazda	CX-9	751	323
Hyundai	Palisade	555	339
Kia	Telluride	538	220
Subaru	Ascent	470	277
GMC	Acadia	290	117
Nissan	Pathfinder	279	305
Buick	Enclave	141	83
Total		9399	6297

Part de marché 6%

VÉHICULES UTILITAIRES SPORT (À VOCATION TOUT-TERRAIN)

Toyota	4Runner	690	534
Jeep	Wrangler	1637	1270
Land Rover	Defender	155	0
Total		2482	1804

Part de marché 1,5%

UTILITAIRES SPORT PLEINE GRANDEUR

Dodge	Durango	473	343
GMC	Yukon	309	125
Chevrolet	Tahoe	303	80
Ford	Expedition	205	98
GMC	Yukon XL	179	67
Chevrolet	Suburban	163	67

Marque	Modèle	2021	2020
Toyota	Sequoia	36	24
Nissan	Armada	29	16
Total		1697	820

Part de marché 1%

UTILITAIRES SPORT SOUS-COMPACTS DE LUXE

Audi	Q3	1289	729
Volvo	XC40	675	246
Mercedes-Benz	GLB	441	178
BMW	X1	378	187
Mercedes-Benz	GLA	366	105
Lexus	UX	316	179
BMW	X2	76	52
Total		3541	1676

Part de marché 4%

UTILITAIRES SPORT COMPACTS DE LUXE

Audi	Q5	1618	903
Acura	RDX	764	659
Mercedes-Benz	GLC	722	612
Lexus	NX	647	349
BMW	X3	600	479
Porsche	Macan	458	189
Cadillac	XT4	435	334
Volvo	XC60	342	260
Infiniti	QX50	328	234
Lincoln	Corsair	233	178
BMW	X4	206	123
Alfa Romeo	Stelvio	100	35
Land Rover	Range Rover Evoque	92	89
Land Rover	Discovery Sport	51	73
Infiniti	QX55	48	0
Genesis	GV70	38	0
Jaguar	E-Pace	11	14
Total		6693	4531

Part de marché 4%

UTILITAIRES SPORT INTERMÉDIAIRES DE LUXE

Cadillac	XT5	593	262
Mercedes-Benz	GLE	583	381
Lexus	RX	549	311
Acura	MDX	545	211
BMW	X5	406	321
Volvo	XC90	351	202
Land Rover	Range Rover Sport	266	171
Porsche	Cayenne	251	121
Lincoln	Aviator	164	115
BMW	X6	147	71
Jaguar	F-Pace	145	140
Cadillac	XT6	143	75
Genesis	GV80	142	0
Lincoln	Nautilus	132	99
Land Rover	Range Rover Velar	130	114
Land Rover	Range Rover	120	57
Lexus	LX	31	55
Maserati	Levante	29	22
Land Rover	Discovery	13	19
Lexus	GX	7	10
Total		4747	2757

Part de marché 3%

Marque	Modèle	2021	2020
--------	--------	------	------

UTILITAIRES SPORT PLEINE GRANDEUR DE LUXE

Audi	Q7	299	142
Mercedes-Benz	Classe G et GL	248	181
Audi	Q8	244	104
Infiniti	QX60	157	106
Cadillac	Escalade	152	49
Infiniti	QX80	125	59
Lincoln	Navigator	88	53
BMW	X7	53	94
Cadillac	Escalade ESV	44	16
Total		1410	804

Part de marché 1%

CAMIONNETTES COMPACTES

Toyota	Tacoma	1145	982
Ford	Ranger	1118	680
Chevrolet	Colorado	722	556
GMC	Canyon	681	401
Jeep	Gladiator	353	270
Honda	Ridgeline	203	258
Nissan	Frontier	0	211
Total		4222	3358

Part de marché 2,5%

CAMIONNETTES PLEINE GRANDEUR

Ford	Série F	9933	9058
GMC	Sierra	7715	4872
Chevrolet	Silverado	6407	4279
Ram	1500 / 2500 / 3500	6207	5050
Toyota	Tundra	691	879
Nissan	Titan	42	105
Total		30 995	24 243

Part de marché 19%

FOURGONNETTES

Toyota	Sienna	1098	639
Dodge	Grand Caravan	639	1418
Chrysler	Pacifica	530	277
Kia	Carnival	387	0
Chrysler	Grand Caravan	287	0
Honda	Odyssey	259	409
Kia	Sedona	39	503
Ford	Flex	0	8
Total		3239	3254

Part de marché 2%

FOURGONS

Ford	Transit	2141	1365
Nissan	NV200	660	305
Chevrolet	Savana	525	737
Ford	Econoline	506	237
Mercedes-Benz	Sprinter	459	332
Ram	Promaster	407	545
Ford	Transit Connect	295	274
Chevrolet	Express	228	246
Mercedes-Benz	Metris	113	53
Nissan	NV	57	52
Ram	Promaster City	0	16
Total		5391	4162

Part de marché 3%



JOURNIE^{MC}
RÉCOMPENSES

Offrez à vos clients une meilleure valeur par mille grâce à Financement automobile CIBC^{MC}

De plus, économisez jusqu'à 10 ¢ le litre* d'essence lorsque vous liez et utilisez votre carte CIBC admissible avec Récompenses Journie.

Pour en savoir plus, appelez au 1 844 401-2112 ou visitez le site cibc.com/financementauto.



* Dans les établissements participants; d'autres conditions s'appliquent.
Les marques de commerce de Récompenses JOURNIE^{MC} appartiennent à Corporation Parkland.
Le logo CIBC et Financement automobile CIBC^{MC} sont des marques de commerce de la Banque CIBC.

Briser la LIGNE qui SÉPARE les ACHETEURS en LIGNE des ACHETEURS en MAGASIN.

Les dernières améliorations apportées à Dealer.com, notamment la refonte de la page d'accueil, le marketing des services à distance et la recherche libre sur l'ensemble du site, répondent à la promesse de l'entreprise de convertir les besoins des clients en expériences de magasinage et d'achat puissantes, de n'importe où.



DEALER.COM

Copyright Cox Automotive Canada Company 2021. Dealer.com est une marque déposée de Dealer Dot Com, Inc. Tous droits réservés.

COX AUTOMOTIVE