

AutoMédia

Témoign de l'industrie automobile

automedica.ca

Septembre 2022 – 3,95 \$

CONCESSIONS AUTOMOBILES

LE BOTTIN DES GROUPES

LES 10 PLUS
GROS GROUPES
+ 10 AUTRES
QUI BRASSENT
LES CARTES

TOUTES LES
TRANSACTIONS
DEPUIS 1 AN

ACHAT ET VENTE
DE CONCESSION
SURVOL DU MARCHÉ

UNE PRÉSENTATION DE

 **Desjardins**

STATISTIQUES Q1 et Q2

TOUS LES CHIFFRES DES
VENTES DE VÉHICULES NEUFS

LES COURTIERS PROCLAMENT TOUJOURS : "JE PEUX VENDRE VOTRE CONCESSION POUR UN MULTIPLE ÉLEVÉ."



LA VENTE DE VOTRE CONCESSION COMMENCE PAR UNE ÉVALUATION PROFESSIONNELLE, PAS UN FAUX MULTIPLE.

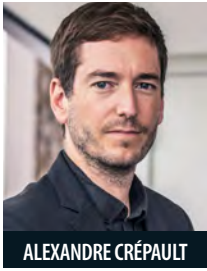
Nous ne sommes pas des courtiers. Nous sommes un **service de conseil en intelligence automobile et fusions et acquisitions** qui a réalisé plus de 1 300 évaluations de concessionnaires.

Filtrez le bruit.

Visitez DSMA.com/fr/evaluation ou appelez le **888.395.0176** pour commencer votre évaluation confidentielle. Ne comptez pas sur un faux multiple !

**DS
MA** 
LA BONNE AFFAIRE

PAREILS, MAIS PAS PAREILS



ALEXANDRE CRÉPAULT

Depuis cinq ans maintenant, notre équipe a le plaisir de publier le Bottin des Groupes de concessions du Québec (avec le soutien de Desjardins depuis le début). Il s'agit chaque fois d'une occasion en or pour faire le point sur le développement et les mouvements au sein de notre industrie ; de prendre du recul afin d'avoir une vue d'ensemble de la situation à travers la Belle Province.

Pour ce Bottin 2022, un phénomène saute aux yeux, celui de voir à quel point les concessionnaires - et donc leurs groupes - sont différents les uns des autres. Bien que vous vendiez tous des produits

relativement similaires, chacun de vous met en œuvre une façon bien personnelle de comprendre et de gérer votre ou vos entreprises. Que l'on parle des ressources humaines, des opérations, du service à la clientèle, de la technologie, de la vision à long terme, vous utilisez votre propre recette. Et c'est cette recette secrète qui vous différencie de votre voisin.

La grosse question maintenant : vos clients et vos employés, existants ou potentiels, sont-ils au courant de ce qui rend votre concession ou votre groupe si unique ? De ce qui fait de votre concession l'endroit idéal où acheter ou travailler ? ●●●

www.automedia.ca • info@automedia.ca

Suivez-nous sur
Facebook et Twitter!



AutoMédia

Témoin de l'industrie automobile
Volume 11, n° 2, septembre 2022



ENTREVUES

LE GROUPE GABRIEL EN
CONSTANTE ÉVOLUTION

JIMMY AZOUZ,
VICE-PRÉSIDENT DU GROUPE GABRIEL

5



25 NOUVELLES
CONCESSIONS
SATELLITES

PIERRE BOUTIN,
PRÉSIDENT DE VW CANADA

18

DOSSIER GROUPES

TOP 10

LES 10 PLUS GROS GROUPES DE
CONCESSIONS AUTOMOBILES
DU QUÉBEC

8

DES PARTENAIRES IMMOBILIERS

15

10 GROUPES QUI ONT
BRASSÉS LES CARTES
EN 2022

11

BOTTIN DES GROUPES

22



ENTREVUE

VENDRE OU NE PAS VENDRE ?

MAXIME THÉORÊT,
PARTENAIRE ASSOCIÉ CHEZ DSMA

16

CHIFFRES DÉCHIFFRÉS

BAISSE DES VENTES... MAIS PAS DE LA DEMANDE

ROBERT KARWEL, GESTIONNAIRE PRINCIPAL CHEZ J.D. POWER

35

STATISTIQUES JANVIER-JUIN 2022

TOUS LES CHIFFRES DE VENTES DES VÉHICULES NEUFS AU QUÉBEC

36



AutoMédia

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

RÉDACTION

Rédacteur en chef
Alexandre Crépault • alex@automedia.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@automedia.ca • 438 491-3138

VENTES ET FACTURATION

L'équipe d'AutoMédia
Michel au 514 944-2886
michel@automedia.ca

IMPRESSION & TRI POSTAL

Multiplus

ABONNEMENT

info@automedia.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@automedia.ca.

DIRECTION

Éditeur
Alexandre Crépault
alex@automedia.ca

AutoMédia, publié 6 fois par année, est distribué
à 4300 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@automedia.ca.

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec
et du Canada, 2022, ISSN 1929-3623

EN VENTE
MAINTENANT!

L'ANNUEL DE L'AUTOMOBILE 2023



BENOIT
CHARETTE



ÉRIC
LEFRANÇOIS



CARL
NADEAU



NOS REPORTAGES

GRANDE CLASSIQUE HIVERNALE

Le plus important essai comparatif de véhicules électriques en conditions hivernales afin de déterminer quels sont les meilleurs et les moins bons VÉ.

COMMENT S'Y RETROUVER DANS LE MONDE DES RECHARGES PUBLIQUES

Les recharges sont-elles toutes efficaces et fiables ?
Est-ce que le prix est différent d'une compagnie à l'autre ?

L'EXEMPLE DE LA NORVÈGE

La Norvège est le chef de file en matière d'électrification des véhicules.
Le Québec peut-il adopter son approche et quel sera le prix à payer pour la société et ses citoyens pour suivre l'exemple ?

LES COLLABORATEURS



VINCENT
AUBÉ



ALEXANDRE
CRÉPAULT



MICHEL
CRÉPAULT



LUC
GAGNÉ



CHARLES
JOLICŒUR



ALAIN
MCKENNA



GILLES
PILON



DANIEL
RUFIANGE



MATHIEU
ST-PIERRE

ET NOS CLASSIQUES...

• LE PALMARÈS

Nos experts se sont prononcés sur les meilleurs véhicules dans 26 catégories.

• LES DISPARUS

La liste des modèles qui ont tiré leur révérence en 2022.

• LA BOULE DE CRISTAL

La liste des modèles qui sont les plus attendus pour l'an prochain.

les éd
édict
ons
LA
PRESSE

JIMMY AZOUC

LE GROUPE GABRIEL EN CONSTANTE ÉVOLUTION

Les racines du Groupe Gabriel ont germé en 1940 à Aleppo, en Syrie, là où le patriarche Hani Azouz est devenu le directeur général d'une concession de la marque Packard. Il a ensuite travaillé avec Studebaker et Skania dans les années 60.

En 1961, son fils Gabriel ouvre un centre d'importation de véhicules. «À l'époque, mon père vendait des permis de taxis et, en même temps, vendait une voiture aux chauffeurs», nous dit en riant Jimmy Azouz, fils de Gabriel, rencontré spécialement dans le cadre du Bottin des groupes 2022. En 1985, son père immigré au Québec. Il ne faudra pas plus de deux années avant que Gabriel ne suive les traces de son propre père et ouvre sa première concession, Acura Gabriel, en 1987.

Depuis, le Groupe Gabriel est constamment en mode expansion. L'année dernière, il a inauguré trois nouvelles concessions (Audi, Porsche, JLR) en plus de faire l'acquisition de Mazda Papineau (maintenant sur le Plateau sous la bannière Mazda Gabriel Plateau). Au cours des derniers mois, l'entreprise a aussi ajouté à son portfolio la toute première boutique Hyundai Électrifié au Canada, située dans le centre-ville de Montréal, et ouvrira d'ici les prochains mois Nissan Gabriel Pointe-aux-Trembles (qui représente en fait une relocalisation



La concession Acura Gabriel, la première concession du groupe, située sur le boulevard Saint-Jean à Dollard-des-Ormeaux, après les rénovations majeures de 2021.



Gabriel Azouz, un homme qui, selon son fils Jimmy, voit toujours le bon côté des choses.



Le centre d'importation Azouz au courant des années 1990.

de la concession Nissan Gabriel Plateau dont les locaux sont maintenant occupés par l'ancienne concession Mazda Papineau), Hyundai Gabriel Pointe-aux-Trembles et Nissan Gabriel St-Constant.

Voici l'entrevue qu'a accordée

Jimmy Azouz, vice-président du Groupe Gabriel, aux lecteurs d'AutoMédia.

D'entrée de jeu, avez-vous actuellement d'autres plans d'expansion ?

Oui. Nous cultivons toujours de nouveaux projets. Notre groupe est présentement en phase d'application pour de nouvelles concessions, et d'ici cinq ans, nous devrions détenir une quarantaine de concessions.

Votre groupe semble favoriser l'ouverture de nouvelles concessions plutôt que l'achat de concessions existantes. Pourquoi ?

Je ne dirais pas que l'on préfère nécessairement les nouvelles concessions. Je pense qu'il y a des plus et des moins dans les deux cas. Dans le cas d'une nouvelle concession, il n'y a aucuns frais à déboursier pour le *goodwill*, le seul investissement concerne la concession en soi. Par contre, tu pars de zéro et ça peut

prendre de trois à cinq ans avant de rentabiliser l'entreprise. Ça prend aussi de trois à quatre ans avant de voir les clients changer leur voiture.

Dans le cas d'une concession existante, le *goodwill* peut s'avérer très coûteux, mais ce coût peut en valoir la chandelle, surtout lorsqu'il s'agit d'une marque qui complète bien ce que contient déjà notre portfolio. De plus, il faut démontrer qu'un nouveau gestionnaire optimisera l'entreprise.

Devez-vous le prouver également au constructeur ?

Absolument. Par contre, les constructeurs aiment bien travailler avec des entrepreneurs qui possèdent plusieurs concessions. Par exemple, si le concessionnaire a besoin



d'une équipe temporaire, le temps de réorganiser l'entreprise, nous pouvons repêcher du personnel dans l'une de nos concessions existantes d'ici à ce que nous embauchions et entraînions de nouveaux membres pour l'équipe. Chose certaine, un bon partenariat entre le constructeur et le concessionnaire est

primordial pour que tout le monde y trouve son compte.

Comment faites-vous pour obtenir des concessions avant les autres groupes de concessionnaires ?

Dans le cas des nouvelles concessions, c'est souvent grâce à nos propriétés immobilières. Nous allons souvent nous asseoir sur un terrain pendant 10 à 30 ans en attendant l'affaire idéale. Il n'est pas rare que les constructeurs nous contactent pour étudier différents projets. Audi Anjou est un exemple parfait où nous avons patienté 30 ans avant de sauter sur l'occasion. D'ailleurs, nous possédons tous nos terrains et toutes nos bâtisses.

Cela dit, nous avons toujours un œil sur les régions qui pourraient être mieux servies et où nous détenons des terrains ou tenons un marché existant. Nous approchons ensuite les constructeurs, et toutes les parties produisent leur étude de marché avant qu'une décision soit prise.

Par ailleurs, il existe parfois un aspect politique. Le dossier doit alors être présenté aux autres concessionnaires. Par contre, lorsqu'il s'agit d'un territoire que nous représentons déjà, nous sommes en mesure de passer immédiatement à l'action.

Le Groupe Gabriel est bien connu pour ses concessionnaires, mais vous êtes aussi une entreprise immobilière. Pouvez-vous nous en dire plus ?

Ça a débuté lorsque nous avons acquis la concession Mont-Royal Ford sur le Plateau. Comme l'endroit n'était pas idéal pour gérer une concession automobile, nous avons profité de l'espace pour construire des condos pouvant attirer de nouvelles familles dans le quartier.

L'idée est de toujours maximiser les perspectives de l'entreprise sur un espace donné. Par exemple, dans les milieux urbains, où le prix au pied carré est très cher, il faut construire à la verticale. Il est donc souvent logique de placer le garage ou le stationnement au sous-sol, d'installer la salle de montre au rez-de-chaussée et ensuite de rentabiliser l'espace disponible en hauteur. Nous savons que Montréal manque de logements abordables, c'est donc gagnant-gagnant.

Combien de projets immobiliers se trouvent dans votre mallette actuellement ?

Le Plateau Mont-Royal représente notre premier gros projet immobilier. Nous avons aus-



À gauche, Fadi et son épouse Nanour Azouz ; au centre, Gabriel et son épouse Peggy Azouz ; à droite, Jimmy Azouz et son épouse Julia Bastarache.

si La Catherine, qui abrite actuellement notre centre Location Gabriel, ainsi que le projet Le Gabriel, qui incorpore quant à lui la concession Toyota Gabriel et notre boutique Hyundai Électrifié. D'autres projets sont dans la mire, mais il est encore trop tôt pour en parler.

Le Groupe Gabriel est une entreprise familiale. Est-ce que toute la famille y participe ?

Mon frère Fadi et moi travaillons à temps plein avec mon père qui demeure toujours aussi impliqué dans l'entreprise. J'ai aussi deux sœurs, qui ont leur vie en dehors de l'entreprise. Pour ce qui est de ma mère, même si elle ne s'implique pas directement, beaucoup de crédit lui est dû. C'est grâce à elle que nous avons pu mettre toutes nos énergies dans nos études et notre travail dans l'affaire familiale.

Nous n'oublions pas les autres membres de l'équipe, comme Pierre Mamarbachi, qui évolue avec nous depuis plus de 30 ans. Ces gens si importants ne portent peut-être pas le même nom que nous, mais ils font partie de la famille. D'ailleurs, je considère Pierre comme un mentor et un professeur. J'apprends encore beaucoup chaque jour grâce à lui.

Justement, quelles sont les leçons les plus importantes que vous avez retenues de votre père ?

De toujours rester humble et de toujours rester impliqué. Tu ne sais jamais ce que les gens traversent dans la vie. Il faut toujours être à l'écoute des autres et travailler main dans la main. Si nous sommes là pour les gens autour de nous, ils seront là pour nous et l'entreprise.

Le suivi est aussi très important pour mon père. Quand je demande à quelqu'un d'effectuer une tâche, je dois m'assurer non seule-



Dans l'ordre habituel : Peggy, Jimmy, sa sœur Joëlle et Gabriel.

ment qu'il saisis la nature de cette tâche, mais aussi que le travail a été réalisé dans la direction souhaitée. Dans ce même but de suivi, mon père consulte chaque mois nos rapports. Je dois d'ailleurs remplir des rapports pour chaque concession que je supervise. C'est important pour lui, mais aussi pour moi et les membres de notre équipe. Ça nous permet de faire le point sur les différents aspects de la concession, tels les états financiers, l'image, l'atmosphère qui règne ainsi que le moral des employés, etc., afin d'apporter les améliorations nécessaires, s'il y a lieu.

Selon vous, de quelle façon l'électrification va-t-elle influencer l'industrie ?

Je pense que les constructeurs sont bien plus avancés en matière d'électrification que ne le sont nos infrastructures. J'ai eu cette discussion avec Giovanni Palazzo, le président d'Electrified Canada. Même s'il n'est pas d'accord avec moi, je pense que c'est ça, la réalité.

C'est difficile de savoir où exactement l'industrie s'en va. Il y a tellement de nouvelles technologies, qu'il s'agisse de nouveaux types de batteries ou de l'hydrogène, par exemple. Je crois toutefois que la pression qu'a mise le gouvernement sur l'industrie est une bonne chose, car si les constructeurs avaient eu le choix, ils auraient conservé le statu quo un peu plus longtemps. En même temps, Tesla a donné un gros coup de pied dans le derrière de l'industrie en volant une grosse part de marché.

Chose certaine, côté infrastructures, il va falloir s'adapter. Par exemple, il faut installer des stations de recharge et c'est difficile, car même si nous sommes constamment en train de rénover l'image de nos concessions, il ne s'agit pas de changer une tuile ou une façade. Il faut creuser et entreprendre des travaux majeurs pour passer les câbles. À 100 000 \$ la pièce, les superchargeurs représentent un important investissement. Je crois que ça va faire ressortir ceux qui sont réellement prêts à se lancer dans l'électrification. Ceux qui hésiteront à implanter deux ou trois chargeurs dans leur cour devront penser à leur affaire...

Que pensez-vous du modèle d'agence ?

Qu'il remplacera la façon de faire actuelle de l'industrie. Du point de vue constructeurs, ils peuvent contrôler la facturation, l'expérience client, l'administration, la manière dont les voitures sont allouées, et l'essai des produits pourra se faire dans des endroits spécifiques au lieu de maintenir une tonne de salles d'exposition.

Du point de vue concessionnaires, le modèle d'agence représente des économies autant sur le plan opérationnel que sur le plan des ressources humaines, par exemple. Si nous prenons l'expérience de Genesis, le client va en ligne, vit une belle expérience numérique, reçoit un prix fixe et juste, et tourne la page.

Je pense que plusieurs autres marques dans le futur vont adopter ce modèle.

Croyez-vous au prix unique ?

C'est un sujet sensible. Selon moi, c'est la bonne chose à faire. Mais d'un point de vue légal, c'est difficile. Quand l'un des gros manufacturiers a tenté la chose, ce fut le chaos.

Chose certaine, je ne pense pas que le plus bas prix constitue la meilleure expérience pour le client. Si nous vendons tous le même produit, cette expérience repose beaucoup sur la qualité de l'accompagnement et des efforts

mis dans le personnel de la concession. N'importe qui peut baisser son prix, mais à quelle condition ? Voici une mise en situation : Un acheteur va voir deux concessionnaires. Le premier mettra tout le temps et l'effort nécessaires pour lui livrer la meilleure expérience possible, mais il ne conclura pas la vente parce que le deuxième, de façon expéditive, lui vendra le même produit, mais à prix coûtant. La stratégie du plus bas prix sacrifie donc l'expérience client. Je pense qu'en payant le juste prix, on s'assure d'obtenir un service de vente et d'après-vente qui est à la hauteur du produit.

Qui croyez-vous sera le premier constructeur à transformer son modèle d'affaires pour le modèle d'agence ?

C'est dur à dire. Prenons Genesis. L'occasion était idéale de se lancer dans un nouveau modèle d'affaires. Pour Hyundai, je pense que ça va prendre beaucoup de temps avant que le changement se fasse. D'après moi, ce sont probablement les divisions de luxe de certains constructeurs qui seront les prochaines à appliquer le modèle d'agence... Mais il y a encore beaucoup de défis à surmonter avant d'en arriver là.

À votre avis, les concessionnaires solos, surtout ceux dans les centres urbains, seront-ils en mesure de concurrencer les groupes de concessionnaires ?

S'ils représentent une marque très nichée et qu'ils sont parmi les seuls à la représenter, oui, je crois qu'ils le pourront. Par contre, si on parle d'une bannière plus générique, ça risque de devenir de plus en plus difficile.

Une de nos grandes forces en tant que groupe est notre capacité à rejoindre facilement une vaste clientèle. Si d'ici quelques années, je détiens une quarantaine de magasins, je serai en mesure d'aviser directement entre 300 000 et 400 000 clients que le Groupe Gabriel vient d'acquérir une nouvelle concession. Un exploitant seul ne peut faire la même chose. Le défi pour pénétrer le marché sera plus grand. De plus, il possède moins d'outils qu'un plus gros groupe. Si j'ai un client qui désire changer de marque, je peux le diriger vers une autre de mes concessions, ce qu'un concessionnaire solo ne peut pas faire.

Cela dit, ça ne veut pas dire que ce n'est pas possible pour un concessionnaire solo de se tailler une place. S'il investit 110 % de son énergie dans sa marque unique, il peut très bien tirer son épingle du jeu. ●●●

TIKTOK POUR MON CONCESSIONNAIRE ?



Pourquoi mon concessionnaire devrait-il être actif sur TikTok ?

L'automobile représente l'une des niches les plus populaires et recherchées sur la plateforme.

La montée en popularité de l'application est fulgurante et tous les groupes d'âge y sont représentés.

Il est possible d'atteindre des milliers de personnes dès les premières publications, même avec 0 abonnés.

LES PROS DES MÉDIAS SOCIAUX DANS LE MONDE DE L'AUTO



profila.
agence créative

514 742 9826

PROFILAMEDIA.COM

LES 10 PLUS GROS GROUPES DE CONCESSIONS AUTOMOBILES DU QUÉBEC

1. GROUPE GABRIEL EN ROUTE POUR UNE QUARANTAINE DE CONCESSIONS

Fort de ses 29 adresses, le Groupe Gabriel est le plus gros rassemblement de concessions automobiles du Québec. Dirigée par l'homme d'affaires Gabriel Azouz, lui-même épaulé

par ses deux fils Jimmy et Fadi, l'organisation emploie environ 2 000 personnes. Le groupe, qui est aussi très actif au niveau de "la brique et du mortier", prévoit toujours une expan-

sion au fil des prochaines années, tant au plan automobile qu'immobilier.

Pour plus de détails sur le Groupe Gabriel, voir notre entrevue en page 5.

2. GROUPE OUELLET POURSUIT SON EXPANSION

Grâce à deux nouvelles acquisitions réalisées dans les 12 derniers mois (Subaru Sherbrooke et Lapointe Chrysler Montmagny), le Groupe Ouellet poursuit son expansion tout en consolidant sa deuxième position parmi les grands. Présent dans six régions au Québec, le groupe détient maintenant 21 adresses, de Matane à Sherbrooke en passant par Victoriaville et Laval. «Même si nous ne sommes pas en mode acquisition à tout prix, des

occasions d'affaires se sont présentées», indique Pascal Ouellet, vice-président du groupe. Rappelons que l'entreprise appartenant à la famille Ouellet ne détenait «que» 13 concessions en 2020. Regroupant plus de 750 employés et 10 marques différentes, le groupe, guidé par l'infatigable Raymond Ouellet, mise sur une vision locale pour assurer le succès de ses concessions.



Raymond Ouellet

3. GROUPE BEAUCAGE: EN ATTENDANT DE NOUVELLES OCCASIONS



Marie-Ève Beaucage

Aucun mouvement à signaler au sein du Groupe Beaucage, qui conserve la troisième place du podium 2022 et son titre de *Sociétés les mieux gérées au pays* selon la firme Deloitte. L'entreprise se maintient au sein du top 3 grâce à ses 18 concessions. Sa vice-présidente, Marie-Ève Beaucage, ne cache pas que l'entreprise aimerait volontiers prendre de l'expansion. «Mais les bonnes occasions d'affaires au cœur de nos marchés de prédilection

ne se sont pas présentées, du moins pour le moment», dit-elle.

En attendant, la dirigeante est fière d'annoncer que le Groupe Beaucage a ouvert cette année la toute première boutique Genesis disposant de son propre établissement. Une primeur en Amérique du Nord! Un investissement de 4 M\$ a permis au groupe d'inaugurer cette succursale sise sur le boulevard Bourque, à Sherbrooke.

4. GROUPE OLIVIER: CE N'EST QU'UN DÉBUT!

Le Groupe Olivier n'est pas encore parmi les trois premiers des 10 plus grands groupes de la province... mais ça ne saurait tarder. En 2022, cette organisation est passée de 10 à 15 concessions. «Et ça ne fait que commencer», avertit fièrement son président, Jacques Olivier, qui vient de finaliser l'acquisition de ses 14^e et 15^e concessions au Québec - soit les deux concessions sorelloises du Groupe Dusablon/Le Prix du Gros (Hyundai et Kia).

La liste d'épicerie est loin d'être terminée pour 2022. Quatre autres concessions pourraient s'ajouter d'ici Noël au palmarès du groupe, notamment présent à Sept-Îles, Baie-Comeau et Saint-Hubert, au plus tard en janvier, affirme le concessionnaire Olivier, qui confesse avoir un plan d'expansion bien précis: «D'ici sept ans, le Groupe

Olivier souhaite détenir au moins 40 concessions automobiles.»

L'insatiable concessionnaire scrute principalement le marché du Québec, mais aussi celui des Maritimes et de l'Ontario. D'ailleurs, le Groupe Olivier détient déjà deux adresses néo-brunswickoises (Honda, à Bathurst, et Nissan, à Grand-Sault). Les marchés de Cornwall, Hawkesbury et Ottawa figurent dans la mire du groupe, qui carbure aux acquisitions.

«En fait, nous avons les mêmes prétentions que d'autres grands groupes canadiens tels que Dilawri, largement présent dans l'Ouest canadien, en Ontario et au Québec, et le Groupe Steele, qui possède près d'une soixantaine de concessions de véhicules neufs dans les Maritimes», conclut Jacques Olivier.



Jacques Olivier

5. GROUPE PARK AVENUE INSPIRÉ PAR LES VÉHICULES «VERTS»

Grâce à ses 14 concessions, principalement situées sur la Rive-Sud de Montréal, l'entreprise de la famille Hébert brille en 5^e position. Bien que l'organisation n'ait effectué aucune acquisition depuis deux ans, elle surveille le marché de près. «On prête particulièrement attention aux concessions dont les bannières proposent un intéressant choix de véhicules verts. Nous voulons devenir un ac-

teur important dans la vente de véhicules électriques au Québec », signale Norman J. Hébert, vice-président du Groupe Park Avenue. Son organisation, précise ce dernier, détient déjà des franchises Audi, Volvo et BMW, dont les modèles électriques et hybrides connaissent une forte croissance sur les marchés. « Une croissance qui devrait être encore plus marquée en 2023 », soutient M. Hébert.



Norman J. Hébert

6. GROUPE DESJARDINS PREND DU VOLUME

Le Groupe Desjardins (Auto Collection), qui fermait la marche du classement l'an dernier, effectue également un bond significatif dans la liste des 10 plus grands en 2022. Grâce à ses trois acquisitions réalisées au cours des derniers mois (Citadelle Chevrolet Lévis, Champlain Chrysler Dodge Jeep Ram, à Verdun, et Acura Gravel, à

Saint-Léonard), le groupe passe de 10 à 13 adresses, ce qui lui confère le 6^e rang au sein des grandes organisations de la province. Bien qu'il détienne maintenant quatre concessions sur le territoire montréalais, l'empire de la famille Desjardins, bien établi dans la grande région de Québec, étend toujours plus ses tentacules à l'est de l'autoroute 20.



Jean-Luc Desjardins

NOUS RENCONTRER,
C'EST NOUS ADOPTER!



AU REVOIR L'IMPROVISATION, FAITES PLACE À LA SOLUTION !
SERVICE COMPLET DE COACHING ET FORMATION AUTOMOBILE ET LOISIR.



Une formation sur mesure
pour l'équipe des ventes



Un encadrement
du processus F&A



Un coaching pour le
département de la livraison



Formation continue

« Le succès d'un département F & A passe
par la transparence du processus »

Une cumulation d'expériences et de connaissances à votre service

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

DISTRIBUTEUR AUTORISÉ
DES PRODUITS **SSQ**

7. GROUPE COUTURE LE CALME PLAT

Le 1^{er} août dernier, le Groupe Couture s'est fait le cadeau de la concession Hyundai Sept-Îles, qui appartenait au Groupe Whittom. Raymond Whittom, qui possède encore Kia

Sept-Îles, devient donc maintenant un concessionnaire solo. Le Groupe Couture, qui détient désormais 12 concessionnaires dans les marchés de Chaudière-Appalaches (Saint-

Georges et Lévis), du Saguenay et du Grand Montréal, préconise un modèle de gestion qui implique les employés clés lors de ses acquisitions.

Deux groupes de concessions occupent *ex aequo* les huitième et neuvième rangs avec 11 concessions.

8. GROUPE DUSABLON CONSOLIDE ET MODIFIE SON IMAGE

Pour le Groupe Dusablon, qui avait atteint le troisième rang en 2020 avec 16 concessions, il s'agit d'une seconde glissade dans le classement des 10 plus grands. Il faut savoir que depuis deux ans, il s'est départi d'au moins cinq établissements. Les deux derniers sont Hyundai et Kia à Sorel (voir Groupe Olivier). «On ne s'en porte pas plus mal. Au contraire, nous poursuivons notre consolidation en

Mauricie», répond du tac au tac Yannick Lecours, directeur marketing de l'organisation bien établie sur la rue Réal-Proulx, à Trois-Rivières.

Entamée l'an dernier, cette concentration des activités donne d'ailleurs des ailes au groupe, que l'on connaît aussi sous le nom Le Prix du Gros. Pour la première fois depuis sa création il y a 20 ans, le regroupe-

ment a revu son image de marque. «L'entreprise profite également de cette nouvelle consolidation pour modifier son modèle d'affaires, avise M. Lecours. Désormais, les dirigeants de chaque concession deviennent des associés de l'entreprise avec une participation minoritaire au sein de l'actif.»



Yannick Lecours

9. INCURSION AMÉRICAINE POUR DILAWRI

Pas de changement non plus chez Dilawri, qui détient toujours 11 concessions. Notons toutefois que l'entreprise, qui cumule plus de 75 concessions d'un océan à l'autre, s'est offert sa toute première incursion chez nos voisins du Sud.

En effet, en juin dernier, le plus important groupe de concessions au pays a fait l'acquisition des bannières Ferrari et

Maserati dans la capitale américaine, Washington D.C.

Bien que le groupe n'ait fait aucune acquisition récente au Canada, il compte néanmoins deux nouvelles recrues au sein de son équipe de direction nationale afin de faciliter sa croissance continue en 2022 et dans les années à venir. Virginie Aubert a été nommée vice-présidente du marketing et des commu-



Virginie Aubert



Ettore Gattolin

nications, tandis qu'Ettore Gattolin a été désigné vice-président des fusions, acquisitions et projets spéciaux.

Trois groupes de concessions ferment notre palmarès avec chacun 10 concessions.

10. HGRÉGOIRE SE COUVRE D'EXCELLENCE

D'abord, on note la présence du Groupe HGrégoire, qui occupe le même rang que l'an dernier. L'entreprise de la famille Hairabedian a retenu l'attention pour les performances de ses deux concessions Nissan lavalloises. L'établissement HGrégoire Nissan Vimont a remporté le prix d'Excellence Nissan Canada pour la quatrième année consécutive et le prix Global pour la troisième fois. De son côté, HGrégoire Nissan Chomedey a reçu le prix d'Excellence Nissan Canada pour une deuxième année consécutive.



John Hairabedian

11. ALBI LE GÉANT TOUJOURS EN CURE MINCEUR

Le portefeuille du Groupe ALBI le Géant continue de fondre. Délestée dans la dernière année de ses concessions Mazda à Laval et Hyundai à Châteauguay, l'organisation de Denis

Leclerc parvient néanmoins à se maintenir dans le classement des plus grands groupes 2022. Un palmarès que ce groupe dominait pourtant il y a cinq ans. L'entreprise continue toutefois de se démarquer grâce à sa concession ALBI le Géant Mazda, à Mascouche, qui demeure à ce jour la plus grande succursale de la bannière en Amérique du Nord.



Denis Leclerc

12. SPINELLI DANS LE TOP 10 POUR SES 100 ANS

Le Groupe Spinelli, qui célèbre justement en 2022 son 100^e anniversaire de fondation, réintègre le top 10 des grandes organisations. Grâce à l'acquisition de la concession Campbell et Cameron Volkswagen, à LaSalle, le regroupement de la famille Spinelli continue de prendre de l'expansion dans l'ouest de l'Île de Montréal avec une 10^e adresse sur ce territoire. Il s'agit pour l'entreprise d'une toute première concession dont le constructeur n'est pas d'origine asiatique.



Mathieu Spinelli

LES DIX GROUPES QUI ONT BRASSÉ LES CARTES EN 2022

En vertu de presque qu'une quarantaine de transactions au Québec au cours des 12 derniers mois, plusieurs concessionnaires, de groupes ou solos, ont démontré leur désir de faire évoluer le marché de l'automobile au Québec. Voici 10 groupes qui ont su brasser les cartes du jeu.

GROUPE VINCENT : PÉRENNITÉ SHAWINIGANAISE

Cela fera bientôt 100 ans que la famille Vincent sert la clientèle de la Mauricie. Tout a commencé avec le garage de véhicules d'occasion qu'avait démarré le patriarche Philias Vincent, à Grand-Mère, en 1924. En attendant de célébrer son centenaire en affaires, la quatrième génération du Groupe Vincent consolide ses acquis dans la région shawiniganaise. En plus d'y détenir les bannières Honda,

Hyundai et Mazda, l'entreprise a ajouté celle de Chrysler à son portfolio au cours des derniers mois. L'organisation totalise donc maintenant quatre concessions, puisqu'elle a vendu celle de Hyundai Trois-Rivières au Groupe Dusablon. Le Groupe Vincent est également devenu partenaire de MVM motosport, spécialisé dans la distribution de véhicules de sport motorisés neufs et d'occasion.



Maxime Vincent



**Vous
soutenir,
localement.**

Prêts pour l'avenir,
prêts pour vous.



À Financement auto TD, nous sommes fiers d'offrir du soutien selon une approche régionale, comme en témoignent nos centres locaux de crédit et de financement, nos équipes de ventes multiservices et nos programmes offerts exclusivement au Québec. Pour en savoir plus sur notre approche régionale, communiquez avec nous.

**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.

893-23604-2894 (1121)

LE GROUPE SAINT-JEAN CONSOLIDE SA POSITION JOLIETTAINE



Pierre-Alexandre et Marie-Christine Saint-Jean

C'est d'abord dans l'industrie funéraire que le Groupe Saint-Jean a planté ses racines au cœur de Joliette.

Aujourd'hui, l'entreprise familiale est devenue un important joueur dans l'industrie automobile avec plus de 40% des concessions en ville. Déjà propriétaire de quatre adresses joliettaïnes (Ford Lincoln, Volkswagen, Mazda et Villeneuve Honda), le Groupe Saint-Jean a poursuivi ses emplettes sur son territoire de prédilection en faisant l'acqui-

sition de Subaru Joliette. Elle devient la cinquième franchise de l'organisation installée sur la route 131.

Notons que la famille Saint-Jean est également propriétaire de deux succursales Lapointe Sports (Louiseville et Joliette). Sa boutique de Joliette représente d'ailleurs le plus grand détaillant de produits récréatifs BRP dans Lanaudière et le plus important détaillant de Can-Am Spyder au Canada.

ET DE TROIS POUR 84DIX

L'entreprise d'investissement 84DIX, de Granby, qui appartient à Serge Bernier et Jean-François Frenette, continue son expansion dans la ville estrienne. Après avoir acquis les concessions Hyundai et Mercedes-Benz, 84DIX a ajouté celle de Formule Ford en décembre 2021. Ce groupe possède également une station-service Ultramar (Dépanneur Ultra des Cantons) ainsi que La Zone Auto & Uni-Pro de Granby. Il est de plus actionnaire dans l'entreprise Marketing Auto, qui a déve-

loppé le logiciel de gestion automobile Boom CRM, une solution qu'utilisent une trentaine de concessionnaires. Notons que l'acquisition de la concession Ford granbyenne constitue un retour chez les constructeurs américains pour les actionnaires Bernier et Frenette. Ils étaient copropriétaires de Chevrolet Granby avant qu'ils ne vendent leurs parts il y a près de quatre ans. D'ailleurs, un de leurs ex-partenaires, Charles Poulin, s'est joint à eux dans l'actionnariat de Formule Ford.



Serge Bernier, Charles Poulin et Jean-François Frenette



Kévin Boies, Stéphane Martel, Roger Desautels III, Ray Monahan, Jennifer-Jane Monahan, Guy Caouette et Mark Olivier (en mortaise)

ET DE CINQ POUR L'ÉQUIPE MONAHAN DÉSAUTELS

En acquérant la concession Denis Breton GM à Saint-Eustache, le Groupe Monahan Désautels porte à cinq son nombre d'adresses dans la grande région métropolitaine de Montréal. Il s'agit d'une nouvelle transaction pour le groupe, qui était demeuré inactif en matière d'expansion depuis au moins trois ans.

L'organisation, déjà propriétaire de Boulevard Dodge Chrysler Jeep, à Montréal, de Montmorency Ford, à Brossard, de Saint-Laurent Hyundai et de Boisvert Chevrolet Buick GMC, détient également les bannières Boisvert Isuzu (camions) ainsi que Saint-Laurent Genesis (boutique).

ABONNEZ-VOUS !

6 magazines/an
(postés à l'adresse de votre choix)

+ 12 infolettres

GRATUIT pour tous les professionnels de l'industrie automobile

AutoMédia
automedica.ca/abonnements

LAPLANTE GROUPE AUTO S'INSTALLE À MATANE

Déjà présent à Mont-Joli avec la bannière Chrysler Jeep Dodge, Laplante Groupe Auto avance encore plus dans l'est. Cette fois-ci, l'entreprise de Québec s'offre la concession Kia Matane qui appartenait à Sylvie Caouette et André Désilets. Cette quatrième adresse pour le groupe, qui détient également Capitale Chrysler Québec et Sainte-

Foy Chrysler Dodge Jeep Ram, représente sa toute première incursion dans le marché des véhicules asiatiques. Outre cette nouvelle acquisition, qui grossit le portefeuille de l'organisation, Laplante Groupe Auto possède trois Méga centres de véhicules d'occasion situés à Mont-Joli, Shannon et Rawdon.



Mathieu Laplante

DREW TILSON S'INSTALLE AU QUÉBEC



Sean Andrew Tilson

Le concessionnaire ontarien Sean Andrew (Drew) Tilson a débarqué au Québec par la grande porte au printemps dernier. Déjà propriétaire des concessions Barrie Nissan et Cambridge Ford, il a fait l'acquisition des trois adresses appartenant à Marie-Josée Bégin, soit Porsche Centre Québec, Audi Ste-Foy et Audi Lévis. Juste sur le plan immobilier commercial, cette méga transaction s'est soldée par une somme de plus de 54 millions de dollars. Montant dont font foi les actes notariés colligés par JLR Solutions foncières. Pour réaliser ce

coup, Tilson a vendu sa participation dans la concession Georgian BMW, dont il était devenu associé il y a quelques années.

D'ailleurs, parce qu'il ne maîtrise pas la langue de Molière, le concessionnaire ontarien a convaincu Gilbert Paquette, qui était justement directeur général de Georgian BMW, de le suivre. Natif de Québec, M. Paquette est ainsi devenu le vice-président et le directeur des opérations des trois concessions bien connues dans la Capitale-Nationale.

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

ICEBERG FINANCE

FINANCEMENT AUTOMOBILE

- ♦ Taux d'intérêt de 12,99 % à 29,99 %
- ♦ Termes de financement entre 12 et 84 mois
- ♦ Ristournes de financement très compétitives

- ♦ Possibilité de financer des produits d'assurance ou de garanties prolongées à même nos prêts
- ♦ Programme exclusif de congé de paiement

- ♦ Programme nouveau départ pour faillite ou proposition consommateur
- ♦ Programme de récompense pour les clients qui ont de bonnes habitudes de paiement

PROGRAMME IFXpress

- ♦ Prêt personnel de 1 000 \$ à 7 500 \$ utile pour :
 - 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

- ♦ 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)

- ♦ Financer le coût des réparations ou l'achat d'équipements
- ♦ Aucune responsabilité financière pour le concessionnaire ou le marchand

PROGRAMME IF

- ♦ Financement de produits d'assurance ou de garanties prolongées sur un prêt distinct

- ♦ 100 % des clients acceptés
- ♦ Exclusif sur le marché

ICEBERGFINANCE.CA | 1 855 694-0960

Fier partenaire de



La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec
www.CCOQ.com
Enregistrée selon ISO 9001:2015



GROUPE HOLLAND AUTOMOTIVE UNE PISTE DE COURSE POUR LES CLIENTS

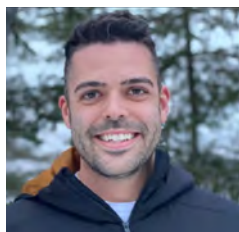
Implanté dans l'industrie de la location de flotte de véhicules depuis 1979, le Groupe Holland Automotive figure parmi les organisations automobiles dont l'expansion est à surveiller de près. En incluant ses acquisitions des concessions Ferrari et Maserati Montréal en décembre 2020 auprès de Lawrence Stroll, l'entreprise compte maintenant six adresses au Québec, puisque Rolls-Royce Motor Cars Québec Itée (la seule concession Rolls-Royce de la province), Aston Martin/Bentley Montréal, BMW MINI Québec et BMW Lévis font partie de son tableau de

chasse. Le groupe de l'homme d'affaires Gad Bitton possède également la concession Lamborghini Palm Beach, en Floride. Cerise sur le sundae, l'entreprise est devenue propriétaire du circuit Mont-Tremblant au cours de l'été.

Dans un communiqué de presse, M. Bitton a mentionné que cet achat permettra à son groupe d'enrichir l'offre d'expériences et d'événements exclusifs à l'attention des conducteurs des luxueuses et exotiques marques que vend son équipe.



Gad Bitton



Antoine Sylvestre

ET DE TROIS POUR LE CONCESSIONNAIRE ANTOINE SYLVESTRE

Belle façon pour le concessionnaire Antoine Sylvestre d'entamer sa jeune trentaine: le propriétaire de Carella Honda, à Amos, a fait l'acquisition de deux adresses à Mont-Laurier (Honda et Kia) au cours de l'année 2021. Pour procéder à ces deux achats, Antoine Sylvestre s'est

associé notamment à Carl Pelletier. Ce dernier a d'ailleurs hérité de la direction générale des deux adresses laurieroises. Le directeur des pièces et services chez Carella Honda, Patrice Fortin, fait lui aussi partie de l'actionnariat de la concession Honda Mont-Laurier.

JASMIN LÉVEILLÉE DE GM À NISSAN

De retour comme propriétaire de concession automobile depuis deux ans, Jasmin Léveillé ne se sera pas contenté d'une seule adresse pendant longtemps. Après l'achat de Nissan Joliette des mains d'ALBI le Géant en janvier 2021, le concessionnaire a acquis Belvédère Nissan Mont-Laurier. «Lorsque j'ai vendu Cartier Chevrolet, à Québec, en 2019, j'avais pourtant dit à mon père que la vie de concessionnaire, c'était terminé pour moi», explique Jasmin Léveillé. À l'époque, le Groupe Daigle lui avait fait une offre qu'il ne pouvait pas refuser. Et à l'aube de la cinquantaine, le concessionnaire était tenté par une retraite précoce. Mais la vie étant ainsi faite, des occasions se sont présentées. «Je m'apprêtais à retourner vivre à Sorel, l'endroit où j'ai grandi, lorsque j'ai appris que la concession de Denis Leclerc se pointait sur le marché. Je n'ai pas pu résister à l'appel», raconte-t-il.

Et comment s'est-il retrouvé nouveau propriétaire de Belvédère Nissan Mont-Laurier? «Au printemps dernier, je suis allé visiter une concession d'un autre constructeur dans le nord-ouest du Québec. Au retour, j'ai arrêté à Mont-Laurier pour aller jeter un coup d'œil à la concession Nissan devenue la première à afficher la nouvelle image du constructeur. Je suis immédiatement tombé sous le charme. Et comme le hasard fait bien les choses, le propriétaire Marc Grenier était en mode vendeur.»

À propos, il semble que le magasinage de Jasmin Léveillé soit loin d'être terminé. Impressionné par les résultats obtenus chez Nissan Joliette (plus de 600 véhicules neufs vendus en 2021), d'autres constructeurs, incluant Nissan, ne cachent pas au concessionnaire Léveillé qu'il le voit déjà dans leur soupe comme le propriétaire d'une éventuelle troisième et même d'une quatrième concession en 2023. À suivre...



Jasmin Léveillé



MARIO GOUPIL, DE PARTENAIRE À PROPRIÉTAIRE

Le 1^{er} janvier dernier, Mario Goupil a racheté les parts de son employeur, le Groupe Daigle, pour devenir l'unique actionnaire des concessions Maison Chrysler de Charlesbourg et Saint-Nicolas Hyundai. M. Goupil était un associé de longue date qu'avait justement recruté la

famille Daigle au tournant des années 2000. C'était d'ailleurs avec la collaboration de Mario Goupil que le Groupe Daigle avait ouvert les portes de la concession Saint-Nicolas Hyundai en 2016.

DES PARTENAIRES IMMOBILIERS POUR ACCÉLÉRER LA CROISSANCE

Pour réussir sa colossale expansion, le Groupe Olivier entend maintenir un rythme d'acquisition de cinq à six concessions par année. Et il compte bien y parvenir avec l'aide d'un partenaire financier de taille : Automotive Properties Reit (APR), soit la seule fiducie de placement immobilier consacrée à l'industrie automobile au Canada.



«C'est nous qui avons approché APR afin qu'elle finance la portion immobilière de nos acquisitions, signale Jacques Olivier, qui considère comme extraordinaire ce levier financier. Grâce à cette entente, nous évitons d'avoir à déboursier une mise de fonds équivalant à plusieurs centaines de milliers de dollars. C'est APR qui s'en occupe en devenant propriétaire de l'infrastructure. Ainsi, nous pouvons nous concentrer uniquement sur l'acquisition des opérations de la concession.»

Ce modèle d'affaires sous-entend des frais de location mensuels. Selon les calculs du

Groupe Olivier, il demeure plus avantageux de verser un loyer que de rembourser une hypothèque sur l'immobilier. «De plus, les ententes avec APR prévoient un partage des dépenses lorsque les constructeurs exigeront, pour leur nouvelle image, une mise à niveau de leur concession», ajoute le concessionnaire averti.

Notez que pour chaque concession, le Groupe Olivier désigne une personne clé à la direction générale. «Sans être un associé, ce dirigeant ou dirigeante participe au profit de la concession», indique-t-il.



Jacques Olivier, président du Groupe Olivier.

MACH CAPITAL S'INVITE ÉGALEMENT AU BAL

Mach Capital participe, elle aussi, au développement de l'industrie automobile de la province. Cette société d'investissement, filiale du Groupe Mach, le plus important gestionnaire et propriétaire immobilier commercial du Québec, détient des parts, pouvant aller jusqu'à 50%, dans cinq concessions du Grand Montréal (quatre de Groupe Gravel et celle de Volvo Cars Mont-Royal, présidée par Christian Morin).



Pourquoi s'intéresser à l'industrie immobilière automobile lorsqu'on gère et possède près de 40 millions de pieds carrés, incluant plusieurs fleurons québécois tels que l'édifice Sun Life, le 1000 De La Gauchetière, la Tour CIBC et la Place Victoria à Montréal?

«C'est un concours de circonstances qui a mené Mach Capital à s'intéresser à ce marché il y a une dizaine d'années», répond Vincent Chiara, président et fondateur de Groupe Mach. C'était notamment, dit-il, pour aider un ami (Jean-Claude Gravel). Et les concessions automobiles sont, après tout, un volet de l'immobilier commercial. «Quoique le risque d'investir dans ce type de bâtiment demeure plus élevé que dans bien d'autres secteurs, contrairement à des immeubles de bureaux

ou de centres commerciaux, qui peuvent accueillir plusieurs types de locataires, le bâtiment d'une concession automobile présente très peu d'options. Il n'est pas aussi facilement recyclable qu'un autre espace commercial. La principale valeur de l'investissement repose donc essentiellement sur le terrain occupé par le bâtiment», explique cet investisseur.

N'empêche que Vincent Chiara semble de plus en plus apprécier le fait de composer avec ce «risque». Mach Capital s'apprête à financer un vaste projet de construction impliquant l'ouverture de quatre concessions sur le territoire de la Rive-Nord de Montréal. «Je ne peux pas en dire plus pour le moment. Les détails seront dévoilés plus tard cet automne», conclut M. Chiara. Un dossier à suivre.



Vincent Chiara, président et fondateur de Groupe Mach.



MAXIME THÉORÊT

DIRECTEUR FINANCIER CHEZ DSMA

VENDRE OU NE PAS VENDRE ? TELE EST LA QUESTION!

Les transactions se multiplient au Québec et, pourtant, une certaine incertitude plane. Le nouveau modèle d'agence, les inventaires, les taux d'intérêt, le spectre d'une récession sont tous des éléments qui interpellent les concessionnaires qui songent à vendre leur entreprise.

Avec une trentaine de transactions conclues par année au Québec, Maxime Théorêt, directeur financier de DSMA, connaît le paysage automobile québécois sur le bout des doigts. *AutoMédia* l'a rencontré afin de faire le point sur les tendances actuelles du marché.

Malgré toutes les incertitudes mentionnées plus haut, la plupart des acheteurs ne voient pas ces éléments d'un mauvais œil. Même si le modèle d'affaires change, que les taux d'intérêt augmentent et que la taille de l'inventaire est revue (un changement qui apparaît désormais comme un avantage), les acheteurs potentiels de concessions restent confiants. Sans oublier que les conditions fiscales rencontrées au Canada et chez notre voisin du Sud ne sont pas si contraignantes que ça. Elles sont même plutôt rassurantes.

En fait, ce qui pourrait sembler des facteurs limitants serait des atouts. Pensons à l'inventaire, un élément super important de l'équation. La baisse des stocks s'est révélée bénéfique pour de nombreux concessionnaires, qui connaissent des marges historiques de profitabilité et, donc, jouissent d'une plus grande liquidité. Toutefois, pour certaines marques, c'est plus difficile et les carnets de commandes s'allongent. Il est inévitable que certains perdent des clients au profit de concurrents à la cour mieux garnie.

Le marché est-il vraiment très bon ?

Malgré la hausse historique du point directeur, il n'y a pas eu d'impact sur les transactions – du moins, pas encore. «Le taux n'est pas suffisamment élevé pour dissuader les acheteurs. Le bouton d'alarme n'a pas encore été déclenché, dit Maxime Théorêt. Il sera néanmoins important de suivre l'évolution de la situation au cours des prochains mois.»

En ce moment, les valeurs sont élevées. Pour les vendeurs qui désirent sortir de l'industrie dans la prochaine année, l'expert sug-

gère de faire vite. Pour les investisseurs qui prévoient conclure une transaction à moyen terme (2 à 5 ans), ils doivent se préparer à vivre avec l'incertitude. Des changements pointent à l'horizon, mais il est encore trop tôt pour bien les circonscrire.

Les ressources humaines, sujet chaud dans toutes les industries, sont également un élément décisionnel critique. Le capital humain représente une richesse, particulièrement les employés de longue date. Dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre qui n'en finit plus, le problème se situe maintenant à tous les niveaux, du contrôleur aux directeurs, en passant par la force de vente et, bien sûr, le

conseillers et les comptables. Le vendeur gagnera à s'entourer de professionnels (avocats et autres) qui possèdent déjà une expérience transactionnelle dans l'industrie de l'automobile, qui ont déjà réalisé des ententes entre concessionnaire et manufacturier et qui ont des connaissances en valeur immobilière et en inventaire», rappelle le directeur financier de DSMA.

Il est également dans l'intérêt du vendeur de négocier avec plusieurs acheteurs potentiels. Cependant, selon Maxime Théorêt, le but ultime n'est pas nécessairement d'obtenir le meilleur prix, mais bien la meilleure synergie entre l'ancien et le nouveau propriétaire.

«L'ASPECT NON FINANCIER, L'HARMONIE ENTRE ACHETEUR-VENDEUR ET LE RESPECT DE LA VISION DU VENDEUR PRENNENT DE PLUS EN PLUS D'IMPORTANCE ET SONT SOUVENT GARANTS DU SUCCÈS DE LA TRANSACTION ET DE LA PÉRENNITÉ DU PATRIMOINE.»

service. «Peu importe la situation, l'acheteur devra démontrer beaucoup de flexibilité, car depuis la pandémie, la main-d'œuvre est encore plus exigeante», souligne M. Théorêt.

Comment se préparer pour obtenir la meilleure évaluation ?

Avant de planter une pancarte *À vendre*, une étape essentielle doit être franchie: l'évaluation de la concession. Un concessionnaire bien préparé obtiendra la meilleure valeur pour sa concession. Des étapes pourtant logiques sont trop souvent éclipsées, tels la préparation des états financiers, la mise à jour du bilan et le compte rendu des résultats. «Le côté fiscal et toutes les analyses exigent une préparation particulièrement soignée. À ces obligations s'ajoute une bonne communication entre les

La connaissance des raisons qui poussent l'acheteur à acquérir une concession joue un grand rôle. S'agit-il de l'acquisition d'une nouvelle marque? D'une diversification dans la région? D'une nouvelle gérance par un employé clé? D'un partenariat?

«L'aspect non financier, l'harmonie entre acheteur-vendeur et le respect de la vision du vendeur prennent de plus en plus d'importance et sont souvent garants du succès de la transaction et de la pérennité du patrimoine», assure M. Théorêt.

Marché d'acheteurs ou de vendeurs ?

Même si le marché actuel avantage les vendeurs, les acheteurs ont de quoi se réjouir. Les concessionnaires qui ont vu leurs marges de profit augmenter dans les deux dernières

**LE PLUS IMPORTANT (POUR ACHETER UNE PREMIÈRE CONCESSION)
EST LA CAPACITÉ DE SE FAIRE APPROUVER PAR LE CONSTRUCTEUR
OU D'AVOIR UN PARTENAIRE QUI SAURA LE CONVAINCRE.**

années ont du capital à investir. De plus, la démographie, en particulier le retrait des baby-boomers de l'industrie, contribue à accroître l'offre. De surcroît, de plus en plus de concessions dites familiales ne passent pas à la génération suivante et se retrouvent sur le marché.

Maxime Théorêt s'attend bien à ce que la situation actuelle bifurque peu à peu vers un marché d'acheteurs, mais pas dans un futur rapproché. DSMA ne prévoit pas de ralentissement à court terme au Québec.

Quant aux gros groupes, ils sont toujours en action, certains plus conservateurs que d'autres. Pour leur part, les acheteurs en région soucieux de développer davantage leur coin de pays cherchent encore de nouvelles occasions. Tout ça même si les constructeurs sont plus exigeants que par le passé.

Enfin, de nouveaux secteurs se sont ajoutés dans la course. Les concessions de véhicules

de loisirs, les bateaux, les entreprises de carrosserie et les camions lourds représentent 10% des transactions réalisées par DSMA.

Quelles marques sont à surveiller ?

En 2022, certaines marques se tirent mieux d'affaire que d'autres et leur avenir se profile avec de belles promesses à l'horizon. Kia et Hyundai se sont bien positionnées avec leurs produits, particulièrement leur offre électrique. D'autres, comme Volkswagen, sont à surveiller. Comme la marque allemande demeure l'un des grands constructeurs qui possède l'une des plus grosses parts de marché en Europe, le potentiel jusqu'en Amérique du Nord est certainement réel.

Par ailleurs, Honda, avec son inventaire manquant et son offre électrique lente à venir, sera-t-elle capable de reprendre sa place au soleil et donc d'afficher une croissance intéressante ? Enfin, les marques Chrysler, Jeep et

Dodge, qui détiennent le plus grand nombre de concessions au pays à avoir augmenté leur profitabilité, pourront-elles maintenir cet avantage ?

**Un premier acheteur a-t-il
une chance d'entrer dans l'industrie ?**

« Pas facile, mais pas impossible », résume Maxime Théorêt. Le plus important est la capacité de se faire approuver par le constructeur ou d'avoir un partenaire qui saura le convaincre. « Après, les questions de mise de fonds et de montage financier suivront avec des institutions financières où la créativité aura certainement sa place ! Chose certaine, les compromis seront de mise. Pour une première concession, il faudra certainement sacrifier l'obtention de sa marque préférée, sa concession de rêve ou encore l'emplacement idéal. »

En résumé, la valse des acquisitions de concessions maintient le rythme, en tout cas pour le moment. « Nous vivons une période stimulante, conclut Maxime Théorêt, mais il ne faut pas s'asseoir sur nos lauriers ; au contraire, il faut demeurer attentif aux inévitables changements qui secouent notre industrie. » ●●●

POUR VOS PRODUITS DE GARANTIES PROLONGÉES, EXIGEZ A⁺



www.garantieavantageplus.ca

(450) 666-0181

 **PRODUITS
AVANTAGEPLUS**



25 NOUVELLES CONCESSIONS SATELLITES POUR REJOINDRE UNE NOUVELLE CLIENTÈLE

Il y a quelques mois, Volkswagen Canada a annoncé l'ouverture imminente de 25 nouvelles concessions satellites à travers le pays.

PIERRE BOUTIN

PRÉSIDENT DE VOLKSWAGEN CANADA

Pierre Boutin, le président de Volkswagen au Canada, a discuté avec *AutoMédia*, pour mieux expliquer ce qu'il en est de la stratégie du constructeur de Wolfsburg.

Volkswagen entend ouvrir de nouvelles concessions satellites un peu partout à travers le pays. Pouvez-vous nous expliquer ?

Nous avons effectivement annoncé l'arrivée de 25 nouvelles concessions à travers le Canada. De ces 25 établissements, 90 % seront considérés comme des satellites et seront donc rattachés à une concession existante; 10 % se-

ront ainsi des concessions proprement dites, c'est-à-dire qu'il y aura de nouveaux concessionnaires. Les satellites, ou les boutiques si vous voulez, seront plus petits: seulement deux ou trois véhicules dans la salle d'exposition et quelques baies de service.

Le but est de pouvoir servir nos clients là où ils se trouvent et d'être présent partout. Nous savons que les consommateurs sont prêts à rouler 100 km et plus pour acheter une voiture, mais ils ne sont pas prêts à parcourir la même distance pour en faire l'entretien. Aussi, avec l'émergence des véhicules

électriques chez Volkswagen, il est important que nos clients à l'extérieur des grands centres aient accès à un point de service. Mais puisque ces véhicules requièrent moins de service, il est logique de construire de plus petites installations.

De plus, sans vouloir entrer dans une compétition de chiffres, certains constructeurs possèdent plus de 400 concessions à travers le pays. Nous en avons 145. Il y a donc beaucoup de place pour de l'expansion.

Il faut dire que votre portfolio a considérablement changé...

En effet. Il y a quelques années, VW était essentiellement une marque de voitures. Je l'admets, nous étions en retard sur les VUS. Maintenant que nous avons rattrapé le terrain perdu, nous devons repenser l'emplacement de l'offre à travers le pays. Les nouvelles adresses se retrouveront en majorité dans l'Ouest canadien, où d'ailleurs l'ouverture d'un tout nouveau centre a eu lieu en août, en banlieue de Calgary (voir encadré). Il y en aura d'autres dans les Prairies et dans la région de l'Atlantique. Quant au Québec (et en Ontario), Volkswagen est déjà très bien repré-

OKOTOKS VOLKSWAGEN LE PREMIER « NOUVEAU » SATELLITE VW OUVRE SES PORTES AU CANADA



Le 11 juillet dernier, le Groupe Wood Automotive, basé à Calgary et qui possède sept concessions, un centre de collision et un centre de véhicules d'occasion, a ouvert Okotoks Volkswagen, le premier « nouveau » satellite Volkswagen au pays.

Situé à Okotoks, le satellite opère à partir de la concession South Center Volkswagen à Calgary. Joshua Buchana, le directeur général de la conces-

sion mère, sera aussi chargé du satellite. L'immeuble de 9000 pieds carrés affiche la nouvelle image des concessions satellites de Volkswagen Canada. On y trouve une salle d'attente moderne et une douzaine de baies de service et de nettoyage, dont une réservée exclusivement aux véhicules électriques, en plus de trois stations de recharge (dont une exclusive aux techniciens de l'entreprise).



sentée et les besoins de nouvelles succursales dans la Belle Province sont moins pressants. Toutefois, on peut quand même s'attendre à voir quelques nouvelles adresses s'ajouter au Québec d'ici les prochaines années.

Quels concessionnaires Volkswagen auront la chance d'ouvrir un nouveau satellite ?

Des discussions sont déjà entamées avec la grande majorité des futurs propriétaires, incluant ceux du Québec. Mais il reste encore des détails à finaliser afin de pouvoir annoncer officiellement l'emplacement et le nom de ces nouveaux établissements.

Un modèle d'affaires numérique d'agence est-il envisageable au Canada pour VW ?

Tout est envisageable. Nous estimons pouvoir intégrer les améliorations importantes aux yeux des consommateurs à notre réseau existant en travaillant les plateformes numériques 360. Tous les services de la concession y sont disponibles, et nous donnons plus d'accès et de transparence à la clientèle. Il est possible d'intégrer ces avancées à notre réseau de distribution actuel avant d'entreprendre des changements majeurs. C'est maintenant commun en Europe, mais ici au Canada, nous ne sentons pas le besoin de faire cette transition, certainement pas dans un futur proche; à plus long terme, on verra.

Voyez-vous le prix unique comme une possibilité ?

Nous le voyons comme absolument essentiel, mais un prix unique qui va au-delà du prix de détail suggéré. Ce que nous voulons obtenir, c'est un prix transactionnel juste et, encore une fois, transparent, qui comprend tous les détails du véhicule. Nous comptons devenir les leaders dans le marché et ce sera bientôt visible sur nos plateformes numériques.

On découvre de plus en plus votre nouvelle marque, Scout. Prévoyez-vous un déploiement au pays ?

Pas encore au Canada. L'objectif vise les États-Unis. C'est un dossier qui est regardé de très près par l'entreprise. Si les occasions se développent au Canada, nous n'hésiterons pas à aller de l'avant.

Ce serait une belle ouverture pour un nouveau modèle d'affaires numérique ?

Rien de décidé au Canada. Certains de nos concurrents s'engagent dans cette direction. Il faut avoir des plateformes, des usines, des

plans de produits et une stratégie de commercialisation. Nous avons encore quelques années devant nous.

Après l'Europe, The New Auto Strategy est-elle une stratégie déjà en développement au Canada ?

Absolument, et nous sommes 100 % derrière cette stratégie. La perception de notre image de marque est différente à travers le monde et nous cherchons à uniformiser cette vision. Un des aspects travaillés est la recharge de véhicules électriques par notre partenariat avec Siemens. Nous implanterons une trentaine de stations de recharge au Canada d'ici 2025. Nous visons la diversification de nos services et produits pour notre nouvelle clientèle au Canada et en Amérique du Nord. Beaucoup d'opportunités et des investissements majeurs sont à venir et le Canada va en bénéficier énormément. Nous cherchons aussi à accroître nos achats et notre implication au pays. (Voir sur automedia.ca : *Le groupe Volkswagen signe un accord avec le gouvernement canadien sur la création de valeur des batteries et la sécurité des matières premières.*)

Les inventaires des constructeurs sont bas. Pensez-vous qu'ils reviendront au niveau prépandémie ou qu'ils devraient être réduits ?

Il faut incontestablement conserver un volume plus bas que ce que l'on connaissait avant la pandémie. Aujourd'hui, on est à l'extrême, une situation qui ne perdurera pas. Cependant, on ne peut plus avoir trois ou quatre mois d'inventaire. C'est une perte de valeur et le consommateur paye en fin de compte. En Europe, le manque d'espace fait que les concessionnaires ont moins de stock et le consommateur est habitué à commander trois à six mois d'avance. C'est un modèle qui fonctionne très bien. En Amérique du Nord, on est peut-être trop habitués à l'abondance. Je crois que l'on va revenir à un juste milieu avec un modèle plutôt *just in time*.

De nouvelles transactions viennent d'être annoncées, notamment chez Groupe Spinelli. D'autres sont-elles à venir ?

Il y a 145 concessionnaires au pays, 44 au Québec. Sur ces 145, 25 consistent en de nouveaux concessionnaires ou changements d'actionnaires, très peu concernent le Québec. ●●●



Ici, pour vous:

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

- Souplesse des versements
- Taux avantageux
- Milles de récompense AIR MILES^{MDT}
- 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

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.

^{MDT} Marque de commerce déposée de la Banque de Montréal. ^{MILES} 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.



Toujours au sommet

Plus que jamais, le dévouement de ces détaillants permet à Ford de demeurer au sommet. Nous tenons ici à souligner leur essentielle contribution et leur apport à notre succès.

Félicitations à tous les gagnants du Prix du Président 2021. 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 2021 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

Ford CONSTRUIT AVEC FIERTÉ





Beauce Auto (2000) Inc.
Desmeules Automobile Inc.
440 Ford Lincoln
St-Onge Ford Inc.
Les Ventes Ford Brunelle Ltee
St-Georges Ford
Jean Dumas Ford Roberval
Chartrand Ford (Ventes) Inc.

Shawville Ford Inc.
Banlieue Ford Inc.
Carle Ford Inc.
Jacques Olivier Ford Inc.
Automobile Villeneuve Amqui Inc.
Montmorency Ford Lincoln
Trois-Rivieres Ford Lincoln Inc.
Dupont Ford Ltee



Terrebonne Ford Inc.
Gerard Hubert Auto Ltee
Maurais Automobiles Ltee
Automobiles Dalton Inc.
Laquerre Ford Inc.

Cliche Auto Ford Inc.
Automobiles Mauger Ford Inc.
Villeneuve Ford Inc.
Alma Ford Inc.



LE BOTTIN DES GROUPES 2022

839

Depuis un an, le nombre de concessions de véhicules neufs au Québec n'a pas changé.

612

font partie d'un groupe (deux concessions ou plus), soit 14 de plus que l'année dernière. Autrement dit, cela signifie qu'environ les trois quarts des concessions de la province font aujourd'hui partie d'un groupe.

150 groupes de concessions

Le nombre de ces groupes demeure également inchangé. Malgré l'arrivée de quelques nouveaux venus, comme le Groupe Dandurand ou celui de Jasmin Léveillé, la disparition d'autres groupes, dont ceux de Whittom et Beaudoin, a fait en sorte que nous en sommes toujours à 150 groupes.

Les 10 plus gros groupes rassemblent à eux seuls plus de 20% des concessions de la Belle Province, tandis que les groupes de cinq concessions et plus constituent le tiers des établissements québécois.

227 concessions solos

Enfin, on compte 227 concessions indépendantes. General Motors (38), Ford (34) et Stellantis (32) sont les trois constructeurs les plus souvent représentés par des concessionnaires solos, suivis de Toyota (30), Hyundai (17) et Honda (15). Les franchises de luxe, pour leur part, appartiennent presque exclusivement à des groupes, mis à part quelques exceptions, dont Infiniti (2), Mercedes-Benz (2), BMW (1), Acura (1) et Jaguar Land Rover (1).

LES GROUPES PAR CONSTRUCTEUR

CONSTRUCTEUR	GROUPES	SOLOS	TOTAL
Acura	12	1	13
Aston Martin/Bentley	1	0	1
Audi	12	0	12
BMW	12	1	13
FCA	58	32	90
Ferrari	1	0	1
Ford	49	34	83
GM	48	38	86
Honda	52	15	67
Hyundai	47	17	64
Infiniti	5	2	7
Jaguar/Land Rover	4	1	5
Kia	49	14	63
Lamborghini/Lotus	1	0	1
Lexus	7	0	7
Maserati	2	0	2
Mazda	50	6	56
McLaren	1	0	1
Mercedes-Benz	13	2	15
Nissan	55	7	62
Mitsubishi	27	7	34
Porsche	5	0	5
Rolls-Royce	1	0	1
Subaru	22	5	27
Toyota	38	30	68
Volkswagen	34	10	44
Volvo	6	5	11
TOTAL	612	227	839

GROUPES DE CONCESSIONS AU QUÉBEC

	Nombre groupes	% groupes	Nombre concessions	% concessions
Plus de 5	26	17 %	268	32 %
5	7	5 %	35	4 %
4	21	14 %	84	10 %
3	33	22 %	99	12 %
2	63	42 %	126	15 %
Solos			227	27 %
Total	150	100 %	839	100 %

GROUPE	CONCESSION	ACHETEUR	VENDEUR	COURTIER
Acura	Desjardins Acura (Gravel Acura)	Desjardins	Gravel	
Audi	Audi Lévis	Drew Tilson	Bégin	DSMA
Audi	Audi Ste-Foy	Drew Tilson	Bégin	DSMA
FCA	Champlain Chrysler	Desjardins	Alliance	
FCA	Maison Chrysler de Charlesbourg	Mario Goupil	Daigle	
FCA	Shawinigan Chrysler	Vincent	Le Prix du Gros	DSMA
FCA	Lapointe Chrysler	OD	Solo	
Ferrari	Ferrari Québec	Holand	Solo	
Ford	Formule Ford	84DIX	Solo	DSMA
Ford	Morand Ford Lincoln	Dandurand	Solo	
Ford	Fecteau Ford	Olivier	Solo	DSMA
GM	Desjardins Chevrolet (Citadelle Chevrolet)	Desjardins	Solo	
GM	JD Chevrolet (Bilodeau Autos)	JD	Solo	DSMA
GM	Denis Breton GM	Monahan Desautels	Solo	DSMA
Honda	Honda Magog	Olivier	St-Pierre	DSMA
Honda	Honda Sherbrooke	Olivier	St-Pierre	DSMA
Honda	Trois-Rivières Honda	Solo	Lavertu (devient solo)	
Honda	Honda Mont-Laurier	Sylvestre	Solo	
Hyundai	Sept-Îles Hyundai	Couture	Whittom (devient solo)	
Hyundai	Hyundai Trois-Rivières	Le Prix du Gros	Vincent	DSMA
Hyundai	Saint-Nicolas Hyundai	Mario Goupil	Daigle	
Hyundai	Hyundai Chateauguay	Sylvain Cliche	ALBI	DSMA
Hyundai	Hyundai Sorel	Olivier	Dusablon	
Kia	Kia Matane	Laplante	Solo	DSMA
Kia	Kia Sorel	Olivier	Dusablon	
Kia	Olivier Kia McMasterville	Olivier	Solo	
Kia	Kia Mont-Laurier (Gareau Kia)	Sylvestre	Gareau	
Mazda	Mazda Val-David	Solo	Solo	DSMA
Mazda	Mazda Amos	Poirier	Solo	DSMA
Mazda	Mazda Gabriel Plateau (Mazda Papineau)	Gabriel	AutoQuébec	
Mazda	Léveillé Mazda (ALBI Mazda Laval)	Léveillé	ALBI	DSMA
Nissan	Belvédère Nissan (Mont-Laurier)	Jasmin Léveillé	Belvédère	DSMA
Porsche	Centre Porsche Québec	Drew Tilson	Bégin	DSMA
Subaru	Subaru Lachute	Leclair	Solo	DSMA
Subaru	Subaru Sherbrooke	OD	Beaudoin (devient solo)	
Subaru	Subaru Joliette	St-Jean	Solo	
Volkswagen	Campbell & Cameron Volkswagen	Spinelli	Solo	DSMA

Une concession : définition

Pour les besoins de notre Bottin des groupes 2022, *AutoMédia* comptabilise chaque concession qui comporte au moins une bannière à une adresse civique distincte. De la sorte, deux ou plusieurs bannières logées à la même adresse ne comptent que pour une seule concession. Quant aux agences, même lorsqu'elles possèdent une adresse distincte, comme les nouvelles bâtisses Genesis ou les centres de service Tesla, de même que les satellites et les boutiques (comme Hyundai Électrifié à Montréal), elles sont exclues du Bottin.

OUVERTURE

FABRICANT	CONCESSION	GROUPE
Maserati	Maserati Ville de Québec	Holand

FERMETURE

FABRICANT	CONCESSION	GROUPE
Nissan	Nissan Gabriel Plateau	Gabriel (déménagement à venir)

Erratum et mise à jour

À la suite des recherches qui ont servi à élaborer le Bottin des groupes 2022, quelques corrections ont dû être apportées. Par exemple, depuis quelques années, le Groupe Bernier Daigle est en fait représenté par deux groupes distincts, soit le Groupe 84DIX et le Groupe Daigle de Granby (à ne pas confondre avec le Groupe Daigle de Québec). Nous encourageons tous les groupes et tous les concessionnaires du Québec à contacter l'équipe d'*AutoMédia* pour toute erreur qui se serait glissée dans notre Bottin 2022 à info@automediamedia.ca.

DOSSIER CONCESSIONS AUTOMOBILES | GROUPES ET CONCESSIONS

150 GROUPES → 612 CONCESSIONS

29 CONCESSIONS

Gabriel

21 CONCESSIONS

Ouellet

18 CONCESSIONS

Beaucage

15 CONCESSIONS

Olivier

14 CONCESSIONS

Park Avenue

13 CONCESSIONS

Desjardins (Auto Collection)

12 CONCESSIONS

Couture

11 CONCESSIONS

Le Prix du Gros (Dusablon)
Dilawri

10 CONCESSIONS

H Grégoire
Spinelli et ALBI Le Géant

9 CONCESSIONS

Jean Dumas

8 CONCESSIONS

L'Ami Junior, Poirier,
Auto Québec

7 CONCESSIONS

Gad Bitton

6 CONCESSIONS

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

5 CONCESSIONS

Denis Michel
Fortin
Gagné
Gravel
Hamel
Paquet
RM
St-Jean

4 CONCESSIONS

Auto Canada
Automobile Grenier
Beauchesne
Dilawri Ottawa Gatineau
Dormani
Duclos
Florian Boire
Alain Ginchereau

Fréchette-Thibault
Gabriel Dallaire
Gravel
Grenier
Jeannot Raçine
John Scotti
Lachapelle
Laplante

Laquerre
Monahan Desautels
Richard Aitken
Saillant
Samatas
Simpson
Theetge
Vincent

3 CONCESSIONS

84Dix
Anthony Taddeo
Boulianne
Casavant Lambert
Cliche Auto
Coupal & Brassard
Daigle

Drew Tilson
Équipe Précision
Éric Maheux
Formule
Gareau
Grand Portage
JD

Jean Lanctôt
Kadri
La Force Kia (Serge
Beaudoin)
Léveillé
Losier
MHT

Michel Lambert
Minguy
Paquin
Performe
Philippe St-Pierre
René Fortin
Solution Jeannard

St-Louis
Sylvestre
Yves Boily

2 CONCESSIONS

Action
Allard
Alliance
André Hébert
André Perron
Arbour Auto Group
Audet
Belvédère
Beaudoin
Bernard Fortin
Bessette
Bilodeau
Bourassa
Caron

Carrefour 40-640
Carrefour de l'auto
Chassé
Christian Le Roux
Crépeau
Daigle (Granby)
Dandurand
Daniel Jarry (Carbur)
De Cubellis
Deragon
Desaulniers
Desmeules
Dieter Hammer
Dubé

Dupont et Dupont
E. P. Poirier Ltée
Éric St-Gelais
Fortier
Gilles Bernard
Gilles Gagnon
Giroux
Hardy Ringuette
Jacques Lalonde
Jasmin-Léveillé
Jean-Maurice Blais
Leblanc
Lessard
Levac Auto Group

Léveillé
Mario Goupil
Mercil
Méthot Chevrolet - J F
Dubois
Moisan
Mondou
Normand Lessard
Paillé
Peter et Philip
McLean
Popular
Portelance
SAURO

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



BIENVENUE AU CERCLE DES GAGNANTS

Au nom de Nissan Canada, félicitations aux récipiendaires du Prix d'excellence Nissan pour leur service à la clientèle et leurs ventes remarquables.

ORANGEVILLE NISSAN

Mono, ON

www.orangevillennissan.com

H GRÉGOIRE NISSAN CHOMEDEY

Laval (Chomedey), QC

www.chomedeynissan.com

SOREL-TRACY NISSAN

Sorel-Tracy, QC

www.soreltracynissan.ca

MEDICINE HAT NISSAN

Medicine Hat, AB

www.medicinehatnissan.com

ALTA NISSAN

Woodbridge, ON

www.altanissan.com

STE-FOY NISSAN

Ville de Québec, QC

www.stefoynissan.com

BIRCHWOOD NISSAN

Winnipeg, MB

www.birchwoodnissan.ca

WEST COAST NISSAN

Pitt Meadows, BC

www.westcoastnissan.ca

APPLEWOOD NISSAN RICHMOND

Richmond, BC

www.applewoodnissanrichmond.ca

ECONOMY WHEELS

Lindsay, ON

www.lindsaynissan.ca

CROWN NISSAN

Winnipeg, MB

www.crownnissan.ca

GRAND FALLS-WINDSOR NISSAN

Grand Falls-Windsor, NL

www.gfwnissan.com

H GRÉGOIRE NISSAN VIMONT LAVAL

Laval (Vimont), QC

www.nissanvimontlaval.com

CORNER BROOK NISSAN

Corner Brook, NL

www.cornerbrooknissan.com

RIVER CITY NISSAN

Kamloops, BC

www.rivercitynissan.com

NORTH ISLAND NISSAN

Campbell River, BC

www.northislandnissan.ca

ALTA NISSAN RICHMOND HILL

Richmond Hill, ON

www.altanissanrh.com

MAPLE NISSAN

Maple, ON

www.maplenissan.com

HICKMAN NISSAN CLARENVILLE

Clareville, NL

www.hickmannissanclareville.ca

HAAS NISSAN

Yorkton, SK

www.haasnissan.com

DOSSIER CONCESSIONS AUTOMOBILES |

TOUS LES GROUPES

84DIX

Hyundai Granby
Mercedes-Benz Granby
Formule Ford.

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 Laval Vimont (Incut Genesis)
Hyundai de Mascouche
ALBI le Géant (Mazda - Mascouche)
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
Lestage Chrysler (Saint-Rémi)

ANDRÉ HÉBERT

Mazda Victoriaville
Subaru Victoriaville

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 - 0 (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
Saint-Constant Kia
Toyota Cap-à-L'Aigle
Thetford 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

BELVÈDÈRE

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

BERNARD FORTIN

Alma Acura
Alma Honda

BESSETTE

Besette 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 Dodge Chrysler

CLICHE AUTO

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

COUPAL ET BRASSARD

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

COUTURE

Beauce Auto 000 (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
Sept-Îles Hyundai
Saint-Georges Toyota

CRÉPEAU

Bernier et Crépeau Drummondville (FCA)
Trois-Rivières Mitsubishi

DAIGLE

Beauport Hyundai
Beauport Mazda
Cartier Chevrolet GMC

DAIGLE GRANBY

Élégance Acura (Granby)
Chevrolet Cadillac Buick GMC (Grandby)

DANDURAND

Morand Ford Lincoln
Rive Sud Chrysler Dodge

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



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.

DOSSIER CONCESSIONS AUTOMOBILES | TOUS LES GROUPES



DERAGON

Deragon Ford (Cowansville)
Deragon Honda (Cowansville)

DESAULNIERS

Mercedes-Benz Trois-Rivières
Subaru Trois-Rivières

DESJARDINS

Champlain Chrysler
Desjardins Acura
Desjardins Chevrolet Cadillac Lévis
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)

DREW TILSON

Centre Porsche Québec
Audi Lévis
Audi Sainte-Foy

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)

E. P. POIRIER LTÉE

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

ÉQUIPE PRÉCISION

Magog Ford (000)
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)
St-Félicien Chevrolet Buick GMC
Saint-Félicien Nissan
Saint-Félicien Toyota
Roberval Chevrolet Buick GM

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
Mazda 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
Ferrari Québec

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 Toyota (Val-d'Or)

GENX GROUPE AUTOMOBILE

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

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)

GRAND PORTAGE

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

GRAVEL

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



LES EMBOUTEILLAGES DE LA RENTRÉE... VOUS CONNAISSEZ ?

- Longs délais d'attente
- La gestion complexe
- Les clients insatisfaits

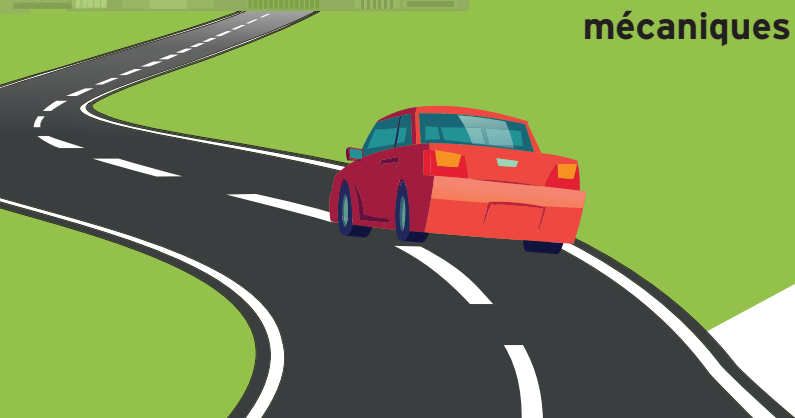
SOYEZ TRANQUILLE, NOUS SOMMES LÀ...

- Une équipe AGILE
- Une gestion RÉACTIVE
- Des opérations SIMPLES



ALORS PRENEZ LA ROUTE AVEC NOUS !

- Bénéficiez du meilleur programme de remise au Québec en protections mécaniques et esthétiques !



**GARANTIE**
AutoRoute

Votre PAIX D'ESPRIT... Notre GARANTIE

garantieautoroute.com

DOSSIER CONCESSIONS AUTOMOBILES |

TOUS LES GROUPES

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

JASMIN-LÉVEILLÉ

Longueuil Toyota
Nissan de Joliette

JD

JD Chevrolet (Bilodeau Autos)
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-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 (Terrebonne)
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
Kia Matane

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

LEBLANC

Ford New Richmond
Subaru New Richmond

LE PRIX DU GROS (DUSABLON)

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

LECLAIR

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

LESSARD

Hyundai Beauce
Automobiles Sittelle (Saint-Georges)

LEVAC AUTO GROUP

Acura Montréal Centre
BMW / MINI Sainte-Agathe

LÉVEILLÉ

Des Laurentides Ford
Léveillé Mazda (Laval)
Léveillé Toyota (Terrebonne)

LOSIER

Boisvert Mitsubishi (Blainville)
Saint-Jérôme Mitsubishi
Terrebonne 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)

MARIO GOUPIL

Maison Chrysler Charlesbourg
St-Nicolas Hyundai

MERCIL

Saint-Basile Toyota
Saint-Hubert Toyota
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 DESAUTELES

Boulevard Dodge Chrysler Jeep (Montréal)
Boisvert Chevrolet Buick GMC (Blainville)
Denis Breton Chevrolet Buick GMC
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 Kia McMasterville
Olivier Nissan Sept-Îles
Olivier Sept-Îles Chrysler Dodge Jeep Ram
Honda Magog
Honda Sherbrooke
Fecteau Ford
Hyundai Sorel-Tracy
Kia Sorel-Tracy



Créez une parfaite transition entre vos prospects en ligne et vos ventes en concession.

89% des acheteurs de voitures
souhaitent des interactions en ligne
personnalisées avec des vendeurs en
concession.

Pourquoi ne pas communiquer avec vos
clients en temps réel soit par appel vidéo
ou par clavardage pour vous assurer de
répondre à leurs questions et à leurs
attentes afin de les aider à trouver la
voiture idéale?

Pour en savoir plus, consultez le site
rapidrtc.com

RAPID RTC
keyloop™

DOSSIER CONCESSIONS AUTOMOBILES |

TOUS LES GROUPES

OUELLET

Audi Sherbrooke
Banlieue Ford (Saint-Apollinaire)
Granby Volkswagen
Hyundai Victoriaville
Lapointe Chrysler
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
Subaru Sherbrooke
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)

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

Amos Mazda
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 et 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 et Mégantic Mazda

SCHLEGEL

Garage Dodge Chrysler de St-Basile
St-Bruno Nissan

SEBASTIEN PITRUZZELLO

Des Sources Alfa Romeo
Des Sources Dodge Chrysler

SIMPSON

Automobiles Carmer (GM à Chandler)
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
Campbell & Cameron VW (Lasalle)

ST-JEAN

Joliette Ford Lincoln
Joliette Subaru
Joliette Volkswagen
Mazda Joliette
Villeneuve Honda Joliette

ST-LOUIS

Cowansville Mazda
Cowansville Toyota
Cowansville Nissan

ST-ONGE

Gaspésie Auto et Toyota Baie des Chaleurs

STEVE POULIN

Nissan Thetford Mines et Thetford Honda

SYLVESTRE

Carella Honda
Honda Mont-Laurier
Kia Mont-Laurier

TARDIF

Charlesbourg Toyota (Québec) et Kia Beauport

THEETGE

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

THIBAULT

Kia Charlevoix et Hyundai Jean-Roch Thibeault

THIBAULT (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
Prestige Mazda (Shawinigan)
Shawinigan Chrysler

YVES BOILY

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



PLEINS FEUX SUR DES CONCESSIONNAIRES D'EXCEPTION

Chez Mazda, nous considérons que le succès passe toujours par le travail d'équipe. Encore cette année, nous sommes très reconnaissants de pouvoir compter sur la collaboration et l'implication de partenaires exceptionnels qui partagent nos valeurs et notre vision.

Merci de faire partie de la grande équipe Mazda, et au plaisir de connaître encore de nombreuses années de succès à vos côtés.

Chambly Mazda	45 ans
Mazda Chatel	45 ans
Mazda de Granby	45 ans
Lévis Mazda	45 ans
Mazda St-Jérôme	45 ans
Alma Mazda	35 ans
L'Ami Junior Mazda	35 ans
Planète Mazda	35 ans
Mazda de Boucherville	30 ans
Léveillé Mazda Laval	25 ans
Mazda Repentigny	25 ans
Beauport Mazda	20 ans
Mazda Gabriel Anjou	20 ans

Le meilleur service marketing dans l'automobile

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



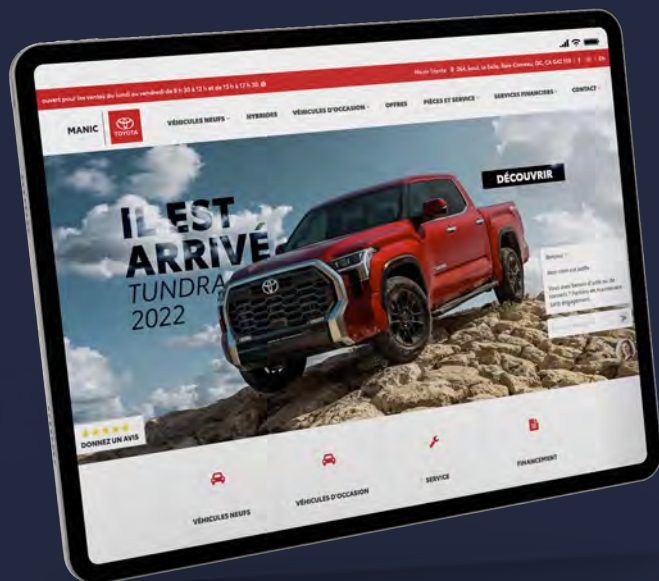
Le recrutement, l'impact sur la masse salariale, la formation, la gestion du personnel... sont autant de freins qui privent les concessionnaires d'accéder à ces ressources, pourtant essentielles pour optimiser leurs opportunités de ventes.

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 directeur.trice marketing d'expérience.

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

pour une fraction du prix!



NERD Auto a constitué pour vous des équipes marketing complètes, créatives, chevronnées et hautement efficaces pour vous aider à surpasser vos objectifs et à

BAISSE DES VENTES... MAIS PAS DE LA DEMANDE

Au cours des six premiers mois de l'année 2022, les ventes globales de véhicules neufs au Québec ont affiché 185 382 unités, soit une baisse de 14 % par rapport à la même période l'an dernier.



« La seule raison pour laquelle les ventes sont à la baisse est un manque d'inventaire, indique Robert Karwel, gestionnaire principal chez J.D. Power pour le Power Information Network (PIN) du Canada. Si nous avions plus de voitures, elles seraient vendues. Tout pointe encore vers un problème de l'offre et non de la demande. Les gens me posent toujours la question: La demande va-t-elle baisser? Ou encore: Sommes-nous dans une bulle? Si on se base sur le nombre de voitures qui peuvent être construites et sur la demande, et ce, malgré les hausses d'intérêt, aucune baisse n'est anticipée. »

M. Karwel garde un œil sur quatre indicateurs majeurs pour justifier sa réponse:

- **Le nombre de jours pour vendre un véhicule** (qui n'a jamais été aussi bas)
- **Le profit par vente** (qui demeure très élevé)
- **Le prix de vente au détail** (encore très haut)
- **Les incitatifs** (encore très bas)

Certes, comme le révèle le rapport de métriques du marché mensuel canadien de J.D. Power, en raison de l'augmentation des taux d'intérêt et des prix, le paiement mensuel a grimpé au courant de l'été pour atteindre une moyenne d'environ 800\$ au pays. Ce chiffre s'avère un peu plus bas au Québec, du fait de notre préférence pour les petits véhicules et la location (versus l'achat), mais cette augmentation aura tout de même un impact sur le budget des ménages. Quant au nombre de contrats signés sur un terme de 84 mois ou plus, il continue de croître et passe de 55 % en juin à 58 % en juillet.

Robert Karwel se montre malgré tout optimiste: « Nous pensons que les consommateurs pourront absorber le choc. Par exemple, avant la COVID, le pourcentage moyen que représentait le paiement mensuel sur le prix du véhicule était de 1,5 %. Il est actuellement de 1,4 % environ. Tout mouvement de ce ratio est important, et dans le cas présent, c'est principalement dû au fait que les acheteurs qui ont un véhicule d'échange, soit 45 % d'entre eux, obtiennent plus d'argent pour leur échange. »

ROBERT KARWEL

Gestionnaire principal chez J.D. Power pour le Power Information Network (PIN) du Canada

VÉ, VOITURES ET CAMIONS

DES HAUTS ET DES BAS

La catégorie des voitures électriques est la seule qui affiche un gain par rapport à l'année précédente, soit 20 %. Les VÉ constituent maintenant 7,4 % des ventes de véhicules neufs au Québec.

« Au Canada, le ratio tourne autour de 4 % si on inclut les ventes de Tesla », indique M. Karwel. Notons que le règne de Tesla persiste avec une part de marché de 42 % à elle seule au Québec.

Le déclin des voitures, qui avait ralenti durant la même période en 2021, s'est quant à lui accentué. Durant Q1 et Q2, la chute de 3113 unités s'est traduite par une baisse de 27 % des ventes de voitures au Québec.

« Nous sommes à un point dans le temps où le ratio voitures/camions au Canada est d'environ 15/85 et les ventes de voitures continuent à s'éroder tout simplement parce que les constructeurs sont en train de faire disparaître des modèles. Les consommateurs ont dicté la demande. C'est ce qu'ils veulent. Ils ont voté avec leurs pieds et leur portefeuille », mentionne Robert Karwel.

Au Québec, durant la première moitié de 2022, les camions et les VUS à essence ou hybrides ont représenté 75 % de toutes les ventes de véhicules neufs au Québec (VÉ exclus). Cela n'a pas empêché le segment de subir une baisse moyenne de 13 % par rapport à pareille date l'année dernière. Les utilitaires sport à vocation tout-terrain, tout particulièrement le Jeep Wrangler et le Ford Bronco, ont bondi quant à eux de 80 %. Inversement, les ventes dans le segment des utilitaires sport compacts, le plus gros segment au pays, ont diminué de 25 %.

Robert Karwel n'attribue pas la baisse des ventes de VUS sport compacts au manque de popularité du segment ou à un problème d'approvisionnement. « Je crois que c'est principalement dû au prix, qui a redirigé des acheteurs vers des modèles plus petits (sous-compacts), tandis que d'autres ont préféré sauter dans le camp des VUS intermédiaires. » ●●●

VOS RÉSEAUX SOCIAUX SONT-ILS ARRIVÉS EN 2022?

CHIFFRES DÉCHIFFRÉS VENTES DE VÉHICULES NEUFS AU QUÉBEC (JANVIER À JUIN 2022)

	2022	2021	VARIATION
ÉLECTRIQUES	13 679	11 403	+ 20 %
VOITURES	31 135	42 905	- 27 %
CAMIONS	140 568	162 141	- 13 %
TOTAL	185 382	216 449	- 14 %

VÉHICULES 100 % ÉLECTRIQUES

Marque	Modèle	2022	2021
Tesla	Modèle 3	3660	2216
Hyundai	Ioniq 5	1949	0
Tesla	Modèle Y	1847	1309
Hyundai	Kona EV	1790	2096
Ford	Mach-E	863	1372
Chevrolet	Bolt EUV	502	224
Volkswagen	ID.4	475	0
Nissan	Leaf	368	321
Mazda	MX-30	302	0
Polestar	2	274	0
Chevrolet	Bolt EV	256	2471

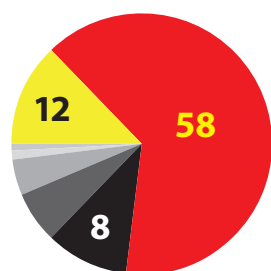
Marque	Modèle	2022	2021
Kia	Soul EV	247	293
Kia	EV6	221	0
Audi	e-tron	150	145
Tesla	Modèle X	136	4
Tesla	Modèle S	128	4
BMW	iX	104	0
Porsche	Taycan	97	97
Hyundai	Ioniq	80	822
Volvo	C40	73	0
BMW	i4	60	0
Ford	F-150 Lightning	46	0

Marque	Modèle	2022	2021
Audi	e-tron GT	36	0
BMW	i3	8	0
Jaguar	I-Pace	6	11
Toyota	Mirai	1	1
BMW	i8	0	17
Lucid	Air	0	0
Rivian	R1T et R1S	0	0
Polestar	1	0	0
TOTAL		13679	11403

Part de marché 7 %

TOTAL 100% ÉLECTRIQUE 7 %

VOITURES À ESSENCE ET HYBRIDES



- Compactes 58 %
- Intermédiaires 12 %
- Intermédiaires de luxe 8 %
- Sous-compactes 7 %
- Sportives 7 %
- Compactes de luxe 4 %
- Grandes voitures de luxe 2 %
- Sportives de prestige 2 %

TOTAL VOITURES À ESSENCE ET HYBRIDES 17 %

Marque	Modèle	2022	2021
Sous-compactes			
Kia	Rio	935	1010
Chevrolet	Spark	640	1160
Mitsubishi	Mirage	396	243
Nissan	Versa	333	674
Honda	Fit	0	168
Toyota	Yaris	0	255
Total		2304	3510

Part de marché 7 %

COMPACTES

Toyota	Corolla	4129	6508
Honda	Civic	3927	5041
Hyundai	Elantra	3082	3371
Nissan	Sentra	1964	1865
Kia	Forte	1676	2211
Mazda	3	1669	2058
Subaru	Impreza	735	851

Marque	Modèle	2022	2021
Volkswagen	Jetta	695	1569
MINI	Clubman	25	29
Honda	Insight	1	22
Volkswagen	Golf	1	1888
Total		17904	25413

Part de marché 58 %

INTERMÉDIAIRES

Toyota	Camry	1210	1150
Toyota	Prius	966	1613
Honda	Accord	395	535
Chevrolet	Malibu	253	155
Dodge	Charger	248	238
Nissan	Altima	238	193
Hyundai	Sonata	203	286
Kia	K5	128	204
Subaru	Legacy	95	140
Chrysler	300	46	193
Nissan	Maxima	46	60

Marque	Modèle	2022	2021
Honda	Clarity	4	96
Volkswagen	Arteon	2	39
Ford	Fusion	0	424
Buick	Regal	0	3
Mazda	6	0	158
Volkswagen	Passat	0	74
Total		3834	5561

Part de marché 12 %

SPORTIVES

Volkswagen	GTI et Golf R	512	493
MINI	Cooper/ et Cooper S	352	427
Ford	Mustang	322	409
Subaru	Impreza WRX et STI	237	540
Dodge	Challenger	166	180
Mazda	MX-5	137	253
Hyundai	Veloster	111	76
Subaru	BRZ	81	34
Chevrolet	Camaro	76	92
Toyota	86	74	5
Fiat	Spider	1	8
Total		2069	2517

Part de marché 7 %

COMPACTES DE LUXE

Mercedes-Benz	A et CLA	484	439
Audi	A3	473	22
Acura	ILX	90	127
BMW	Série 2	82	304
Cadillac	CT4	52	99
Acura	Integra	31	0
Total		1212	991

Part de marché 4 %

CHIFFRES DÉCHIFFRÉS VENTES DE VÉHICULES NEUFS AU QUÉBEC (JANVIER À MARS 2022)

CAMIONS À ESSENCE ET HYBRIDES

Marque	Modèle	2022	2021
UTILITAIRES SPORT INTERMÉDIAIRES			
Subaru	Outback	1893	1598
GMC	Terrain	1594	1047
Toyota	Highlander	1538	1643
Jeep	Grand Cherokee	1514	1452
Hyundai	Santa Fe	1358	1514
Ford	Edge	1161	863
Ford	Explorer	1112	1301
Volkswagen	Atlas	745	768
Hyundai	Palisade	702	555
Mazda	CX9	637	751
Nissan	Pathfinder	626	279
Honda	Pilot	586	823
Kia	Telluride	447	538
Toyota	Venza	417	448
Volkswagen	Atlas Cross Sport	410	541
Subaru	Ascent	384	470
GMC	Acadia	329	290
Chevrolet	Blazer	279	329
Honda	Passport	265	302
Nissan	Murano	232	788
GMC	Traverse	213	497
Buick	Enclave	109	141
Total		16551	16938
Part de marché			12 %

UTILITAIRES SPORT PLEINE GRANDEUR			
Dodge	Durango	468	473
GMC	Yukon	270	309
Chevrolet	Tahoe	228	303
Jeep	Wagoneer	209	0
GMC	Yukon XL	188	179
Ford	Expedition	131	205
Chevrolet	Suburban	118	163
Nissan	Armada	21	29
Toyota	Sequoia	6	36
Total		1639	1697
Part de marché			1 %

UTILITAIRES SPORT (VOCATION TOUT TERRAIN)			
Jeep	Wrangler	3132	1637
Ford	Bronco	706	0
Toyota	4Runner	505	690
Land Rover	Defender	137	155
Total		4480	2482
Part de marché			3 %

UTILITAIRES SPORT SOUS-COMPACTS DE LUXE			
BMW	X3	1037	600
Audi	Q3	949	1289
Volvo	XC40	450	675
Mercedes-Benz	GLA	245	366
BMW	X1	205	378
Mercedes-Benz	GLB	156	441
Lexus	UX	105	316
BMW	X2	57	76
Total		3204	4141
Part de marché			2 %

Marque	Modèle	2022	2021
UTILITAIRES COMPACTS DE LUXE			
Audi	Q5	1379	1618
Mercedes-Benz	GLC	908	722
Volvo	XC60	591	342
Lexus	NX	583	647
Acura	RDX	555	764
Porsche	Macan	486	458
Cadillac	XT4	429	435
Genesis	GV70	337	38
Lincoln	Corsair	203	233
Infiniti	QX50	184	328
Alfa Romeo	Stelvio	118	100
BMW	X4	118	206
Infiniti	QX55	108	48
Genesis	GV60	69	0
Land Rover	Range Rover Evoque	61	92
Land Rover	Discovery Sport	12	51
Jaguar	E-Pace	0	11
Total		6141	6093
Part de marché			4 %

UTILITAIRES SPORT INTERMÉDIAIRES DE LUXE			
Mercedes-Benz	GLE	667	583
Lexus	RX	608	549
BMW	X5	589	406
Cadillac	XT5	416	593
Acura	MDX	291	545
Volvo	XC90	261	351
Porsche	Cayenne	248	251
Lincoln	Nautilus	190	132
Lincoln	Aviator	138	164
Land Rover	Range Rover Sport	133	266
BMW	X6	118	147
Cadillac	XT6	116	143
Land Rover	Range Rover	66	120
Maserati	Levante	52	29
Genesis	GV80	51	142
Land Rover	Range Rover Velar	51	130
Jaguar	F-Pace	46	145
Lexus	LX	31	31
Lexus	GX	15	7
Land Rover	Discovery	6	13
Total		4093	4747
Part de marché			3 %

UTILITAIRES SPORT PLEINE GRANDEUR DE LUXE			
Audi	Q7	294	299
Infiniti	QX60	182	157
Mercedes-Benz	G / GL	160	248
Audi	Q8	138	244
Cadillac	Escalade	133	152
Lincoln	Navigator	84	88
BMW	X7	73	53
Infiniti	QX80	48	125
Cadillac	Escalade ESV	45	44
Total		1157	1410
Part de marché			1 %

Marque	Modèle	2022	2021
CAMIONNETTES SOUS-COMPACTES			
Ford	Maverick	994	0
Hyundai	Santa Cruz	347	0
Total		1341	0
Part de marché			1 %

CAMIONNETTES COMPACTES			
Toyota	Tacoma	1179	1145
Jeep	Gladiator	728	353
Nissan	Frontier	719	0
Chevrolet	Colorado	632	722
GMC	Canyon	533	681
Ford	Ranger	433	1118
Honda	Ridgeline	180	203
Total		4404	4222
Part de marché			3 %

CAMIONNETTES PLEINE GRANDEUR			
Ford	Série F	8879	9933
Chevrolet	Silverado	5951	6407
Ram	1500 / 2500 / 3500	5885	6207
GMC	Sierra	5580	7715
Toyota	Tundra	891	691
Nissan	Titan	3	42
Total		27189	30995
Part de marché			19 %

FOURGONNETTES			
Chrysler	Pacifica	1024	530
Toyota	Sienna	736	1098
Chrysler	Grand Caravan	476	287
Kia	Carnival	314	387
Honda	Odyssey	152	259
Dodge	Grand Caravan	0	639
Kia	Sedona	0	39
Total		2702	3239
Part de marché			2 %

FOURGONS			
Ford	Transit	1484	2141
Mercedes-Benz	Sprinter	702	459
Ram	Promaster	593	407
GMC	Savana	230	525
Chevrolet	Express	191	228
Ford	Transit Connect	147	295
Ford	Econoline	114	506
Mercedes-Benz	Metris	65	113
Nissan	NV200	10	660
Nissan	NV	0	57
Total		3536	5391
Part de marché			3 %
TOTAL CAMIONS		140 568	162 141

PROFITEZ D'UNE ENCHÈRE PHYSIQUE COMBINANT DES UNITÉS COMMERCIALES ET DE MARCHANDS



**Enchères en direct dans
les lignes via Simulcast**

MANHEIM TORONTO: Mardi 10H HNE / Jeudi 18H30 HNE

MANHEIM EDMONTON: Jeudi 10H HAM

MANHEIM VANCOUVER: Mardi 10H HAP

MANHEIM MONTREAL: Mardi 10H EST

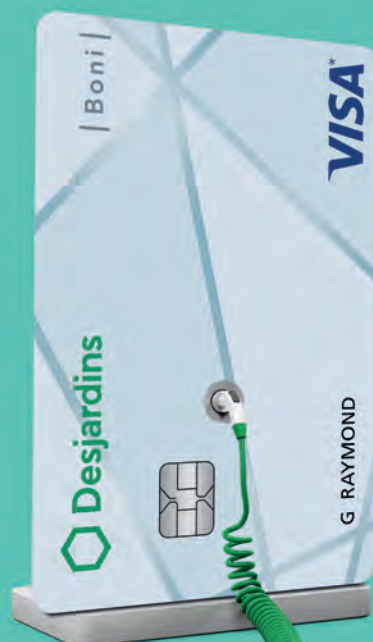
MANHEIM HALIFAX: Mercredi 9H30 HAE

MANHEIM MONCTON: Mercredi 9H30 HAE

VISITEZ NOTRE SITE
INTERNET POUR PLUS
D'INFORMATIONS



Des récompenses branchées



Nouveauté

Accumulez et échangez des récompenses sur votre carte de crédit Desjardins* en rechargeant votre véhicule aux bornes de recharge publiques.

desjardins.com/cartes

* À l'exception de la carte Flexi Desjardins et la carte Classique Taux Réduit. Certaines conditions s'appliquent.

