

# AutoMédia

Témoign de l'industrie automobile

automedia.ca

Août – Septembre 2023 – 3,95 \$

TOUS LES CONCESSIONNAIRES DU QUÉBEC

PRÉSENTÉ PAR



# BOTTIN DES GROUPES 2023

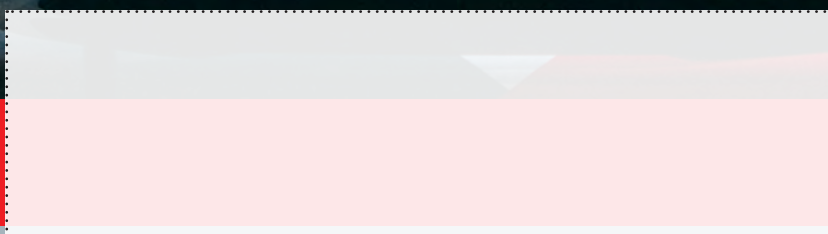
**INDÉPENDANTS...**  
**ET FIERES DE L'ÊTRE !**

**LA RÉELLE VALEUR DES**  
**ACTIFS INTANGIBLES**

**PRENDRE DE L'EXPANSION HORS QUÉBEC**  
**C'EST POSSIBLE**

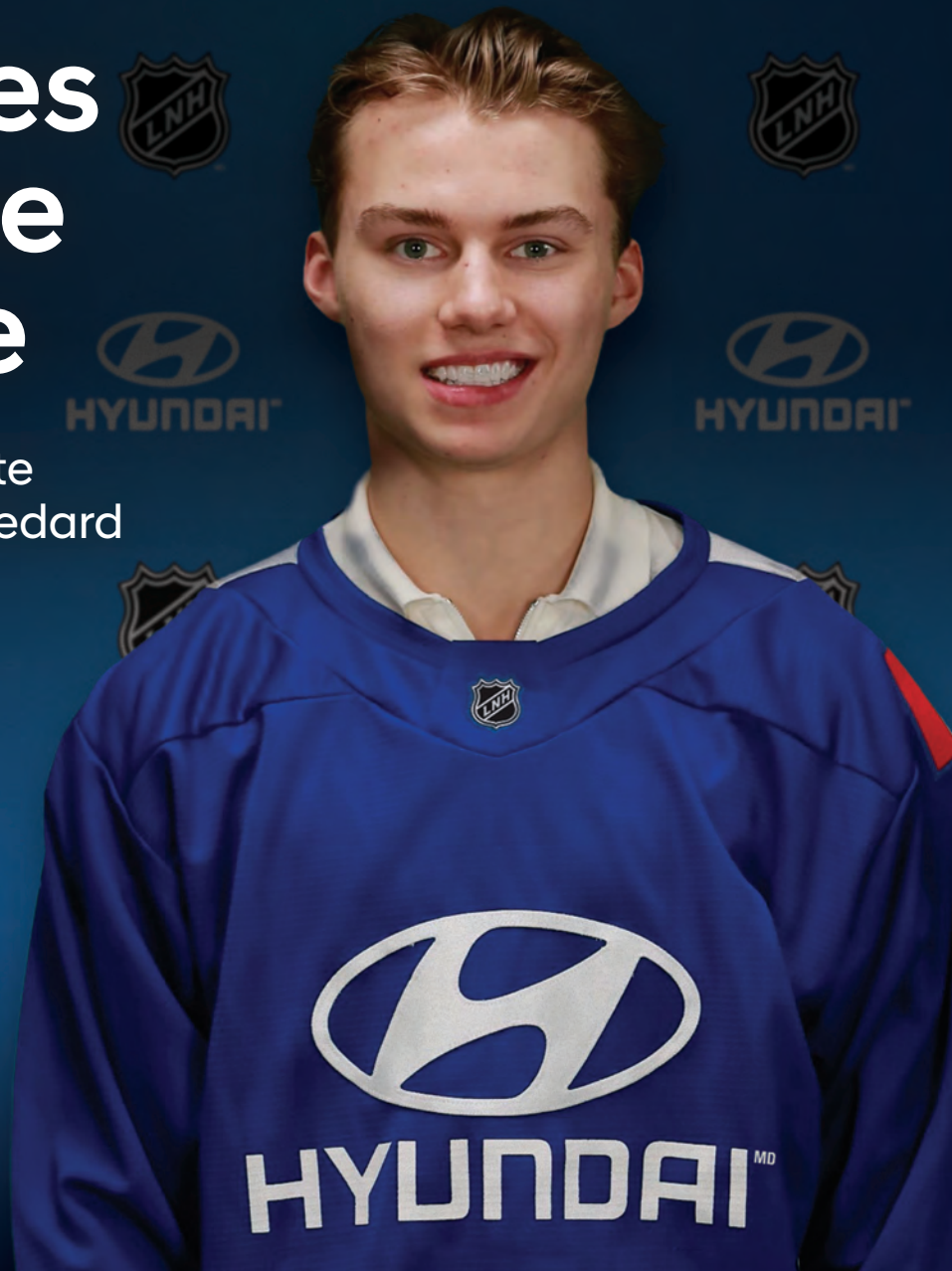
**QUOTUS UTILISER LES**  
**DONNÉES À SON AVANTAGE**

**STATISTIQUES Q1 et Q2**  
**TOUS LES CHIFFRES DES VENTES DE VÉHICULES NEUFS**



# Partenaires d'un jeu de puissance

Hyundai Canada souhaite  
la bienvenue à Connor Bedard  
dans la famille



**ON FABRIQUE DU WAH 와!**  
hyundaicanada.com



C'est avec fierté et enthousiasme que Hyundai Canada annonce son partenariat avec Connor Bedard, le très convoité premier choix du Repêchage de la LNH 2023<sup>MC</sup>. Le talent exceptionnel de Bedard et ses exploits inégalés font de lui la personne idéale pour représenter Hyundai Canada. En tant que partenaire automobile officiel de la LNH<sup>MD</sup>, Hyundai continue de faire évoluer son engagement à long terme envers les initiatives de hockey locales. Avec la venue de Bedard, Hyundai Canada solidifie sa volonté de célébrer le meilleur du sport à tous les niveaux à travers le pays.

<sup>MC/MD</sup> Les noms, logos, noms de produits, noms des caractéristiques, images et slogans Hyundai sont des marques de commerce appartenant à (ou utilisées sous licence par) Hyundai Auto Canada Corp. Toutes les autres marques et tous les noms de commerce sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. LNH et l'emblème LNH sont des marques de commerce déposées de la Ligue nationale de hockey. © LNH 2023. Tous droits réservés.



## F&I

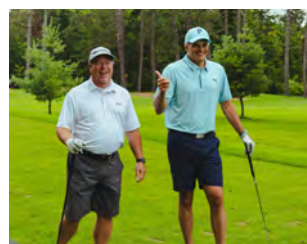
**PROJET DE LOI 30 DU GOUVERNEMENT DU QUÉBEC  
MENACE POUR LES CONCESSIONNAIRES  
ET RECUIL POUR L'INDUSTRIE?**

16

## ÉVÉNEMENTS

**ALBI OPEN 2023  
QUAND LES DIEUX  
S'ACCORDENT**

18



**TOURNOI DE GOLF ANNUEL  
DE LA CORPORATION MOBILIS  
UNE SOMME RECORD  
DE 70 000 \$ AMASSÉE POUR  
LA FONDATION MOBILIS**

19

## FOURNISSEURS

### QUOTUS

LIVRER, ANALYSER ET COMPARER SES DONNÉES  
N'AURA JAMAIS ÉTÉ AUSSI FACILE



STEVE QUINN,  
PARTENAIRE  
ET CONSEILLER  
CHEZ QUOTUS



MAXIME  
THÉORÉT,  
DIRECTEUR  
ASSOCIÉ  
CHEZ DSMA

20

## CHRONIQUES

- |                              |                         |
|------------------------------|-------------------------|
| 4 ACTUALITÉS DE L'INDUSTRIE  | 10 AINSI PENSE ANTOINE  |
| 6 ACTUALITÉS DES CONCESSIONS | 12 DANS MES RÉSEAUX     |
| 8 LES PROS DE L'AUTO         | 14 LA CHRONIQUE DU NERD |

## AutoMédia

**MEDIAGO COMMUNICATIONS INC.**  
108, Hemlock, Hudson (QC) J0P 1H0  
info@automediamedia.ca

### RÉDACTION

**Rédacteur en chef**  
Alexandre Crépault • alex@automediamedia.ca

### Collaborateurs

Jeneviève Brassard, Laurie-Anne Beaulieu,  
Elizabeth Caron, Bertrand Couvrette,  
Luc Gagné, Claudine Hébert, Gervais Parent,  
Antoine Joubert, Daniel Rufiange

### Révisseurs

Jeneviève Brassard et Johanne Hamel

### GRAPHISME

Magdeleine Rondeau  
mag.rondeau@gmail.com • 438 491-3138

### Directeur de la stratégie et du contenu numérique

Jean-François Breton  
jf@automediamedia.ca

### VENTES ET FACTURATION

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

### ABONNEMENT

info@automediamedia.ca  
Abonnement annuel (6 numéros):  
33 \$ (taxes incluses) – Prix par numéro: 3,95 \$  
Gratuit pour les professionnels de l'industrie  
automobile.

Nouvelle adresse ou changement:  
envoyez vos anciennes et nouvelles  
coordonnées à info@automediamedia.ca.

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

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

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec  
et du Canada, 2023, ISSN 1929-3623

# BOTTIN DES GROUPES 2023

PRÉSENTÉ PAR RBC

LES TRANSACTIONS	30
LES CHAMPIONS DU TOP 10 2023	32
SOMMAIRE DES GROUPES	36
Liste des groupes	38
Liste des concessionnaires indépendants	42

## DOSSIER GROUPES

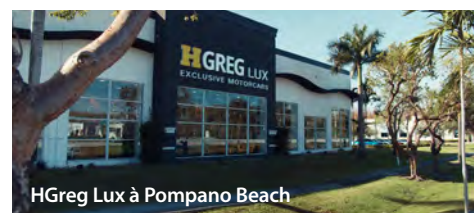
### ACTIFS INTANGIBLES

EN CONNAISSEZ-VOUS LA RÉELLE VALEUR? 22

INDÉPENDANTS... ET FIERs DE L'ÊTRE ! 26

PRENDRE DE  
L'EXPANSION  
HORS QUÉBEC,  
C'EST POSSIBLE

28



HGreg Lux à Pompano Beach

## Défi têtes rasées de Leucan Un don Géant de Cathy Laroche et d'ALBI



Chez ALBI le Géant, lorsqu'il s'agit de Leucan, un geste... géant n'attend pas l'autre! Avant de terminer son mandat comme présidente d'honneur de Leucan Laurentides-Lanaudière, Cathy Laroche souhaite relever un nouveau défi. La vice-présidente aux communications, marketing et médias du groupe participera à l'expédition «Leucan 2024: Maroc». Pilotée par Alexis le Randonneur, cette aventure de 12 jours la mènera dans le Haut Atlas et le Sahara marocain où elle fera successivement l'ascension du mont Toubkal, le plus haut sommet d'Afrique du Nord (4167 m), puis de l'Erg Chebbi, la dune la plus haute du Maroc (160 m).

## Fisker Détails de sa stratégie pour le marché canadien

Un nouveau rival de Tesla amorce son entrée sur le marché canadien avec son véhicule électrique. Il s'agit de Fisker, une marque fondée par Henrik Fisker en Californie, en octobre 2016. Le premier modèle de série de la marque sera un VÉ dont les dimensions s'apparentent à celles d'un Ford Mustang Mach-E. Fisker prévoit avoir livré tous les exemplaires de l'Ocean One, la version inaugurale, d'ici la fin septembre, une fois l'homologation pour ce VÉ obtenue.

En outre, la Banque Scotia est désignée comme partenaire de la marque pour le financement de détail. De plus, on nous informe que Fisker va ouvrir des points de vente au détail et de services à Vancouver et à Toronto. Il y aura également un service mobile avec des techniciens formés par l'entreprise, de même que des centres de réparation de carrosserie certifiés. En septembre, Fisker doit aussi organiser des événements avec boutiques éphémères et essais routiers du Fisker Ocean à Vancouver et à Toronto. Après avoir pris contact avec le constructeur, un porte-parole a dit à *AutoMédia* que «Fisker entend développer ses activités dans l'ensemble du Canada et l'entreprise explore activement les perspectives qu'offre le Québec». De plus, on nous indique que les dates d'événements avec essais routiers du Fisker Ocean, qui auront lieu au Québec et ailleurs au pays, seront bientôt annoncées.



**Un Ocean qui commence à faire des vagues**  
Rappelons que la production du Fisker Ocean a commencé en novembre 2022 à l'usine Magna Steyr de Graz, en Autriche. À la fin de la première moitié de l'année, 1022 véhicules avaient été produits et, dès le mois de juin, le constructeur espérait atteindre une cadence de production quotidienne de 80 unités. Fisker entend d'ailleurs produire entre 20000 et 23000 Ocean cette année.

Le Fisker Ocean est un utilitaire à cinq places. Trois modèles figurent au catalogue, à commencer par l'Ocean Sport, le modèle d'entrée de gamme, qui est offert à 43999\$ au Canada. Ce modèle à roues avant motrices a une autonomie de 402 km. L'Ocean Ultra, le modèle intermédiaire, coûte 63999\$. Il a quatre roues motrices et une autonomie de 547 km. Enfin, le modèle haut de gamme Ocean Extreme a quatre roues motrices et son prix est affiché à 89999\$ (le même prix que l'Ocean One). Il peut parcourir jusqu'à 579 km.



D'après un document destiné aux investisseurs de Fisker et daté de la mi-juin, le constructeur californien a l'ambition de produire un million de véhicules par année en 2027 avec une gamme constituée de sept modèles et dérivés.

Parmi ceux-ci, il y a aussi le Fisker Ocean Force E, une variante tout-terrain de l'Ocean qui sera lancée en 2024. Puis, l'année suivante, Fisker amorcera la commercialisation de trois modèles: le Fisker PEAR (pour «Personal Electric Automotive Revolution»), un VÉ de grande diffusion qui sera vendu à partir de 29900\$US; l'Alaska, une camionnette à quatre portes qui sera offerte à partir de 45400\$US; la sportive de haute performance Rōnin, enfin, est un modèle d'exception à cinq places qui sera proposé à partir de 385000\$US.



## OQPAC Le souper-bénéfice annuel sera présidé par Annie Laliberté

Annie Laliberté, directrice générale associée de Genesis de Québec et de Beauport Hyundai, présidera la deuxième édition du souper-bénéfice annuel réalisé au profit de l'Organisation québécoise des personnes atteintes de cancer (OQPAC).



## CASMA Charles Drouin passe le flambeau à Jim Gillespie

Charles Drouin a terminé son mandat à la présidence de l'Association canadienne des Directeurs des Salons de l'auto (Canadian Auto Show Managers Association, ou CASMA). Selon la Corporation Mobilis, son chef de la direction et directeur général du Salon international de l'auto de Québec a passé le flambeau à Jim Gillespie, directeur général du Salon international de l'auto de Calgary.





# Notre équipe connaît le Québec.

## Expérience client.

Notre processus de formation est axé sur le traitement équitable du consommateur et leurs droits d'achats. Tout est mis en place pour leur permettre de prendre les meilleures décisions en fonction de leur besoin en toute transparence. **Un client bien informé est un client satisfait !**

Performance.

Produits.

Encadrement.

Technologie.



Contactez-nous aujourd'hui!  
[info@sym-tech.ca](mailto:info@sym-tech.ca) | [www.sym-tech.ca/fr](http://www.sym-tech.ca/fr)

### NANCY GAGNON

Directrice développement des affaires et directrice des ventes - Ouest du Québec  
[nancy.gagnon@sym-tech.ca](mailto:nancy.gagnon@sym-tech.ca) | 438.399.4243

### HUGO PELLETIER

Directeur des ventes - Est du Québec  
[hugo.pelletier@sym-tech.ca](mailto:hugo.pelletier@sym-tech.ca) | 418.563.0117

### FRANCIS VALLÉE

Vice-président, Ventes, Québec  
[francis.vallee@sym-tech.ca](mailto:francis.vallee@sym-tech.ca) | 418.564.1989

**Sym-Tech**  
SERVICES AUX CONCESSIONNAIRES

COMPAGNIE DU GROUPE AMYN TA





## Volvo Laval déménage

Dans quelques mois, la concession Volvo Laval déménagera dans de nouveaux locaux ultramodernes, qui sont actuellement en construction en bordure de l'autoroute 440, à Laval. Érigée près du centre commercial SmartCentres Laval et d'un quartier résidentiel qui se développe rapidement au cœur de Laval, cette concession Volvo aura comme voisines la nouvelle concession Polestar Montréal du Groupe Taddeo Auto sur son flanc ouest, dont les installations sont en construction depuis le mois de mars, et la concession HGrégoire Nissan 440 Vimont sur son flanc est. Volvo Laval compte actuellement plus de 40 employés, nombre qui augmentera vraisemblablement, nous a confié Kamelia Ferrat, la coordonnatrice du marketing du groupe.

## Hyundai Charlevoix se refait une beauté

Hyundai Charlevoix, la concession de Baie-Saint-Paul fondée par Jean-Roch Thibeault, offrira bientôt ses services dans un édifice entièrement rénové. Des travaux d'une valeur dépassant les 3 M\$ sont en cours et devraient se terminer au début de l'automne. Ce projet vise à moderniser l'intérieur et l'extérieur de la concession, tout en ajoutant deux nouvelles stations d'esthétique automobile.



## Hyundai Blainville signe le platine

L'équipe tout entière de Hyundai Blainville est fière de sa réussite. Après tout, il y a quelques jours, cette concession du Groupe Leclair s'est vu décerner le trophée Signature, niveau Platine, par Hyundai Canada. Sur la photo ci-dessous, qui englobe l'ensemble des employés, on aperçoit Alain Berthiaume, président depuis 2005, qui montre triomphalement le trophée remis par le constructeur.



## C'est (Drummondville) Ford, c'est fort!

Vous vous rappelez le début des années 80, lorsque Ford utilisait le slogan: «C'est Ford, c'est fort»? Eh bien, Drummondville Ford semble reprendre l'essence de ce message en faisant de Mike Saunders son nouvel ambassadeur. L'athlète de 54 ans a remporté de nombreux titres et est une véritable légende dans le monde des hommes forts et de l'athlétisme. «Mike Saunders a fait preuve d'un talent exceptionnel, tout en étant une source d'inspiration pour tous. Nous sommes honorés de soutenir Mike dans sa carrière d'animateur d'événements d'hommes forts, où il partage son expertise et sa passion... Nous croyons fermement en son potentiel et en sa capacité à inspirer et à motiver les autres grâce à son expérience et à ses performances remarquables», écrivait Drummondville Ford dans les réseaux sociaux.



## Volkswagen Le recordman Rainer Zietlow établit un record Guinness au Canada et fait la tournée des concessions VW du Québec

Dans le cadre du VW ID.4 Canada Tour, Rainer Zietlow, l'Allemand qui détient de nombreux records Guinness réalisés en conduisant des produits VW, a quitté, le matin du 25 juillet, le kilomètre zéro de la route Transcanadienne à St. John's, Terre-Neuve, au volant d'un ID.4 électrique. Puis, sept jours et 7133 km plus tard,



le duo a atteint l'autre kilomètre zéro de la Transcanadienne à Victoria, en Colombie-Britannique. Pour réussir cette traversée pancanadienne d'est en ouest, il ne s'est arrêté que 18 fois pour recharger la batterie du véhicule. Du coup, Zietlow et son équipier ont établi un nouveau record du monde Guinness: celui du plus petit nombre d'arrêts pour recharger la batterie d'un VÉ lors d'une traversée du Canada. Après avoir reçu le certificat authentifiant ce record, le duo a repris la route en sens inverse. Cette fois, ils avaient pour but de visiter les quelque 145 concessionnaires Volkswagen du Canada pour faire un cliché de l'ID.4 devant ces édifices. «Nous espérons que, si suffisamment de gens entendent parler de cette petite aventure, cela contribuera à faire prendre conscience que les véhicules électriques ne sont pas seulement des véhicules de "niche", et qu'ils peuvent être utilisés tous les jours», nous a dit Thomas Tetzlaff, porte-parole de Volkswagen Canada.





Un DMS fièrement canadien  
depuis plus de 30 ans

# VUE D'ENSEMBLE

une seule connexion pour toutes vos concessions



[www.pbssystem.com](http://www.pbssystem.com)  
1.800.665.6304  
[DMS@pbssystem.com](mailto:DMS@pbssystem.com)





Simon Ouellet, responsable du service, Louise Lauzon, adjointe administrative, Stéphane Royer, directeur général, et Jean-Christophe Cloutier, directeur des ventes.

## Dynastie Hyundai

Chaque année, Hyundai Canada passe en revue les activités de ses concessionnaires pour évaluer leurs méthodes et leurs procédés liés au service à la clientèle. Récemment, l'équipe de Dynastie Hyundai a reçu un trophée pour avoir surpassé les normes établies par le constructeur en 2022.

## Volkswagen Lachute

Le 21 juillet dernier, Volkswagen Canada a décerné à Volkswagen Lachute le prestigieux Prix de la guilde Diamant pour les services après-vente. Il s'agit de la plus haute distinction qu'un concessionnaire peut recevoir dans ce domaine. Il s'agit également d'une reconnaissance de l'engagement inébranlable de ce concessionnaire envers sa clientèle.



Costa Bardaklis, responsable de l'après-vente chez Volkswagen Canada, Dominique Guay, directeur des pièces, et Harry Beaven, directeur du service.

## Dupont & Dupont Ford

Ce mois-ci, le conseiller en vente d'automobiles de Dupont & Dupont Ford, un concessionnaire de Gatineau, a remporté le prix «Honneur au sommet» de Ford du Canada pour 2022. Il a également mérité le titre de conseiller en ventes du mois en matière de satisfaction à la clientèle.



Patrick Pichette et Jean-Christophe Comtois, directeur des ventes.

## Banlieue Ford honoré par Crédit Ford

Banlieue Ford de Saint-Apollinaire est fier d'avoir reçu le prestigieux prix «Partenaires dans la qualité» de Crédit Ford Canada pour une deuxième année consécutive. L'équipe de cette concession du Groupe Ouellet est dirigée par Guillaume Lemay, un vétéran de la marque Ford, qu'on aperçoit au centre de la photo.



# UN PARTENARIAT DE NIVEAU SUPÉRIEUR VOUS ATTEND

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

1 800 564-4433 • [groupepremierquebec.com](http://groupepremierquebec.com)



Groupe Premier Québec





## Gaspésie Mitsubishi

Daniel Cyr est devenu copropriétaire de cette concession de Chandler avec E. Pierre Poirier, le propriétaire original et président d'E.P. Poirier ltée et de Gaspésie Mitsubishi. Depuis plus de 10 ans, M. Cyr travaille au sein de cette entreprise. « Daniel a su gravir les échelons au fil des ans. Sa passion pour l'automobile et sa fibre entrepreneuriale le mènent aujourd'hui à relever ce nouveau défi », écrit Pierre Poirier dans les réseaux sociaux de la concession. « Daniel a commencé sa nouvelle carrière sur des chapeaux de roue, car Gaspésie Mitsubishi, actuellement concessionnaire n° 1 en Gaspésie, fracasse des records de vente, mois après mois », conclut le président, qu'on aperçoit (à gauche sur la photo ci-dessus) serrant la main de son nouveau partenaire.

## Automobiles A. Gosselin

Il y a quelques jours, Automobiles A. Gosselin, le concessionnaire Chrysler, Dodge, Jeep et Ram de Saint-Nicolas, à Lévis, a annoncé l'entrée en fonction de Simon Brassard au poste de directeur des ventes. « Nous sommes ravis de le compter parmi nous et nous sommes impatients de voir ce qu'il va accomplir », mentionne le concessionnaire dans les réseaux sociaux. Auparavant, M. Brassard a été directeur général de Capitale Chrysler Québec.



## BMW Laval

L'équipe de BMW Laval salue l'excellence du travail de Michel Auclair, un conseiller technique de cette concession. Ses efforts lui ont d'ailleurs valu d'être reconnu par Auto-Canada, qui lui a décerné le prix du Conseiller technique de l'année 2022. Sur la photo, M. Auclair pose fièrement en compagnie de Joe Buffone (g.), directeur du service, et de Massimo D'Argenio (d.), directeur général.

## Park Avenue BMW

Le Groupe Park Avenue a annoncé la nomination de Benoit Paquette au poste de directeur général de la concession Park Avenue BMW de Brossard, le 28 juillet dernier. M. Paquette évolue dans le monde automobile depuis 2007. Spécialiste du domaine de la vente, il a travaillé successivement pour Encore Honda de Châteauguay, St-Constant Honda de Saint-Constant et Haut-Richelieu Volkswagen de Saint-Jean-sur-Richelieu avant de se joindre au Groupe Park Avenue.



Financement auto TD 

À Financement auto TD, nous sommes fiers de vous soutenir ici, grâce à nos centres locaux de crédit et de financement, nos équipes de ventes multiservices et nos programmes offerts exclusivement au Québec.

Pour en savoir plus, communiquez avec nous.

**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.





ANTOINE JOUBERT

# SERVIR NOTRE CLIENTÈLE... OU NOTRE POCHE

Depuis nombre d'années, plusieurs concessionnaires ou groupe de concessionnaires ont développé des entreprises parallèles à leur commerce, soit des entreprises de location maison ou d'exportation vers les États-Unis. Tout ça dans l'optique d'une meilleure rentabilité pour chaque unité vendue, mais aussi parce que cette pratique permet de renouveler très rapidement un client qui, sans le réaliser, devient en quelque sorte hameçonné.

**P**ar exemple, un camion Chevrolet, Ford ou Ram vendu à faible profit, puis racheté six mois plus tard en vue d'une exportation américaine, voilà une pratique désormais courante. Certains commerçants préféreront louer des véhicules immatriculés et assurés, le temps que ceux-ci puissent être considérés comme des véhicules d'occasion, avant d'en reprendre possession pour ensuite les exporter.

Cette pratique, elle existe aussi pour certains modèles de VUS ou des voitures d'exception. La Corvette est sans doute le plus bel exemple. Voilà d'ailleurs pourquoi des modèles se font si rares chez nous, alors qu'ils se multiplient sur le marché américain, avec une valeur qui commence à plafonner.

Naturellement, le problème demeure celui d'une concurrence qui pourrait être qualifiée de déloyale face à un concessionnaire qui n'a pour objectif que de servir sa clientèle, un concessionnaire qui ne peut vendre au prix coûtant ou sous le prix coûtant parce qu'à l'inverse des autres, il ne recevra pas de généreuses compensations de la part du constructeur, qui applaudit bien sûr cette force du nombre. Conséquemment, il sera impossible pour un concessionnaire Ford d'offrir un camion F-150 à prix plancher, considérant qu'il s'agit du seul profit qu'il obtiendra dans la transaction de ce véhicule. Voilà pourquoi l'exportation, également avantageuse en raison de la faiblesse de notre dollar, vient encourager les concessionnaires à se tourner vers cette pratique, qui devient ardue pour ceux qui souhaitent débiter, puisque d'autres y sont bien ancrés depuis déjà très longtemps.

En observant la situation, on constate donc que l'entreprise qui ne se concentre que sur des ventes au Québec est en quelque sorte handicapée face à ceux qui exportent. Certes, plusieurs s'en sortent très bien, particulièrement lorsqu'il est question de gros groupes de concessions. Cela dit, le consommateur en quête du meilleur prix (surtout par les temps qui courent) ne peut comprendre pourquoi un concessionnaire est en mesure d'offrir le même produit 2000\$ de moins, après s'être fait dire par l'autre qu'il ne peut pas descendre à ce niveau sans perdre d'argent.

Pourquoi nos véhicules d'occasion coûtent-ils si cher? Pourquoi un consommateur se fait-il talonner par un concessionnaire souhaitant racheter son véhicule après six mois, un an, voire deux ans? Parce qu'ils se font rares. Parce qu'on les achemine trop souvent vers les États-Unis, ce qui crée un déséquilibre de notre marché.

Évidemment, loin de moi l'idée que le gouvernement mette en place une règle sur l'exportation. D'une part, parce qu'il a d'autres chats à fouetter (pour être poli...); d'autre part, parce que la multiplication des ventes, doublée de coûts d'achat plus élevés et de taxes elles



FREEMIK

**POURQUOI UN CONSOMMATEUR SE FAIT-IL TALONNER PAR UN CONCESSIONNAIRE SOUHAITANT RACHETER SON VÉHICULE APRÈS SIX MOIS, UN AN, VOIRE DEUX ANS? PARCE QU'ILS SE FONT RARES. PARCE QU'ON LES ACHEMINE TROP SOUVENT VERS LES ÉTATS-UNIS, CE QUI CRÉE UN DÉSÉQUILIBRE DE NOTRE MARCHÉ.**

aussi à la hausse, remplit les coffres. Il suffirait d'interdire l'exportation de nos véhicules vers le marché américain pour rapidement constater la dégringolade de certaines entreprises et l'effet balancier d'un retour vers un marché automobile plus normal. Je ne vous dis pas que le prix des véhicules neufs serait en baisse, mais il est clair que celui des modèles d'occasion serait soudainement rééquilibré, bien sûr à l'avantage du consommateur.

Or, puisque tout le monde y gagne (à l'exception des consommateurs), les choses ne sont pas près de changer. D'autant plus que notre dollar ne semble pas regagner en valeur face au dollar US. J'oserais même avancer que cette situation plaît à certains consommateurs heureux de pouvoir changer de véhicule aux six mois. Est-elle financièrement avantageuse pour eux? Pas toujours, mais ils la trouvent pratique et agréable, surtout que dans certains cas, aucun entretien n'est à faire.

En terminant, on peut s'imaginer que l'augmentation des véhicules électriques sur notre marché aura un petit impact négatif sur l'exportation, puisque ces véhicules sont nettement plus populaires ici qu'aux États-Unis, où les ventes demeurent en proportion plus que symboliques face au marché du Québec. ●●●





Un  
**associé**  
solide



Nous  
**comprendons**  
votre réalité

**Protections**  
pour tous les véhicules





JEAN-FRANÇOIS BRETON

## MANUFACTURIERS ET FRANCHISÉS COLLABORER POUR MIEUX RAYONNER

Alors que nous abordons le dernier quart de l'année 2023, il semble raisonnable de dire que l'utilisation des médias sociaux les plus populaires fait désormais partie intégrante de la stratégie marketing de la quasi-totalité des concessionnaires. La plupart y sont actifs depuis bon nombre d'années et plusieurs ont su profiter des bouleversements des dernières années pour y accorder plus d'attention et de ressources, et par conséquent s'y démarquer davantage.

Les manufacturiers ne font pas exception. Ils sont généralement très actifs sur leurs canaux respectifs et certains tentent de plus en plus d'encourager et de soutenir leurs réseaux de concessionnaires dans leurs efforts locaux. La plupart des portails marketing des constructeurs ont énormément évolué et proposent aujourd'hui beaucoup plus que de simples gabarits publicitaires en quatre couleurs process. Mais j'ai l'impression que nous n'avons à peine effleuré la surface du possible en la matière.

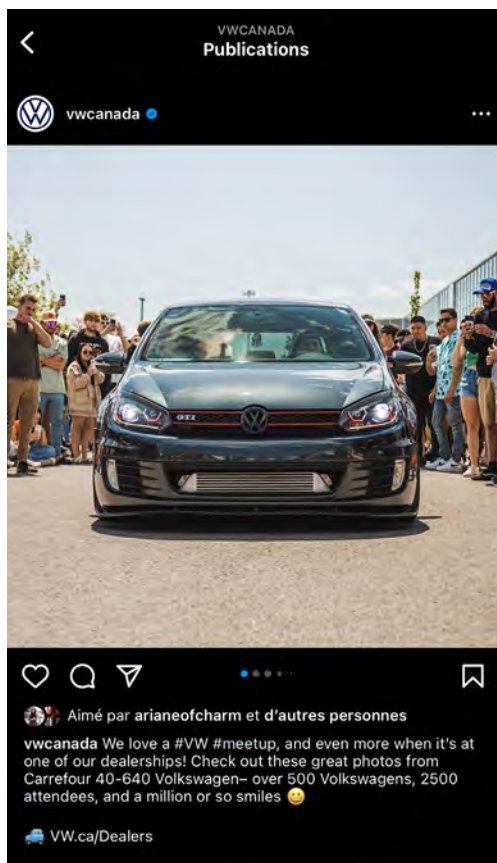
Je vous propose un petit survol des initiatives les plus communes des manufacturiers, selon mon radar bien personnel, et vous invite à prendre part à la discussion. Vous avez des bons coups à partager, ou encore des idées de comment les manufacturiers pourraient soutenir davantage vos efforts de création de contenu local? Écrivez-moi à [jf@automedia.ca](mailto:jf@automedia.ca).

### La multiplication des ressources et des formats!

Alors que les concessionnaires sont de plus en plus nombreux à investir dans la création de contenu photo et vidéo original en concession ou sur leur territoire, plusieurs manufacturiers, de leur côté, pensent à leur fournir du matériel officiel déjà adapté pour publication sur les différents canaux sociaux, que ce soit sous forme de publications traditionnelles, de «stories» ou même de courtes vidéos verticales. Une initiative qui peut s'avérer intéressante, surtout pour ceux qui veulent demeurer actifs sans nécessairement investir beaucoup d'efforts ou de ressources au niveau local, mais qui ne permet pas nécessairement de se distinguer ou d'y ajouter une saveur locale.

### Concours

Certains constructeurs vont organiser des concours à travers leur réseau de concessionnaires, par exemple lors de lancement de nouveaux modèles, pour les inciter à se creuser



les méninges et à produire du contenu coloré et hors de l'ordinaire pour faire connaître les nouveautés dans leurs réseaux. Une approche qui contribue, chaque fois, à en convaincre quelques-uns de plus à briser la glace et à prendre place devant la caméra!

### «Stunts» publicitaires

D'autres manufacturiers, notamment ceux qui ont choisi dans les dernières années de se retirer des salons de l'auto, allouent une portion de leur budget à la mise en place de campagnes avec divers influenceurs, ou d'autres types de coups publicitaires principalement destinés au Web.

Par exemple, VW Canada, qui vient d'éta-

blir un record Guinness en traversant le pays d'un océan à l'autre en n'effectuant que 18 recharges. En août, l'ID.4 ayant servi à réaliser l'exploit a entrepris de visiter chaque concessionnaire VW du pays. Un beau potentiel de contenu pour les concessionnaires, qui pourtant ont été moins du quart, au Québec, à ne serait-ce que relayer la photo officielle de son passage dans leurs réseaux. Y aurait-il eu moyen de mousser davantage cet exploit au niveau local? Probablement.

### Contenu local, rayonnement national

Certains manufacturiers accordent une très grande place au contenu produit par les clients et adeptes de la marque (dans le jargon, UGC [User Generated Content]) en partageant massivement les photos soumises par leurs abonnés, ce qui leur permet d'avoir leur moment de gloire sur un canal d'envergure nationale et qui, en retour, permet à la marque de diffuser du contenu d'une grande authenticité, provenant de partout sur leur territoire et conçu par de vrais utilisateurs de leurs produits.

Dans certains cas, les concessionnaires ont, eux aussi, droit à cette reconnaissance de leur manufacturier, qui n'hésitera pas à mettre en valeur un contenu original de qualité produit par l'un de ses franchisés. Pour rester du côté de la marque allemande, on peut prendre pour exemple cette publication du compte VWCanada, qui fait un retour en images sur la seconde édition de l'Expo-Showroom tenue chez 40-640 Volkswagen en début d'été.

Bref, la qualité et la quantité de contenu original diffusé tant au niveau local que national dans notre industrie sont certes à la hausse. Mais y a-t-il place à optimiser encore davantage chaque élément de contenu et, surtout, la synergie entre ce qui est produit par la marque et ce que font les franchisés? J'en suis convaincu et j'ai hâte de vous lire à cet effet. 🟡🟢🟠





# Nous pavons la voie de l'avenir!

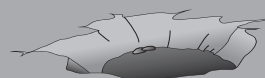
Chez **Garantie AutoRoute**, l'excellence opérationnelle et l'innovation se côtoient.

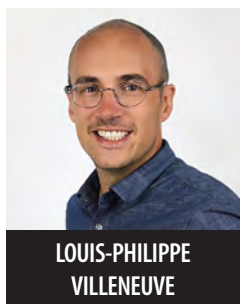
Conscients de bousculer le statu quo, nous travaillons à améliorer le secteur des garanties supplémentaires et à participer à la prospérité des commerces automobiles.

**Prenez la route avec nous!**



garantieautoroute.com  
1 844 421-2040





LOUIS-PHILIPPE  
VILLENEUVE

# L'IMPORTANCE DU DÉTAIL DANS LA MISE EN MARCHÉ DES VÉHICULES ÉLECTRIQUES

Dans le monde de l'automobile, l'attention au détail est un élément clé pour se démarquer de la concurrence. C'est particulièrement vrai lorsqu'il s'agit de la mise en marché de véhicules électriques, neufs ou d'occasion, une catégorie gagnant en popularité au Québec. Dans un marché en constante expansion, chaque petit élément compte pour attirer et fidéliser les clients.

## COMPRENDRE LE MARCHÉ QUÉBÉCOIS

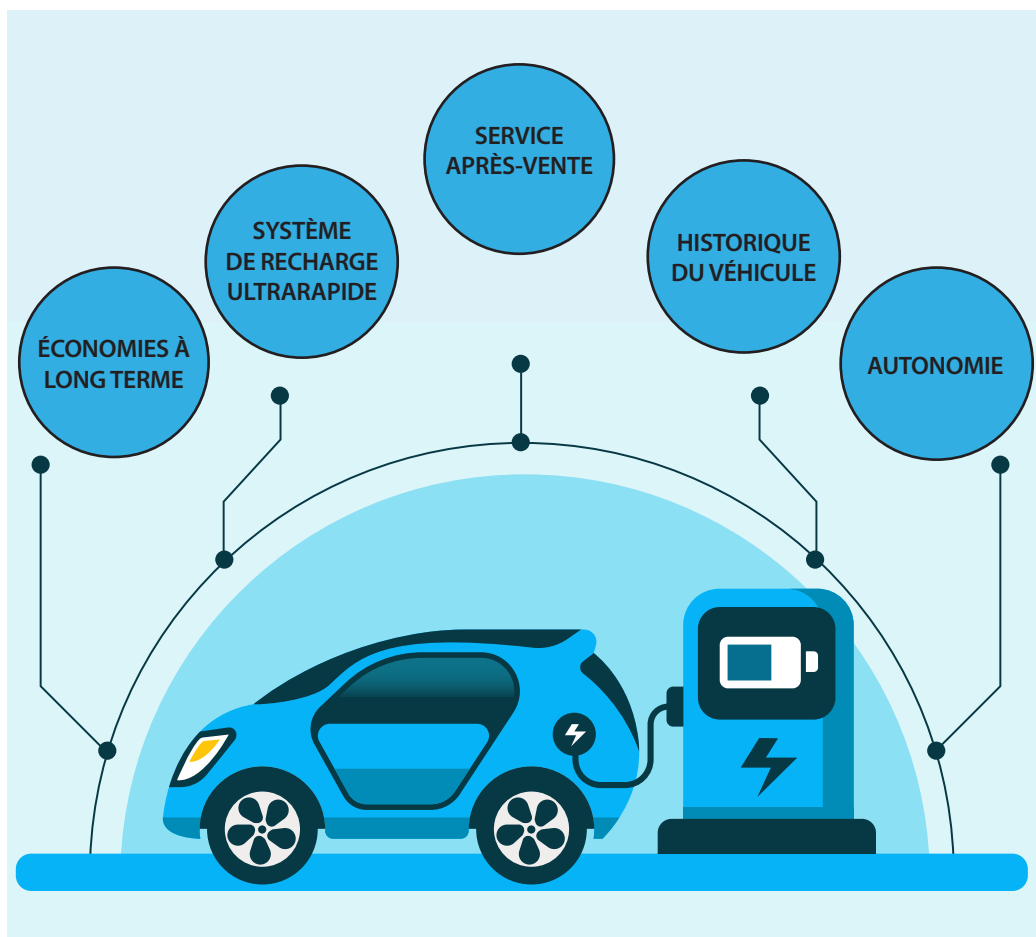
Avant tout, une compréhension approfondie du marché québécois est primordiale. Les acheteurs de véhicules électriques au Québec ont des caractéristiques spécifiques. Sensibles aux enjeux environnementaux et énergétiques, ils apprécient les économies à long terme offertes par ces véhicules. De plus, la culture de notre province valorise l'innovation et les technologies vertes, créant un environnement propice à la commercialisation de véhicules électriques.

## METTRE EN AVANT VOS AVANTAGES UNIQUES

Chaque modèle de véhicule électrique possède ses propres avantages et caractéristiques uniques. Mettre en évidence ces atouts est crucial pour se distinguer efficacement. Si un modèle offre une autonomie exceptionnelle, c'est un point fort à souligner, étant donné les distances parfois importantes dans les déplacements quotidiens de vos clients. De même, un système de recharge ultrarapide peut constituer un avantage concurrentiel. Mettre en lumière les détails techniques, bien que parfois complexes, peut grandement influencer les acheteurs potentiels lorsqu'il est question de véhicules électriques ou hybrides.

## LA DESCRIPTION EFFICACE

La qualité de la description des véhicules électriques et hybrides sur les plateformes en ligne et les médias d'affichage est cruciale. Les Québécois, réputés pour leur pragmatisme, sont attentifs aux détails et aux informations claires. Évitez les descriptions en majuscules, qui peuvent sembler agressives et peu professionnelles. Il est important de garantir une orthographe et une grammaire impeccables pour maintenir la crédibilité de votre concessionnaire.



La description doit être concise, précise et mettre en avant les caractéristiques spécifiques du véhicule. Pour les véhicules d'occasion, partager des informations sur l'historique du véhicule renforce la confiance des acheteurs. Privilégiez un langage simple et accessible pour toucher un public diversifié et éviter d'intimider les acheteurs moins familiarisés avec la technologie.

## L'APRÈS-VENTE DE QUALITÉ

Finalement, le service après-vente ne doit pas être négligé. Les acheteurs de véhicules électriques au Québec accordent une grande

importance à la durabilité et à la maintenance de leurs véhicules. Un service après-vente de qualité, proposant des techniciens compétents et spécifiquement formés pour les véhicules électriques, peut devenir un atout majeur pour attirer et fidéliser une clientèle exigeante.

En résumé, réussir la commercialisation de véhicules électriques au Québec nécessite une attention méticuleuse aux détails. En comprenant les particularités du marché et en disposant d'une équipe formée et proactive pour répondre aux attentes de votre clientèle, vous pourrez gagner une avance significative. ●●●





## DES CONCESSIONNAIRES D'EXCEPTION. UN PARTENARIAT EXCEPTIONNEL.

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.

Albi Le Géant Mazda	45 ans
Blais Mazda	45 ans
Mazda Victoriaville	45 ans
Villeneuve Mazda	45 ans
Performe Mazda	40 ans
Longueuil Mazda	30 ans
Maison Mazda	30 ans

Mégantic Mazda	30 ans
Prestige Mazda	30 ans
Sept-Îles Mazda	30 ans
Paquin Mazda	20 ans
Val D'Or Mazda	20 ans
Élite Mazda	15 ans

## PROJET DE LOI 30 DU GOUVERNEMENT DU QUÉBEC

# MENACE POUR LES CONCESSIONNAIRES ET REcul POUR L'INDUSTRIE?

Le 7 juin 2023, le ministre des Finances du Québec, Éric Girard, a déposé à l'Assemblée nationale le projet de loi n° 30 intitulé *Loi modifiant diverses dispositions principalement dans le secteur financier*. Ce projet de loi, qui doit franchir les différentes étapes du processus législatif cet automne, vise, notamment, à modifier la Loi sur les assureurs (chapitre A-32.1) et la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* (chapitre D-9.2).

Un des changements proposés dans la *Loi sur la distribution de produits et services financiers* consiste à retirer l'autorisation permettant aux distributeurs sans un représentant en assurance (distribution sans représentant ou DSR) de vendre des polices d'assurance automobile F.P.Q. n° 5 – Assurance de remplacement. Ce changement vise naturellement les concessionnaires et marchands d'automobiles, de véhicules récréatifs et de véhicules de loisirs.

Si l'on se fie au rapport annuel publié en mai dernier par l'Autorité des marchés financiers (AMF), ces commerçants seraient très affectés par le retrait de cette autorisation. En 2022, ils ont recueilli 65,2% du total des polices vendues et 71,1% du total des primes souscrites pour l'assurance de remplacement. L'impact de ce projet de loi pour les commerçants de véhicules est évident.

Chez Sym-Tech Services aux concessionnaires, on s'interroge sur le bien-fondé de ce projet de loi qualifié de recul pour l'industrie. Pour comprendre le point de vue de cette entreprise, qui offre aux concessionnaires des programmes de formation, des produits de protection et des logiciels de F&I, *AutoMédia* s'est entretenu avec ses porte-parole dans ce dossier: Francis Vallée, vice-président pour la province de Québec, et Robert Poëti, gestionnaire sénior stratégique et consultant stratégique.

**Un communiqué publié par Sym-Tech le 1<sup>er</sup> septembre 2023 informe ses clients de changements annoncés dans un projet de loi, qui pourraient avoir un impact négatif sur l'industrie. De quoi s'agit-il?**

**Francis Vallée:** Dans le projet de loi 30 (PJ30), deux éléments nous concernent tout particu-



« RETIRER CE PRODUIT SERAIT UN RETOUR EN ARRIÈRE TRÈS MALHEUREUX, CAR IL EST LIÉ À UN DES ACHATS LES PLUS IMPORTANTS D'UNE VIE; LE PLUS IMPORTANT, SELON NOUS. »

**FRANCIS VALLÉE**

Vice-président Sym-Tech Services  
aux concessionnaires pour le Québec

lièrement. Le premier est l'article 105. Il vise à supprimer le paragraphe 5 de l'article 424 de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers*. Cette recommandation des autorités réglementaires retirerait aux distributeurs le droit de vendre de l'assurance de remplacement.

### On parle ici de distribution sans représentant ?

**Francis Vallée:** Le DSR est un mode de distribution sans permis avec un encadrement et du matériel, un système bien réglementé au Québec. Cela permet à une personne qui n'est pas du domaine de l'assurance d'offrir ce produit-là.

Il faut savoir qu'au Québec, en 2010, ce produit a remplacé la « garantie de remplacement ». Il a comblé un vide dans l'industrie, qui était servie uniquement par les courtiers et les assureurs avec leurs produits de « valeur à neuf » auxquels les consommateurs pouvaient souscrire avec une police d'assu-

rance-dommages au moment d'assurer leur véhicule. À l'époque, l'industrie avait ainsi répondu aux besoins des consommateurs en offrant la garantie de remplacement. Parce qu'il faut se souvenir que l'accès à cette valeur à neuf était très coûteux pour les consommateurs. De plus, cette formule gardait les consommateurs captifs de leur assureur pendant toute la durée de la police d'assurance.

En 2010, les autorités sont donc venues à la conclusion que le produit qui répondait le mieux aux besoins des consommateurs était une assurance de remplacement. Et pour satisfaire tout le monde, ce produit serait offert de la manière habituelle, c'est-à-dire par les courtiers et les agents d'assurance, qui détiennent un permis pour la vente de ce produit, mais aussi par les concessionnaires et autres marchands de véhicules.

Or, en juin, nous avons été stupéfaits de découvrir que le paragraphe 5 de l'article 424 de la loi serait éliminé. On se l'explique mal. Voilà pourquoi, chez Sym-Tech, nous avons



entrepris des démarches auprès des paliers gouvernementaux impliqués dans ce projet de loi, entre autres le ministère des Finances, pour expliquer notre point de vue et souligner le fait que ce produit est essentiel pour le consommateur d'aujourd'hui.

### **Actuellement, peut-on acheter ce produit d'un assureur ou d'un courtier ?**

**Francis Vallée :** Les assureurs et les courtiers n'offrent pas tous un produit d'assurance de remplacement. D'ailleurs, l'essentiel de ce produit-là est vendu par le DSR, donc par un concessionnaire ou un marchand. Or, nous croyons qu'en leur retirant ce produit, s'il doit faire affaire avec un courtier ou un assureur, le consommateur n'aura plus la facilité qu'il a actuellement pour l'acheter. Il n'y aura plus la même concurrence au niveau des prix. Retirer ce produit serait un retour en arrière très malheureux, car il est lié à un des achats les plus importants d'une vie; le plus important, selon nous. Après tout, on achète plus souvent des véhicules qu'une maison! Et c'est au moment où il achète son véhicule que le consommateur doit être bien conseillé, pas après et par quelqu'un d'autre que le concessionnaire.

**Robert Poëti :** En effet, lorsqu'on est à côté du véhicule, chez le concessionnaire, obtenir des explications au sujet du produit, c'est facile. Après ça, lorsqu'on est parti, faire l'exercice de trouver un courtier et ensuite se faire expliquer les choses importantes, depuis la COVID, c'est devenu compliqué!

**Francis Vallée :** Le rôle du directeur financier, à notre avis, consiste à exposer les droits du consommateur en matière d'achats de produits. Il y a des droits fondamentaux dont il peut profiter au moment où il achète son véhicule, alors que chez certains assureurs, après tant de jours, ça devient impossible. Il faut savoir aussi que la loi encadre déjà très bien la distribution des produits. Certains sont du ressort de l'Office de la protection du consommateur (OPC), d'autres de l'AMF.

### **Dans ce cas, doit-on comprendre que le projet de loi tourne autour de l'absence d'affiliation des concessionnaires à l'AMF ?**

**Francis Vallée :** Voilà une question à laquelle nous ne pouvons répondre. D'ailleurs, nous ne voyons pas où est le problème. Chez Sym-Tech, nous distribuons nos produits selon les règles de l'art, selon un code d'éthique bien défini. Voilà pourquoi on s'interroge sur

« SUIVRE LES LOIS ET LES RÈGLES EN VIGUEUR, ON LE FAIT DÉJÀ. ALORS, S'IL DEVAIT Y AVOIR DES CHANGEMENTS, CELA NE NOUS CAUSERAIT AUCUN SOUCI. »

### **ROBERT POËTI**

Gestionnaire sénior stratégique et consultant stratégique chez Sym-Tech Services aux concessionnaires



le bien-fondé du retrait de ce droit de vente de l'assurance de remplacement par les concessionnaires. Nous sommes convaincus que notre façon de faire répond aux exigences de la loi.

### **En somme, s'il y avait un problème dans le système, il suffirait que le gouvernement indique à l'industrie comment le corriger, n'est-ce pas ?**

**Francis Vallée :** Absolument. Ou encore, il pourrait donner au législateur les moyens de régulariser d'éventuelles situations l'exigeant. Actuellement, nous cherchons à comprendre les raisons justifiant la suppression du droit de vendre ce produit.

**Robert Poëti :** D'ailleurs, chez Sym-Tech, une réglementation suivie et encadrée dans la vente de ces produits-là ne suscite aucune crainte. Notre modèle d'affaires est bien encadré et éthique. Il est aussi formateur pour nos clients. Suivre les lois et les règles en vigueur, on le fait déjà. Alors, s'il devait y avoir des changements, cela ne nous causerait aucun souci. Comme le disait Francis, chez Sym-Tech, on agit dans les règles de l'art et on veut évoluer avec la demande législative et les changements dans le monde de l'automobile.

### **Tout cela tourne autour de l'assurance de remplacement. Mais au début de notre entretien, vous avez évoqué un autre élément du projet de loi qui vous inquiète, n'est-ce pas ?**

**Francis Vallée :** En effet, l'article 106 de ce projet de loi comporte un ajout à l'article 442 de la *Loi sur la distribution de produits et services financiers*. Cet ajout 442.1 stipule qu'un « contrat d'assurance visé à l'article 426 d'une durée de plus d'un an doit prévoir que la

prime est payable au moins une fois l'an pour chaque année que dure le contrat ». Or, cet article n'est pas clair et nous nous interrogeons sur le but de ce changement.

Là-dessus, je me reporte à une information de l'AMF datant de 2017 sur un problème lié à la prime. Je m'explique. Lorsqu'on finance ce type de produit, que ce soit de l'assurance de remplacement ou de l'assurance-crédit, souvent le consommateur peut le financer avec son bien (l'auto, la moto ou le VR), selon ses besoins financiers. Mais, lorsque le produit est financé, le propriétaire du produit demeure le prêteur. Alors, dans le cas d'un contrat d'assurances prêt, vie et perte d'emploi, le consommateur a un paiement régulier et si, à la fin, il obtient une invalidité ou peu importe, c'est le créancier qui est remboursé. Par ailleurs, si le consommateur décide d'annuler son contrat, là aussi le créancier est remboursé. Mais à l'époque, l'AMF nous faisait écho de plaintes de consommateurs, qui ne voyaient pas diminuer la mensualité pour leur bien. C'est normal, puisque c'est l'échéance du prêt qui est raccourcie, et non la mensualité qui est réduite. Alors, dans un cas comme celui-là, le problème n'a rien à voir avec l'AMF. C'est du ressort de l'OPC.

Lors de nos entretiens avec le cabinet du ministre de la Justice, Sym-Tech a tenté d'expliquer qu'un des impacts du financement des primes passe probablement par une réglementation de l'OPC. On est face à un écosystème qui touche deux ministères. Donc, le directeur financier doit suivre les règles de distribution établies par deux autorités: l'OPC et l'AMF. Vous voyez la complexité? Nous cherchons donc des solutions aux problèmes... s'il y en a. Car, nous, je vous le répète, on ne voit aucun problème dans la manière de faire actuelle. ●●●

## ALBI OPEN 2023

# QUAND LES DIEUX S'ACCORDENT

Il devait pleuvoir, il n'a pas plu. Il devait y avoir du monde, il y en a eu plus de 300. Ça devait être le retour d'une belle tradition amorcée en 2015 par le groupe ALBI le Géant, ce fut exactement ça et plus encore.

Le 27 juin, au chic club de golf Le Mirage, à Terrebonne, les dieux ont soutenu Denis Leclerc, le président du groupe, afin de permettre à l'Open ALBI 2023 de se dérouler sous une météo complice pour quiconque s'était donné la mission ce jour-là de frapper une petite balle blanche pendant plusieurs heures. Les invités, toutefois, n'étaient pas vraiment surpris de la tournure des événements.

Jacques Parent l'a bien résumé quand il a pris le micro durant le festin qui a couronné les efforts des golfeurs enchantés de leur journée.

«Nous connaissons Denis. Quand il veut quelque chose, il s'arrange pour l'obtenir. Il a voulu que les éléments collaborent durant son tournoi, il l'a eu!»

Le directeur régional de Mazda au Québec était sur la scène en compagnie de son président canadien, David Klan, pour remettre à Denis Leclerc une plaque commémorant les 45 années d'existence de la concession maintes fois primée de Mazda, à Mascouche, là où tout a commencé.

Mais attendez: 45 ans. Denis Leclerc en a 62. Il aurait dirigé sa première franchise à 17 ans? Pas tout à fait.

La concession Albi Mazda (notez les lettres minuscules) a été fondée à Mascouche en 1978 (calculez, ça donne bel et bien 45) par un trio d'investisseurs. Puis, les années passent, les proprios changent, jusqu'en 1997, année



Jacques Parent et David Klan, directeur régional et président de Mazda Canada, ont remis une plaque honorifique à Louise Villeneuve et Denis Leclerc, vice-présidente et président du groupe ALBI le Géant.

où Denis reprend le commerce des mains de Jean-François Hamel, lui-même président d'un groupe éponyme. Une première concession mais pas vraiment la dernière pour le nouvel entrepreneur mascouchois, comme l'avenir allait nous le confirmer. Au point où ALBI s'écrit désormais avec des majuscules.

### Revenons au golf.

Les deux superbes parcours de 18 trous, l'Arizona et le Carolina, ont été pris d'assaut par fournisseurs, partenaires, banquiers, médias. À côté de plusieurs tertres de départ se dressaient des kiosques commandités, soit pour égayer les papilles gustatives (la crème glacée à la vanille saupoudrée de bacon de Mr Wilson a fait mouche), soit pour tester des habiletés rendues plus ou moins habiles par l'effet combiné de liquides réconfortants.

Avant de céder la place à son hôte, Jacques Parent a eu la bonne idée de souligner l'anniversaire de Loulou. Un chœur de plus de 300 voix ne s'est pas fait prier pour souhaiter le meilleur à Louise Villeneuve, la vice-présidente d'ALBI le Géant, celle qui peut dire sans se vanter que les débuts de Denis sont aussi les siens, celle dont les compétences enrobées de bienveillance lui ont valu le surnom de «maman» au sein de la famille ALBI.

### Tous des clients potentiels

Finalement, le boss s'est pointé au micro. Fidèle à son habitude, il a désarmé son monde avec une boutade: «Je me suis promené sur les terrains avec Loulou. Certains d'entre vous m'ont dit que je menais une bonne vie. Eille! Vous avez été une bonne gang aujourd'hui à mener une bonne vie, alors arrêtez de m'écœurer!»

Le ton était lancé. Taquin, enjoué et toujours désireux de mettre sur un piédestal ce qui l'anime par-dessus tout: vendre!



«Je crois bien que vous avez apprécié l'attention au service qui a été déployé ici. Dites-vous que cette attention est semblable à celle que vous trouvez chez ALBI.»

Le vendeur inné était là, devant nous (il a perdu du poids, il nage, il prend soin de lui). Denis Leclerc a pu tenir en laisse sa passion pendant quelques secondes avant de nous faire une démonstration éclatante sur l'art d'être heureux. Grosso modo, si les 300 personnes comblées dans la salle achetaient 300 autos chez ALBI et que, toujours satisfaites, elles encourageaient leurs familles et amis à en faire autant, tous les véhicules ainsi vendus garantiraient aux 300 gras durs de passer un mois au Mirage!

Et les épaules dans l'assistance de monter et descendre entre deux quintes de rire.

Il n'allait pas s'arrêter en si bon chemin. En alignant des vérités essentielles à son succès comme le service «Zéro déception» et l'expérience client «Sans concession», Denis Leclerc a terminé son petit laïus avec le plus beau des compliments adressés à des amis: «La vie nous enseigne que rien n'est garanti. Mais avec vous autour de nous, nous savons comment traverser les tempêtes!»

En quittant l'estrade sous une salve nourrie d'applaudissements, Denis a aussitôt été remplacé par Cathy Laroche, sa vice-présidente communications et marketing. C'est elle qui a eu l'idée de l'Open il y a huit ans. C'est son équipe et elle qui ont passé les six derniers mois à planifier l'édition 2023.

Avec son sourire – une marque de commerce déposée –, Cathy a continué de répandre du bonheur en officiant le tirage d'une effarante quantité de prix de présence, juste avant que le chanteur Matt Lang et ses acolytes ne viennent pousser des notes country devant un parterre qui n'en finissait plus de ronronner. ●●●



## TOURNOI DE GOLF CORPORATION MOBILIS

# UNE SOMME RECORD DE 70 000 \$ POUR LA FONDATION MOBILIS

Malgré une météo incertaine, concessionnaires et fournisseurs se sont réunis le 17 août dernier au Club de golf de Lorette pour la 36<sup>e</sup> édition du tournoi de golf de la Corporation Mobilis. Tout comme la soirée-bénéfice d'avant-première du Salon de Québec, ce tournoi de golf est une des activités majeures qui servent au financement de la fondation. Ces deux événements permettent d'ailleurs d'amasser plus de 200 000 \$ pour la fondation chaque année.



Même les quelques averses dispersées n'ont pu empêcher les participants de passer une journée exceptionnelle.

C'est entre autres grâce au soutien inconditionnel des divers commanditaires que le tournoi de golf annuel de la Corporation Mobilis réussit un tel exploit, année après année.



SYM-TECH



GARANTIE AVANTAGE PLUS



IA SERVICES AUX CONCESSIONNAIRES



SIRIUS



OTOGO



BANQUE SCOTIA



BENEVA

# QUOTUS: UTILISER LES DONNÉES À SON AVANTAGE

Depuis quelques années, des échos circulent dans les coulisses de l'industrie automobile au sujet d'un nouveau programme agrégateur de données concessionnaires. Ce nouveau programme a enfin officiellement un nom : QUOTUS!

À la barre du projet, l'équipe de DSMA ainsi qu'une poignée d'investisseurs comme Steve Quinn, anciennement président de Quinn Automotive Group, un groupe de concessions ontariennes dont, notamment, BMW Toronto. *AutoMédia* s'est entretenu avec M. Quinn ainsi qu'avec Maxime Théorêt, directeur associé chez DSMA, pour en apprendre davantage sur QUOTUS.

## Messieurs, pouvez-vous nous expliquer ce qu'est au juste QUOTUS?

**Maxime Théorêt:** Pour comprendre ce que fait QUOTUS, il faut comprendre les origines du projet. L'idée nous est venue il y a cinq ans. En fait, QUOTUS est né d'un besoin interne: celui d'entrer dans nos banques de données des centaines et des centaines d'états financiers par année pour effectuer des analyses à valeur ajoutée. À ce moment-là, on évaluait environ une centaine de concessions par année. Mais pour chaque concession, il faut retourner cinq ans en arrière, ce qui représente 500 états financiers par année que l'on devait entrer dans notre machine manuellement.

De plus, chaque constructeur utilise un gabarit différent. Il y en a qui ont sept ou huit pages de données, d'autres sont plus simples. Et en tant qu'utilisateur, tu es habitué à ton modèle de rapport. Si tu veux une information, tu sais où aller la chercher. Mais quand tu es un multigroupe, dénicher l'information spécifique dont tu as besoin n'est pas toujours évident.

Certains groupes ont monté "à la mitaine" des systèmes internes sur des fichiers Excel de façon à pouvoir se *benchmarker* entre concessions, mais c'est long et propice aux erreurs humaines.

Notre but à l'interne était donc de créer un système qui nous permettrait d'accélérer la collecte de données et de standardiser l'information de façon à pouvoir la comparer facilement entre concessions et constructeurs afin de permettre aux utilisateurs d'exploiter

la puissance des données dans l'analyse de la performance d'un concessionnaire

Une fois que nous avons bâti notre système, nous avons réalisé à quel point ça serait un outil incroyable pour les concessionnaires et les gens de l'industrie. Parce que, outre les *twenty groups*, où des concessionnaires non concurrents vont s'asseoir ensemble et partager certaines informations, il n'existe pas vraiment d'outils pour rechercher et comparer les données d'une concession à une autre, à moins de graviter autour de son propre constructeur et de lui demander de partager ses informations. Mais comparer des données entre constructeurs et à l'intérieur de son groupe de façon instantanée, ce n'était pas possible. Les concessionnaires sont aussi mal équipés face au constructeurs car ces derniers on le gros bout du bâton concernant l'accès aux données et à l'information.

Nous avons ainsi créé QUOTUS. Une plateforme facile à utiliser, privée et sécurisée, où les données d'une concession peuvent facilement être téléchargées et où le client peut les analyser en profondeur afin d'identifier les opportunités rapidement et prendre des décisions d'affaires éclairées. L'outil permet également de se comparer avec les autres concessionnaires si désiré. Cela dit, toutes les données sont en agrégés, anonymisées et cryptées. Il est donc impossible pour un utilisateur de voir les données d'une autre concession spécifique. Et plus on aura de données, plus nous aurons d'utilisateurs, plus l'outil deviendra puissant. Mais notre gros avantage, c'est que notre base de données contient déjà plus 6000 états financiers, ce qui représente aujourd'hui plus 44 millions d'entrées de données.

**Steve Quinn:** Quand on m'a présenté l'idée, j'ai immédiatement vu une solution à un problème existant. On entend souvent les CFO et les dirigeants de concessions dire qu'il est difficile de comparer les données d'une conces-



Maxime Théorêt, directeur associé chez DSMA

sion à l'autre et qu'aucun DMS ou CRM ne parvient à régler ce problème, surtout lorsqu'il s'agit de comparer des données entre différentes marques.

En utilisant en agrégat toutes les données qui sont disponibles, le programme permet d'être plus efficace, plus conscient des dépenses, plus profitable, de trouver les opportunités de revenus et, à la fin de la journée, d'exploiter une meilleure entreprise, le tout sans que cela coûte une fortune. Je crois tellement en ce concept que j'ai personnellement investi dans le projet.

## En tant que partenaire dans QUOTUS, quel est votre rôle exactement?

**Steve Quinn:** Je me considère comme un petit partenaire et un grand conseiller. Avant de devenir concessionnaire, j'étais propriétaire d'une grande entreprise de gestion de données. J'ai donc une certaine expertise dans le domaine.

## À qui s'adresse QUOTUS?

**Maxime Théorêt:** Les directeurs financiers et les contrôleurs vont l'adorer car, actuellement, le travail doit être fait manuellement et c'est le genre de rapport qui est souvent demandé de la part des propriétaires, des directeurs et des gestionnaires.

De plus, nous avons monté tous nos ta-



bleau de bord par département. Tu peux décider qui a accès à l'information. Par exemple, si tu as un groupe de 10 concessions et que tu as un directeur qui en gère trois, tu peux lui donner accès aux données de ces trois concessions seulement.

**Steve Quinn:** Je pense qu'il y a trois atouts à QUOTUS: comme Maxime le dit si bien, l'outil sera fort utile aux concessionnaires. Mais les banques et les institutions financières promettent également d'aimer le programme pour faire l'évaluation des risques. Par exemple, si un concessionnaire veut investir 30 M\$ dans la construction d'ABC, le programme peut grandement aider la banque à évaluer les besoins spécifiques à la région. Enfin, les concessionnaires qui veulent investir dans de nouvelles régions pourront évaluer en détail (en agrégat) à quoi ressemble le marché dans une région donnée.

### **Donc un groupe qui utilise QUOTUS pourra comparer les performances de chaque département entre ses concessions ?**

**Maxime Théorêt:** Exactement. Le gros avantage du programme, c'est que tu compares maintenant des pommes avec des pommes, car tu travailles dans un gabarit unique que nous avons structuré nous-mêmes et qui permet une personnalisation aux utilisateurs selon leurs préférences. D'ailleurs, c'est ça qui a pris le plus de temps à développer. Structu-

rer tous les états financiers sous une charte de comptes unique. Ça peut paraître simple, mais c'est vraiment difficile, puisque chaque constructeur utilise des terminologies qui sont différentes. Mais là, c'est fait et ceci est extrêmement puissant pour l'utilisateur.

### **Avez-vous conçu le programme à l'interne ?**

**Maxime Théorêt:** C'est Chrono Innovation, une firme de développement de Montréal, qui est derrière le développement technique de la machine. Il s'agit d'une jeune agence mise sur pied par des anciens de l'Agence 360. Ils sont fantastiques. Ils comprennent l'industrie et ils parlent notre langage. Ils ont dédié une équipe de cinq à six sur ce projet. Ils ont même monté notre UX, dont nous sommes vraiment très fiers.

### **QUOTUS est-il déjà disponible ?**

**Maxime Théorêt:** Nous nous apprêtons à lancer la version concessionnaire. Le Québec sera notre premier marché, puisque l'équipe y est déjà établie et que nous avons de très bonnes relations avec plusieurs gens d'affaires de la région.

### **Ça sera coûteux ?**

**Maxime Théorêt:** Non, absolument pas. On parle de centaines de dollars par mois. On ne veut pas attacher les gens de force avec de gros contrats et des factures salées. On veut laisser les clients utiliser le programme



Steve Quinn, partenaire et conseiller chez QUOTUS

comme ils le veulent, et s'ils n'aiment pas ça, on n'a qu'à les débrancher. Mais s'ils restent, c'est qu'ils aiment notre produit

### **En conclusion, où voyez-vous QUOTUS dans l'avenir ?**

**Steve Quinn:** Je vois dans QUOTUS un énorme potentiel dans toutes les verticales qui opèrent un modèle de franchise. Qu'on parle de sport motorisé, d'équipement de construction, ou même de dépanneurs au coin de la rue. Tous les franchisés qui désirent obtenir en agrégat des données comparatives leur permettant de se comparer avec leurs pairs y trouveront leur compte.

Comme j'aime souvent le répéter: Que vous vendiez des sabots de frein ou des sabots de cheval, vous voulez toujours savoir comment vous vous situez par rapport à vos concurrents. C'est tout simplement la nature des affaires. ●●●

**defie l'espace**  
**Pedlex**

**PARTENAIRE DANS L'OPTIMISATION DE VOTRE ESPACE!**

**rousseau**  
Distributeur-stockeur depuis 1982

**Solution complète de rangement pour concession automobile**  
**Fabriqués ici au Québec, ce qui permet une livraison rapide**  
**Expert en projets clés en main**

Consultation gratuite avec nos experts : [info@pedlex.com](mailto:info@pedlex.com) ou **514 324-5310**

# ACTIFS INTANGIBLES: EN CONNAISSEZ-VOUS LA RÉELLE VALEUR?

Qu'il s'agisse d'acheter, de vendre ou de léguer votre concession automobile, la valeur immobilière et les inventaires ne sont pas les seuls facteurs qui jouent un rôle majeur dans l'équation.

**T**ous les éléments qui font partie des actifs intangibles (ce que plusieurs vont désigner comme l'achalandage, le *goodwill* ou, chez nos voisins américains, le *Blue Sky*) influencent, eux aussi, ce que vaut réellement votre commerce sur le marché des transactions. D'abord, précisons que les actifs intangibles d'une concession automo-

bile peuvent être en deçà ou sensiblement de même valeur que vos actifs immobiliers. Le *goodwill* peut néanmoins dépasser largement la valeur de ces biens tangibles dans certains cas. C'est souvent le cas pour les entreprises situées en milieu métropolitain, les concessions qui tiennent des marques désirables dans un territoire donné ou en-

core celles qui détiennent des marques de véhicules de luxe. Voyons justement quels sont les principaux éléments qui influencent la valeur de vos actifs intangibles. Etienne Demeules, directeur des finances/associé chez DSMA, les divise en deux catégories, soit les qualitatifs et les quantitatifs. Commençons avec le volet qualitatif.

## LE VOLET QUALITATIF

Dans la catégorie des éléments qualitatifs, au moins quatre facteurs vont agir sur la valeur de vos actifs intangibles.

### 1- L'emplacement

Selon nos données accumulées au fil des années à DSMA, ce n'est pas tant la rue, le boulevard ou l'avenue sur laquelle se dresse l'entreprise qui va influencer sur la valeur de l'achalandage. C'est surtout le territoire qu'elle dessert. Par exemple, des concessions de marques telles que Ford, CDJR et GM, dont les camions et VUS sont fort populaires en région, ont de fortes chances d'afficher un *goodwill* plus élevé dans ces territoires. Tout comme des marques telles que Toyota, Kia et Hyundai font généralement grimper la valeur intangible dans les territoires métropolitains.

### 2- La marque et ses produits

À ce propos, selon les divers marchés au pays, certaines marques disposent d'une notoriété qui favorise une augmentation quasi naturelle de la valeur intangible. Prenons l'exemple de la province de Québec, où les concessions des marques Hyundai, Mazda ou Kia bénéficient d'une meilleure cote auprès des consommateurs. Comme il existe des différences sur les habitudes de consommation entre les Québécois et le reste du Canada, il y a un impact direct sur la valeur de la marque. Les Québécois préfèrent en moyenne de plus petites voitures. Cela augmente la valeur de l'achalandage des marques qui tiennent davantage ce type de produits.

### 3- L'équipe en place

La qualité des gestionnaires de chacun de vos départements, la performance de vos conseillers aux ventes, les prix que remporte votre concession en matière de satisfaction à la clientèle, l'ancienneté du personnel... tous ces éléments liés à une saine gestion des opérations de l'entreprise contribuent aussi à faire augmenter (ou diminuer) la valeur de vos actifs intangibles. Ceci est encore plus vrai aujourd'hui alors que le personnel clé et compétent se fait de plus en plus rare.

### 4- La réputation de la concession

La réputation de votre concession complète le tableau pour les facteurs qualitatifs. L'évaluation du *goodwill* de votre concession est, sans surprise, tributaire des commentaires qui circulent sur les réseaux sociaux à votre égard. Et cela inclut le nombre d'étoiles Google accordé par les consommateurs à votre commerce. Meilleures sont les critiques des usagers à l'endroit de votre concession, meilleure en sera sa valeur intangible. Autrement, les mauvaises critiques peuvent y nuire. La réputation de votre entreprise repose également sur le nombre d'années d'opération et vos investissements en publicité dans votre territoire au fil des années. Deux éléments qui affectent positivement l'évaluation du commerce. Une image de marque à jour sur le plan immobilier contribue, elle aussi, à mousser la réputation de la concession et, du coup, sa valeur tangible.

## LE VOLET QUANTITATIF

Dans la catégorie des éléments quantitatifs, au moins deux facteurs vont agir sur la valeur de vos actifs intangibles.

### 1- La rentabilité

Indéniablement, les profits que génère votre concession vont influencer la valeur accordée à votre achalandage. L'industrie automobile connaît d'ailleurs très bien le pourcentage du retour sur les ventes qui est attribué à chacune des marques. Pour que la cote de votre évaluation intangible soit plus élevée, vous avez intérêt à maintenir ou, mieux, à surpasser les attentes en matière de profits sur les ventes avant impôts. D'ailleurs, une rentabilité stable d'année en année joue en faveur d'une valeur intangible plus élevée. Cela démontre que vos résultats sont récurrents et qu'ils ont de grandes chances d'être maintenus dans l'avenir.

### 2- Les indicateurs de performance

La performance des principaux départements de votre concession (ventes, services, ventes de pièces, F&A, esthétique...) occupe également un rôle de premier plan dans le calcul de la valeur des actifs intangibles. À ce propos, cet élément qui regroupe plusieurs variables





**ETIENNE DEMEULES**  
 Directeur des finances/associé  
 chez DSMA

suscite généralement de bonnes discussions entre les acheteurs et les vendeurs sur le potentiel que recèle chaque département. En fonction de leur expertise acquise au fil des années, certains acheteurs portent des regards différents sur chacun des indicateurs. Certains acheteurs peuvent ainsi accorder une valeur plus élevée à un ou à plusieurs départements de votre concession parce qu'eux-mêmes savent qu'ils excellent dans ces types de produits. En fait, il s'agit de la perception des profits futurs qu'un exploitant pourra générer en tenant compte des différents indicateurs clés de performance.

### DES ÉLÉMENTS EN SYNERGIE

Enfin, au-delà des éléments qui façonnent le *goodwill* de votre concession, les synergies qui émanent de ces différents facteurs peuvent aussi hausser ou diminuer la valeur du commerce. En fait, il y a tellement de

combinaisons possibles qu'il n'existe aucune formule magique universelle. Chaque concession doit trouver sa façon de faire pour améliorer la valeur de ses actifs intangibles. Et, ultimement, cette valeur devient le prix qu'un acheteur est prêt à payer pour acquérir l'entreprise.

### LA POSITION DES PRÊTEURS

Au cours des trois dernières années, plusieurs concessions ont été très profitables. En revanche, la hausse effrénée du taux d'intérêt au pays (comme chez nos voisins du sud), l'inflation et le spectre d'une récession rendent, ces temps-ci, les acheteurs de concessions plus craintifs. Sans compter que les institutions financières sollicitées pour des emprunts veulent, elles aussi, scruter de près les actifs intangibles (et tangibles) pour justifier la réelle valeur de la concession. Au cours des prochaines années, la couverture de la dette auprès des institutions financières sera un élément important à considérer par les acheteurs. Cette situation aura un impact direct sur la valeur du *goodwill*.

En somme, tout ceci vient prolonger la durée des transactions... et en retarde la date de clôture. Raison de plus de s'assurer dès le départ de réunir autour de la table des acheteurs sérieux et des vendeurs dont la concession a été correctement évaluée sur tous les plans, incluant le *goodwill*. ●●●

**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&I



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****

# Derrière CARFAX Canada, y'a toute une équipe qui s'investit dans votre succès

Chaque jour, Lyne et tous les autres membres de notre équipe du Québec travaillent d'arrache-pied pour comprendre vos besoins et être des partenaires à la hauteur de vos ambitions. Nous savons que le Québec est unique, et nous nous dévouons à vous offrir les solutions les plus complètes possibles pour vous aider à réussir.





**Lyne**

Directrice régionale  
des ventes - Montréal,  
Rive-Nord et Outaouais

Pour en savoir plus sur nos services ou  
communiquer avec l'un des membres  
de notre équipe du Québec,  
visitez [go.carfax.ca/equipequebec](http://go.carfax.ca/equipequebec)



# INDÉPENDANTS... ET FIERES DE L'ÊTRE

Depuis une dizaine d'années, le nombre de concessionnaires automobiles indépendants au Québec fond comme neige au soleil. Longtemps majoritaires au sein de l'industrie, ces irréductibles ne représentent plus que 20 % des 839 concessions membres de la Corporation des concessionnaires du Québec (CCAQ). *AutoMédia* s'est entretenu avec quelques-uns de ces entrepreneurs qui persistent et signent à vouloir évoluer en solo.

**D'**abord, quelques appels suffisent pour comprendre que le facteur d'indépendance dans le monde automobile est une caractéristique fortement liée aux entreprises familiales. La plupart des concessionnaires uniques que nous avons joints pour cet article sont des organisations qui appartiennent à une même famille depuis deux à trois générations. Ce sont, pour plusieurs, des concessions où la relève est au rendez-vous.

C'est le cas notamment à la concession Joliette Toyota, où la propriétaire des lieux, Nathalie Aumont, envisage – comme son père l'avait fait pour elle en 2000 – de passer le flambeau à son fils Fred d'ici les prochains mois. Ce qui fera de ce futur propriétaire la troisième génération Aumont à diriger le commerce du boulevard Antonio-Barette en affaires depuis 1977. «Fred est tellement impliqué depuis son jeune âge que c'est de l'huile à moteur, et non du sang, qui coule dans ses veines», aime souligner la dirigeante de la concession qui vend près de 1000 véhicules neufs et usagés par année.

## Non, mais...

Bien que les intentions de Nathalie Aumont aient toujours été claires et précises sur la conservation du statut indépendant de son entreprise (son père Gilles l'a toujours souhaité), les appels d'investisseurs affluent depuis 10 ans. «J'en reçois au moins un par mois», dit-elle. Des demandes auxquelles elle répond systématiquement par la négative. Enfin, presque tout le temps.

Le printemps dernier, la concessionnaire a voulu voir jusqu'où allait la proposition d'un investisseur intéressé par son commerce. «Quand

COMME SON PÈRE L'AVAIT FAIT POUR ELLE EN 2000, NATHALIE AUMONT ENVISAGE DE PASSER LE FLAMBEAU À SON FILS FRED D'ICI LES PROCHAINS MOIS.



**NATHALIE AUMONT**  
Propriétaire de Joliette Toyota

j'ai vu le montant et les conditions qui m'étaient offerts, mes genoux ont littéralement tremblé», avoue la propriétaire de la concession joliettaise. À la suite d'une sérieuse discussion avec son fils, la proposition a été refusée.

Néanmoins, la concessionnaire reconnaît que l'offre était tentante. Mais sa relève est là, insiste-t-elle. Et il y a aussi un facteur ambition qui penche dans la balance, glisse-t-elle au passage. Tout indique que Nathalie Aumont, nouvellement membre du conseil d'administration de la CCAQ, pourrait être nommée, d'ici deux ans, la toute première femme présidente de l'organisation. «Un objectif qui ne peut être réalisé si je ne suis plus une concessionnaire-propriétaire», avise celle qui évolue depuis près de 35 ans au sein de l'industrie.

## LE FACTEUR RÉGIONAL

Selon des données fournies par le président-directeur général de la CCAQ, Ian P. Sam Yue Chi, c'est en Outaouais que la formule de concessionnaire unique montre le pourcentage le plus élevé. Sur les 45 concessions de la région, 15 ont toujours un propriétaire indépendant, soit le tiers (33 %) de ses membres. Mentionnons que c'est la seule région au Québec où ce pourcentage dépasse la barre des 30 %. À l'exception de l'Est-du-Québec, qui s'approche de ce nombre (29 % des 85 concessions de son territoire demeurent des propriétés uniques), toutes les autres régions peinent à maintenir un ratio d'un concessionnaire sur quatre. Cette proportion est encore plus faible dans les deux grandes régions métropolitaines de la province. Qu'il s'agisse de Montréal ou de Québec, moins de 15 % des concessions constituent encore des propriétés uniques. L'Estrie suit de très près avec moins de 16 %.

RÉGION	TOTAL	SOLOS	UNIQUES
Est-du-Québec	85	25	29,41 %
Estrie	71	11	15,49 %
Laurentides	104	24	23,08 %
Mauricie	32	7	21,88 %
Montréal	211	27	12,80 %
Nord-Ouest	36	9	25 %
Outaouais	45	15	33,33 %
Québec	121	18	14,88 %
Richelieu	92	23	25 %
Saguenay–Lac-Saint-Jean–Chibougamau	42	10	23,81 %

Source: CCAQ





DEPUIS 2016, SÉBASTIEN ET SON FRÈRE SIMON TIENNENT LES RÊNES DU COMMERCE DU CHEMIN GASCON QUE LEUR PÈRE DONALD AVAIT OUVERT EN 1987. UNE PROPRIÉTÉ UNIQUE QUI REÇOIT, ELLE AUSSI, SON LOT D'APPELS DE LA PART D'INVESTISSEURS ET D'AGENCES DE FUSION ET ACQUISITIONS.

#### SÉBASTIEN ET SIMON BRASSARD

Copropriétaires de Honda de Terrebonne

#### Aimer son travail

«Le client aime pouvoir bénéficier d'un contact direct avec le propriétaire des lieux», soulève pour sa part Sébastien Brassard, copropriétaire de la concession Honda de Terrebonne. Depuis 2016, lui et son frère Simon tiennent les rênes du commerce du chemin Gascon que leur père Donald avait ouvert en 1987. Une propriété unique qui reçoit, elle aussi, son lot d'appels de la part d'investisseurs et d'agences de fusions et acquisitions. «Même des agents immobiliers nous contactent pour savoir si on veut vendre des parties de notre vaste terrain», raconte le concessionnaire.

«Mais pourquoi vendrions-nous? Simon et moi avons grandi dans la concession. On a toujours aimé ce qu'on fait. Et encore plus aujourd'hui. On est entourés d'une belle équipe et les affaires vont très bien», poursuit le dirigeant. Avant la pandémie, les ventes de l'entreprise frôlaient facilement les 1700 véhicules neufs et usagés.

En fait, les frères Brassard seraient plutôt dans une position d'acheteurs, admet le concessionnaire Honda. Pour l'instant, il s'agit d'une idée au stade de projet. «Simon et moi allons d'abord consolider l'acquisition de la concession ainsi que les frais des travaux de rénovation qui ont été nécessaires en 2018 afin d'adopter l'image de marque du constructeur. Ensuite, on verra bien», indique M. Brassard.

#### Pas touche à notre bébé

Même discours à la concession Mazda Chambly, devenue la propriété unique de la famille de Denis Morin en 2015. Le frère et la sœur (Vincent et Marie-Eve), qui codirigent l'entreprise achetée par leur père, n'ont pas du tout l'intention de vendre leur commerce, dont les ventes représentent plus de 800 véhicules neufs et usagés (du moins, était-ce le cas avant la pandémie). «Pas question de vendre notre "bébé"», répond Marie-Eve Morin. En fait, la jeune dirigeante, dont le curriculum vitae affiche quelques années d'expérience chez d'autres concessions appartenant à des groupes, ne ferme pas la porte à de futures acquisitions. En attendant de passer éventuellement à l'action, elle et son frère consacrent leur énergie à finaliser le processus de relèvé.

#### Facteur d'attraction et de rétention

Mais peut-être vaut-il mieux que les concessionnaires y pensent deux fois plutôt qu'une avant de former eux-mêmes un nouveau groupe. «À titre d'employé, je préfère travailler au sein d'une concession à propriétaire unique plutôt que dans un groupe», avoue un membre de la direction d'une concession unique de l'ouest de la province qui souhaite garder l'anonymat. «Je préfère évoluer dans une entreprise où il est encore possible de contacter rapidement le propriétaire par téléphone intelligent si le besoin se présente. Ce qui est rarement le cas

lorsqu'on bosse pour un groupe de concessionnaires», fait savoir ce directeur qui parle par expérience.

La concessionnaire Nathalie Aumont peut, elle aussi, témoigner au sujet de ce «nouvel avantage» d'attraction et de rétention du personnel dans l'industrie. Depuis quelques années, elle réalise que d'être propriétaire unique aide au recrutement. «Plusieurs nouveaux employés m'ont signalé qu'ils voulaient travailler chez un concessionnaire indépendant. Selon eux, il est plus facile de suggérer de nouvelles idées, de nouvelles façons de faire à un propriétaire unique qu'à l'équipe de direction agissant au sein d'un groupe», explique Mme Aumont.

Raison de plus, conclut-elle, de poursuivre l'aventure en solo. ●●●

## PASSEZ LE FLAMBEAU AVEC LA PAIX D'ESPRIT

Célébrez votre nouveau chapitre en toute confiance. À DSMA, nous vous accompagnons à chaque étape de la vente ou l'acquisition d'une concession. De la ligne de départ à la ligne d'arrivée, notre équipe d'experts se charge de tout :

- Acquisitions
- Marketing
- Juridique
- Finances

L'industrie automobile, on la connaît.  
DSMA.com

**DSMA**  
NOTRE ÉQUIPE. VOTRE RÉUSSITE.

**CCAQ**  
CÉLÈBREZ VOTRE NOUVEAU CHAPITRE EN TOUTE CONFIANCE.

# PRENDRE DE L'EXPANSION HORS QUÉBEC, C'EST POSSIBLE!

Bien que les frontières n'existent plus pour les groupes nord-américains de concessions automobiles visant à prendre de l'expansion, celles du Québec donnent l'impression d'être encore très étanches... des deux côtés. Les acquisitions transfrontalières impliquant des concessionnaires d'ici dans un rôle d'acheteur ou de vendeur se calculent toujours au compte-gouttes. Pourtant, cet exercice de croissance n'est pas si complexe qu'il peut paraître.

**D**epuis que le Groupe Olivier opère en mode expansion, les territoires convoités par l'entreprise ne se limitent pas qu'au Québec. La société qui pointe au troisième rang de notre classement des plus grands groupes de la province possède déjà deux adresses au Nouveau-Brunswick (Nissan Grand-Sault et Honda Bathurst). Deux acquisitions qui ont eu lieu respectivement en 2018 et 2020.

«Déjà que les gens de mon entourage ne comprenaient pas qu'un concessionnaire de la Rive-Sud achète des concessions sur la Côte-Nord, ils ont été encore plus surpris lorsque le groupe a acheté des concessions dans les Maritimes», raconte son président et principal actionnaire, Jacques Olivier.

Le concessionnaire, qui regroupe désormais 21 concessions, dont 19 au Québec, ne cache pas son intention de poursuivre ses emplettes ailleurs au pays. Et même aux États-Unis. Ses deux principaux associés, Daniel Fox et Michel Martineau, s'expriment fort bien dans la langue de Shakespeare. Donc, la barrière de la langue ne cause aucun ennui à cet entrepreneur du secteur automobile.

## Bien s'entourer

Connaître la culture de la communauté où évolue la concession ainsi que ses réalités opérationnelles constitue un atout indispensable qu'il est préférable de détenir avant la transaction, conseille Jacques Olivier aux concessionnaires qui seraient tentés de traverser la clôture.

Néanmoins, ce qui importe le plus dans une transaction hors frontières, c'est de bien s'entourer, insiste-t-il. «Notre firme d'avocats, nos comptables et notre notaire ne suffisent pas lorsqu'on vise à acheter ailleurs qu'au Québec. Il faut travailler avec des avocats, des comptables et des notaires de la



**JACQUES OLIVIER**  
Président et principal actionnaire,  
Groupe Olivier

ville ou du moins de l'État ou de la province de la concession convoitée», explique-t-il. Il faut s'entourer d'experts qui connaissent bien leur marché et les subtilités des lois locales. «Et, glisse-t-il au passage, mieux vaut collaborer avec des professionnels qui nous ont été recommandés par notre propre entourage juridique et financier que de se fier aux suggestions d'un moteur de recherche sur le Web.»

## Quand l'herbe est plus verte chez le voisin...

Pourquoi regarder ailleurs? «Les occasions d'affaires sont beaucoup plus nombreuses à l'extérieur du Québec», souligne Etienne Demeules, directeur financier et associé à la firme de fusion et acquisition DSMA. Les 845 concessions du marché québécois forment une goutte d'eau versus les quelque 20 000 autres concessions nord-américaines (dont 17 600 chez nos voisins du sud). Cet expert soulève également l'avantage franchise. «De plus en plus d'États américains adoptent des lois antiagences afin de protéger les franchises automobiles. C'est le cas notamment en Floride. Un détail non négligeable qui augmente l'attrait aux yeux des investisseurs.»

En fait, poursuit Etienne Demeules, le principal défi d'un concessionnaire d'ici qui souhaite acheter des concessions ailleurs qu'au Québec n'est pas tant sur le plan de la

langue et de la culture. C'est de surpasser les offres de la concurrence. «Car des groupes et des investisseurs intéressés à investir dans une concession automobile, il y en a beaucoup à l'extérieur du Québec», avertit l'expert financier de DSMA.

Certes, il y a aussi des procédures légales telles que l'obtention de visas d'investisseurs et de travail, qui peuvent venir complexifier la transaction. Encore une fois, il faut travailler avec des experts de cabinets pluridisciplinaires qui maîtrisent bien ce type de dossier. «N'empêche que les concessionnaires canadiens qui désirent s'implanter aux États-Unis ont un avantage non négligeable: celui de pouvoir collaborer avec des banques canadiennes telles que BMO, TD et RBC, qui sont solidement implantées au sein du marché américain», souligne Etienne Demeules.

## Des investissements qui rapportent

Et les coûts dans tout ça? Étonnamment, les achats néo-brunswickois du Groupe Olivier reviennent moins cher que d'exploiter une concession au Québec, fait remarquer Jacques Olivier. «Les normes du travail, les règlements législatifs et les avantages sociaux y sont différents de ceux du Québec. Ce cadre opérationnel plus flexible permet, dit-il, de générer des profits plus rapidement que dans une concession similaire de la Belle Province.»



Si le cadre opérationnel plus flexible se traduit par des économies, d'autres facteurs peuvent faire gonfler la facture. À ce propos, Etienne Demeules fait remarquer que le *goodwill* des concessions automobiles hors Québec est généralement plus élevé que celui des concessions d'ici. Pour les simples et bonnes raisons que les ventes sont plus élevées, surtout aux États-Unis, et qu'il y a beaucoup plus d'investisseurs qui se présentent à la table des acheteurs.

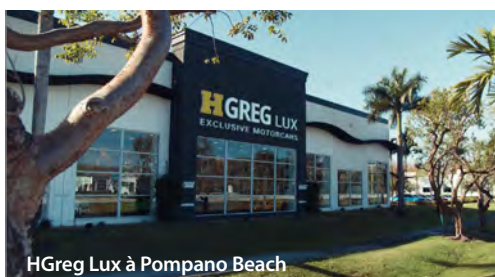
### Le succès HGrégoire

Le groupe HGrégoire peut lui aussi témoigner des avantages financiers à disposer de produits hors frontières. Soulignons que l'entreprise s'est établie pour la toute première fois aux États-Unis en 2010, soit en pleine crise financière mondiale alors que les dollars canadiens et américains flirtaient avec la parité. Un contexte économique qui a permis au duo père-fils Greg et John Hairabedian d'ouvrir deux succursales de véhicules d'occasion dans les secteurs de Doral et de North Miami, en Floride.

Depuis, l'entreprise de Saint-Eustache s'est répandue à Tampa, à Orlando, à West Palm Beach en plus d'ouvrir un HGreg Lux à Pompano Beach, une boutique entièrement consacrée à la vente de véhicules d'occasion grand luxe, tels Ferrari, Rolls-Royce et Bentley. Le groupe détient également deux concessions Nissan américaines, soit Nissan Kendall, en banlieue de Miami, et Nissan Buena Park, en Californie.

### DES OBSTACLES CULTURELS QUI DEMENTENT

Est-ce une question de langue, de culture ou de crainte face aux risques... Quoiqu'il en soit, très peu de concessionnaires d'ici ont procédé à des acquisitions hors frontières. Mis à part les HGrégoire et Holand Group, qui sont présents en Floride et en Californie dans le marché des véhicules de luxe, le nombre de concessionnaires d'ici disposant d'adresses hors Québec se compte sur les doigts d'une seule main. Même chose à l'inverse. Seuls les deux groupes formés par les familles Dilawri, AutoCanada, l'investisseur ontarien Drew Tilson et la fiducie de placement Automotive Properties sont présents dans la Belle Province.



HGreg Lux à Pompano Beach



**JOHN HAIRABEDIAN**  
Président directeur général,  
Groupe HGrégoire

« Cette expansion constitue de loin un des meilleurs investissements de l'entreprise. Nos adresses américaines représentent aujourd'hui 50% des revenus du groupe », signale son PDG, John Hairabedian.

L'entrepreneur tient d'ailleurs à préciser que ses deux marchés de prédilection pour de futures expansions vont demeurer le Québec et le territoire américain. Et ailleurs

au Canada? « Pour l'instant, ça ne vaut pas le coup d'investir dans les autres provinces », dit-il. Non seulement le coût de l'immobilier au Canada anglais est beaucoup plus élevé que celui de nos marchés convoités aux États-Unis, mais les bassins de population au pays n'ont rien de comparable avec ceux des États américains », conclut le dirigeant de HGrégoire. ●●●



## LE SUMMUM DE LA GESTION NUMÉRIQUE DES CLÉS ET OBJETS

- ✓ Aucuns frais mensuels
- ✓ Application sur téléphone mobile
- ✓ Aucun engagement prolongé
- ✓ Garantie de 3 ans, pièces et main-d'œuvre
- ✓ Aucune restriction sur le cloud numérique
- ✓ Support 18/6

**450 300-0252**

LANDWELL

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

# BOTTIN DES GROUPE 2023

PRÉSENTÉ PAR



**213** CONCESSIONNAIRES INDÉPENDANTS

**845** CONCESSIONS AUTOMOBILES AU QUÉBEC

**139** GROUPES CONTRÔLENT **632** CONCESSIONS

PHOTO: EDWIN CHEN / UNSPLASH

Cette année, 139 groupes de concessions à travers le Québec ont été recensés par *AutoMédia*. Au total, les groupes du Québec gèrent et exploitent 632 concessions, soit 75% des 845 concessions de la province. À eux seuls, les 10 plus gros groupes (voir p. 32) se partagent 167 concessions, soit 20% des franchises. De plus, on compte 34 groupes qui possèdent cinq concessions ou plus, une empreinte de 38% sur l'ensemble du réseau québécois. Enfin, 115 groupes de deux à quatre concessions détiennent pour leur part 37% du marché, c'est-à-dire 309 concessions.

## LE CALME AVANT...

Depuis le 1<sup>er</sup> septembre dernier, on constate un ralentissement des achats et des ventes de concessions. Ainsi, en 2022, 37 transactions avaient été répertoriées, alors que 24 apparaissent au tableau cette année.

Selon Maxime Théorêt, directeur associé chez DSMA, «la situation s'explique par plusieurs facteurs, mais en ce moment, les plus significatifs proviennent du secteur bancaire. Des institutions financières plus

frileuses et des taux d'intérêt plus élevés font mal aux structures de financement. Certaines transactions potentielles en pâtissent. Mais c'est également une question de *timing* parce que nous voyons présentement une grosse vague de transactions se profiler à l'horizon. Je prédis une hausse importante de transactions au cours des 12 prochains mois».

De son côté, Sylvie Gagnon, directrice des ventes au Québec chez Templeton Marsh depuis bientôt un an, se dit avant tout surprise que l'écart entre 2022 et 2023 soit aussi important. «Nous avons discuté de la situation à l'interne et nous croyons qu'une des explications est que la COVID aurait repoussé certaines transactions de 2021 à 2022. Bien entendu, l'augmentation des taux d'intérêt et la possibilité d'une récession n'aident pas non plus.» Mais tout comme Maxime Théorêt, Sylvie Gagnon prévoit beaucoup d'action dans un avenir très rapproché. D'ailleurs, au moment d'écrire ces lignes, elle était sur le point de finaliser la vente de Sept-Îles Mazda et de Matane Honda. «Nous avons plusieurs clients prêts

à vendre leur concession et nos acheteurs ont très confiance dans l'avenir», dit-elle.

## LES TRANSACTIONS

Au cours des 12 derniers mois, c'est le Groupe Olivier qui s'est montré le plus actif avec quatre acquisitions, suivi de près par le Groupe Couture avec trois. Même si ce sont surtout des groupes qui procèdent à des acquisitions, certains concessionnaires indépendants ont réussi leur magasinage.

C'est le cas de Wael Athimni, nouveau propriétaire du Garage McConnery, une franchise GM à Maniwaki, et de Michel Gauthier, qui, grâce au soutien financier de Joël Grégoire (groupe Rive-Sud), est devenu propriétaire de Rivière-du-Loup Honda.

Inversement, certains groupes ont carrément disparu de la carte, comme celui de Gilles Lachapelle, qui a cédé ses quatre concessions à Jacques Olivier, ou de Sarto Bujold et Bernard Lessard, qui ont décidé chacun de leur côté de se départir de leur paire de franchises.



## TRANSACTIONS DES 12 DERNIERS MOIS

MARQUE	CONCESSION	TYPE	ACHETEUR	VENDEUR	TYPE	COURTIER
Ford	Dalton Ford	Groupe	Couture	Yvan Bédard	Solo	
Ford	La Flèche Ford	Groupe	Jean Dumas	Nathalie Hins	Solo	DSMA
GM	Carrefour Chevrolet Buick GMC (Baie-Comeau)	Groupe	L'Ami Junior	François et Martin Savard	Solo	DSMA
GM	Garage McConnery	Solo	Wael Athimni	Sandra McConnery	Solo	DSMA
GM	GM Québec - Marlin Chevrolet	Groupe	Ouellet	Gabriel Dallaire	Groupe	
GM	Témis Chevrolet Buick GMC	Groupe	Groupe Véloce	Yan Bourgoïn	Solo	DSMA
Honda	Hamel Honda	Groupe	Groupe Olivier	Groupe Lachapelle	Groupe	Templeton Marsh
Honda	Honda de l'Île-Perrot	Groupe	Auto Force	Groupe Leclair	Groupe	
Honda	Honda Ste-Rose	Groupe	Groupe Olivier	Groupe Lachapelle	Groupe	Templeton Marsh
Honda	Rivière-du-Loup Honda	Solo	Michel Gauthier	Denis Marquis, Louise Tanguay	Solo	DSMA
Hyundai	Hyundai Beauce	Groupe	Couture	Groupe Lessard	Groupe	
Hyundai	Saint-Jérôme Hyundai	Groupe	Gabriel Genarelli	Yan Sauriol	Solo	
Kia	Kia Lévis	Groupe	Julie Fortier	Marcel Lacasse et Renée Savoie	Groupe	DSMA
Kia	Kia New Richmond	Groupe	St-Onge	Sarto Bujold	Groupe	DSMA
Mazda	Mazda de Laval	Groupe	Groupe Olivier	Groupe Lachapelle	Groupe	Templeton Marsh
Mazda	Sittelle Mazda	Groupe	Couture	Groupe Lessard	Groupe	
Nissan	Matane Nissan	Groupe	Jasmin Léveillée	Marie-Sylvie Bouffard	Solo	
Stellantis	Alfa Romeo Laval	Solo	United Auto	Taddeo	Groupe	
Stellantis	HGrégoire Lafontaine Chrysler	Groupe	Serge Côté	HGrégoire	Groupe	DSMA
Stellantis	Paillé Chrysler (anciennement Deux-Rives Chrysler)	Groupe	Paillé	Michel Dumas	Solo	
Stellantis	Weedon Auto Stellantis	Groupe	Groupe Sauro	Réjean, Gaston et Nathalie Dumas	Solo	DSMA
Subaru	Intégral Subaru de Chicoutimi	Groupe	L'Ami Junior	Lina Tremblay	Solo	
Toyota	Chomedey Toyota	Groupe	Groupe Olivier	Groupe Lachapelle	Groupe	Templeton Marsh
Toyota	Toyota Trois-Rivières	Groupe	MHT	Luc Lesage	Solo	
Volkswagen	Volkswagen New Richmond	Groupe	St-Onge	Sarto Bujold	Groupe	DSMA
<b>AUTRES CHANGEMENTS</b>						
Infiniti/Cadillac	Luciani Infiniti devient Cadillac	Solo	Luciani			
Stellantis	Boulevard Dodge Chrysler Jeep devient Genesis Saint-Laurent	Groupe	Monahan Desautels			
Kia	Le satellite Kia Cowansville devient une concession à part entière	Groupe	Beaucage			

### Nouvelle allégeance

Certains propriétaires ont pris la décision de troquer une bannière contre une autre. C'est le cas de Boulevard Dodge Chrysler, qui est devenu une agence Genesis, et d'Infiniti Luciani, qui s'est métamorphosé en franchise Cadillac.

Alors que la majorité des marques de véhicules de luxe sont détenues par des groupes, Volvo est l'exception avec cinq de ses 11 adresses québécoises détenues par des concessionnaires indépendants (environ 45%). Toyota n'est pas loin derrière avec 29 solos sur 68 (43%), suivi des trois grands constructeurs américains où de 35% à 40%

de leurs concessions sont dirigées par des indépendants.

### Méthodologie

Rappelons que pour être considéré comme une concession dans le Bottin des Groupes d'AutoMédia, le commerce doit posséder une adresse civique unique au Québec. Par exemple, une franchise MINI nichée à l'intérieur d'une concession BMW équivaut à une seule concession.

En revanche, contrairement aux années précédentes, les franchises de type agence comme Genesis (six au Québec) et Polestar (une seule pour le moment) ont été incluses

dans le total. Enfin, les concessions dites satellites ne sont pas comptabilisées, à moins d'avoir été transformées en concession à part entière, ce qui est d'ailleurs arrivé au satellite Kia Cowansville du Groupe Beaucage.

### Corrections

Comme le monde des concessionnaires est continuellement en effervescence, il arrive que des erreurs ou des oublis se glissent dans le Bottin des Groupes.

Pour apporter toute correction à notre édition 2023, veuillez contacter l'équipe d'AutoMédia à [info@automediamedia.ca](mailto:info@automediamedia.ca) ●●●



## Stimulez les affaires grâce au Programme de récompenses pour les concessionnaires RBC

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

[rbc.com/concessionnaire](https://rbc.com/concessionnaire)



# LES CHAMPIONS DE L'ÉDITION 2023

Plus que jamais, les groupes de concessions automobiles ont le vent dans les voiles au sein de l'industrie nord-américaine. Survol des 10 entreprises qui occupent une place dans le tableau des plus grandes organisations de la province en 2023.

## 1 GROUPE GABRIEL CONTINUE DE BRILLER AU SOMMET



Gabriel et Jimmy Azouz

Que le Groupe Gabriel brille au sommet des 10 plus grands groupes pour une neuvième année consécutive constitue, certes, tout un exploit. Mais ce qui retient encore plus notre attention, c'est le nombre de concessions. Pour la toute première fois de l'histoire automobile de la Belle Province, une entreprise dépasse la trentaine de possessions.

La famille Azouz exploite désormais 30 concessions de véhicules, soit huit de plus que la deuxième plus importante organisation qui figure au classement. Au cours de la dernière année, *AutoMédia* a décidé de considérer les succursales Genesis comme une concession en soi. Ce qui permet de bonifier la longue liste d'adresses que possède l'entreprise familiale, des adresses qui, à l'exception de la concession Audi Trois-Rivières,



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.

sont toutes situées sur le grand territoire de l'île de Montréal.

Et dire qu'à l'arrivée de Gabriel Azouz en sol québécois en 1985, très peu de constructeurs voulaient lui confier les rênes d'une concession. «Vous avez trop peu d'expérience en sol canadien», disaient les GM, Ford et compagnie que l'immigrant libanais avait d'abord approchés, peut-on lire dans une entrevue donnée par la famille à l'équipe du 961, un média anglophone dédié à la communauté libanaise, juste avant la pandémie.

C'est Honda, avec sa bannière Acura, qui

accordera la toute première chance à Gabriel Azouz à la fin des années 1980 pour gérer la première concession du nom en sol québécois, Gabriel Acura, à Dollard-des-Ormeaux.

La suite, l'industrie la connaît. L'entreprise détient aujourd'hui un empire qui inclut des marques allemandes (Volkswagen, Porsche, Audi), japonaises (Honda, Toyota, Mazda, Nissan, Lexus et Infiniti), sud-coréennes (Kia, Hyundai, Genesis), anglaises (Jaguar et Land Rover) et même américaines. Devant ce succès, Ford Canada a fini par confier au Groupe Gabriel les rênes d'une concession.



### Solutions financières pour vous et vos clients

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

[rbc.com/concessionnaire](http://rbc.com/concessionnaire)





## Stimulez les affaires grâce au Programme de récompenses pour les concessionnaires RBC

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

[rbc.com/concessionnaire](http://rbc.com/concessionnaire)



© /<sup>TM</sup> Marque(s) de commerce de Banque Royale du Canada. Les produits de financement automobile sont offerts par la Banque Royale du Canada sous réserve de ses critères de prêt standards.

## 2 GROUPE OUELLET: DISCRET AU PROFIT DE SES FORCES

**N**e cherchez pas le nom «Ouellet» sur la devanture des 22 concessions que possède le deuxième plus grand groupe de concessionnaires au Québec, le Groupe Ouellet. Il n'y est pas et il ne le sera jamais.

«Depuis nos premières acquisitions, nous avons toujours privilégié une approche humble et très axée sur les forces du marché local où nous investissons. Raison pour laquelle nous préservons les noms d'origine et, si possible, les employés-dirigeants déjà en place», explique Pascal Ouellet, vice-président du groupe. D'ailleurs, certains de ces dirigeants sont invités à devenir des actionnaires minoritaires au sein de l'organisation présente dans six régions du Québec.

Cette formule de gestion, qui favorise l'autonomie des écosystèmes déjà en place, contribue à la bonne réputation de l'entreprise au sein de l'industrie automobile. Ce qui facilite son expansion. «La quasi-totalité des transactions que nous avons effectuées

au cours des trois dernières années s'est produite à la suite d'un appel des vendeurs. Nul besoin de faire du démarchage, ce sont les concessionnaires eux-mêmes qui souhaitent nous avoir comme acheteur», souligne Pascal Ouellet.

Notons que la plus récente acquisition du groupe, Marlin Chevrolet, à Québec, conclue ce printemps, permet à l'entreprise d'intégrer pour la première fois une bannière de la famille GM dans son portefeuille.



Pascal Ouellet,  
vice-président du  
Groupe Ouellet



La plus récente acquisition du groupe, Marlin Chevrolet à Québec, une première bannière GM

## 3 GROUPE BEAUCAGE MAINTIENT SON 3<sup>e</sup> RANG

**L**e Groupe Beaucage conserve sa 3<sup>e</sup> place sur le podium des grandes organisations automobiles de la province. Son nombre de concessions est officiellement passé à 20 pour l'édition 2023, soit deux de plus qu'à pareille date l'an dernier, sans procéder à des acquisitions. D'abord, l'équipe d'AutoMédia reconnaît désormais les succursales Genesis dans les calculs du classement des groupes. Ensuite, la concession Kia de Cowansville, qui a longtemps été une succursale satellite, est maintenant considérée comme une adresse à part entière.

Le groupe conserve également son titre de Sociétés les mieux gérées au pays selon la firme Deloitte pour une troisième année consécutive.

En attendant de prochaines acquisitions, le groupe accumule les bons coups. Sa succursale Genesis Estrie a reçu le sceau «Partenaire officiel de Forbes Travel Guide» en



Marieve Beaucage,  
vice-présidente du  
Groupe Beaucage

raison de son excellent service à la clientèle, soutient la vice-présidente du groupe, Marieve Beaucage. Quelques millions ont également été injectés dans la concession Kia Sherbrooke au cours de la dernière année afin d'adopter la nouvelle image de la marque.

Enfin, la dirigeante de l'organisation

Beaucage n'est pas peu fière des résultats obtenus par l'une des concessions du groupe, Mercedes-Benz de Sherbrooke. Cette dernière, souligne-t-elle, a décroché, en 2022, le tout premier rang canadien en matière de parts de marché dans la vente de véhicules électriques au sein de la marque allemande.

# TOP 10 DES GRANDS GROUPES

## 4 GROUPE OLIVIER FAIT DES PAS DE GÉANT

En moins de deux ans, le Groupe Olivier s'est invité dans la liste des 10 plus grands groupes de la province. Pour l'édition 2023, il maintient, seul, le 4<sup>e</sup> rang qu'il occupait déjà l'an dernier. Grâce à l'acquisition des quatre concessions du Groupe Lachapelle en janvier 2023 (Hamel Honda, Mazda de Laval, Chomedey Toyota, Honda Sainte-Rose), l'entreprise que dirige Jacques Olivier Jr détient 19 concessions au Québec ainsi que deux adresses au Nouveau-Brunswick. C'est 10 concessions de plus au Québec qu'en 2021.

Comment expliquer cette soif d'expansion qui a débuté en 2010? «Au départ, c'était une volonté de diversifier l'entreprise», raconte son président. Lors de la crise économique de 2008-2009, le propriétaire de la concession

Ford Saint-Hubert (Jacques venait de racheter l'entreprise à son père) n'a pas apprécié le sentiment de dépendance envers une seule marque. «Lorsque Hyundai Canada a signalé son intention d'ouvrir une concession à Saint-Basile, j'ai aussitôt déposé ma candidature», se rappelle Jacques Olivier Jr, qui a obtenu le feu vert du constructeur sud-coréen.

Aujourd'hui, la quête à la diversification fait place à un privilège de pouvoir construire une solide synergie entre concessionnaires de diverses régions, dit-il. «C'est un plaisir de pouvoir rassembler la vingtaine d'hommes et de femmes qui dirigent nos concessions autour d'une table et de les voir discuter, et d'échanger sur les bonnes pra-



Jacques Olivier Jr

tiques de l'industrie», partage le dirigeant du Groupe Olivier.

D'ailleurs, Jacques Olivier est très fier de sa collaboration avec la Corporation des concessionnaires automobiles de Montréal pour la mise sur pied d'une Académie Groupe Olivier. Ce projet, qui doit être lancé en janvier 2024, facilitera la formation des actuels et nouveaux employés de l'organisation. «Un projet, note-t-il, qui n'aurait sans doute jamais été possible si j'étais demeuré un concessionnaire solo.»

## 5 GROUPE COUTURE BONDIT DANS LE TOP 5

Mine de rien, le Groupe Couture, créé il y a 26 ans, fait son chemin parmi les plus grandes organisations automobiles de la province. Grâce à trois nouvelles acquisitions effectuées au mois d'août 2023 (Dalton Ford Saint-Raymond, et Sittelle Mazda et Hyundai Beauce, toutes deux situées à Saint-Georges), l'entreprise comprend désormais 16 concessions. Ce qui permet au groupe de Pierre

Couture de bondir de la 7<sup>e</sup> à la 5<sup>e</sup> place de notre édition 2023. Notons que les nouvelles acquisitions à Saint-Georges font que l'entreprise possède maintenant la moitié des 10 concessions de la capitale beauceronne. À l'instar du Groupe Ouellet, cette organisation ne met pas de l'avant son nom sur les adresses qu'elle détient dans la région de Chaudière-Appalaches, au Saguenay, le



Pierre Couture

Grand Montréal et sur la Côte-Nord (depuis 2022). Le Groupe Couture, qui se fait très discret dans l'industrie, préconise également un modèle de gestion impliquant les employés clés de ses concessions.

## 6 GROUPE PARK AVENUE EN MODE RELÈVE

Même s'il n'y a pas eu d'acquisitions, 2023 a été une grosse année au sein du Groupe Park Avenue. Depuis février 2023, Norman John Hébert occupe désormais le poste de président et chef de l'exploitation du 6<sup>e</sup> plus grand groupe de concessionnaires de la province. Papa Norman ne quitte pas pour autant le navire, qui compte 14 concessions. Il prend maintenant la tête du conseil d'administration de l'organisation.

«Ce passage de flambeau se traduit par un important plan stratégique», souligne le

nouveau président Norman John Hébert. Un plan dont les principaux axes reposent sur le processus de relève, la rétention de clients, la maximisation des ventes de véhicules d'occasion, le développement de l'électrification et la conformité pour mieux protéger la réputation de l'entreprise et celle de l'industrie, énumère le dirigeant des concessions automobiles réparties en Montérégie, en Estrie, à Montréal et dans la région de Québec. Dans le but de diversifier les activités de l'entreprise, le Groupe Park Avenue a, au



Norman John Hébert

printemps dernier, inauguré le tout premier concessionnaire de véhicules récréatifs 100% d'occasion établi sur le territoire de la Rive-Sud de Montréal: Park Avenue Sports Motorisés. L'entreprise détient également l'emblématique concessionnaire Léo Harley-Davidson ainsi qu'un centre de carrosserie.



## 7 GROUPE AUTOMOBILES DESJARDINS : BON SEPTIÈME

Après un bond significatif au sein du top 10 l'an dernier à la suite de trois acquisitions, le Groupe Automobiles Desjardins a maintenu le statu quo en 2023 au chapitre des nouvelles transactions. L'entreprise, qui compte 15 bannières réparties en 13 adresses, glisse au 7<sup>e</sup> rang des plus grandes organisations de concessions automobiles de la province. Bien établie dans la grande région de Québec, l'organisation de la famille Desjardins détient également quatre concessions sur le territoire montréalais.

C'est d'ailleurs en sol montréalais que l'entreprise a vu le jour en 2002 lors de l'acquisition de la concession Le Salon Ford, renommée Desjardins Ford ltée, dans l'arrondissement ville Saint-Laurent. L'année 2023 marque justement le 20<sup>e</sup> anniversaire du statut de groupe de l'organisation, qui en 2003, faisait l'acquisition de la concession



Jean-Luc Desjardins

Ford de la rue des Marais, à Québec. Une adresse devenue au fil des ans l'une des meilleures concessions du constructeur américain sur tout le continent.

## TROIS GROUPES AUX 8<sup>e</sup>, 9<sup>e</sup> ET 10<sup>e</sup> RANGS

Possédant chacun 11 concessions, les groupes ALBI le Géant, Dilawri et Le Prix du Gros (Dusablon) complètent le tableau des 10 plus grands groupes de la province de l'édition 2023, tous trois à égalité.

### ALBI LE GÉANT



Denis Leclerc, président

Après une vaste restructuration de ses activités menée au cours des cinq dernières années, le Groupe ALBI le Géant continue d'assurer sa forte présence dans les régions de Lanaudière, des Laurentides et Laval

La concession ALBI Mazda Mascouche, l'adresse phare de l'organisation de Denis Leclerc, demeure à ce jour la plus grande succursale du constructeur japonais en Amérique du Nord.

### DILAWRI

La plus imposante organisation automobile au pays avec 80 concessions en Amérique du Nord, le Groupe Dilawri, n'a pas augmenté son nombre d'adresses au Québec depuis quelques années. La société, qui a été créée en 1985, a toutefois bonifié ses parts dans la fiducie du placement automobile, Automotive Properties, en 2023. Dilawri, dont le siège social se trouve à Vancouver, détient maintenant près du tiers (32,10%) des parts de ce fonds canadien entièrement consacré à la partie immobilière des concessions automobiles. Soulignons que cette fiducie est propriétaire de bâtiments et de terrains de près d'une vingtaine de concessions au Québec, incluant des adresses appartenant au Groupe Olivier, au Groupe Park Avenue ainsi qu'au Groupe Dilawri lui-même.

### LE PRIX DU GROS



Yannick Lecours, directeur des communications

Bien que le Groupe Le Prix du Gros soit demeuré inactif sur le plan des transactions en 2023, l'entreprise préserve sa place au sein des plus grandes organisations automobiles du Québec. Depuis deux ans, la société de la famille Dusablon tend à concentrer ses activités entre les ponts Lavolette et Pierre-Laporte des deux côtés du fleuve Saint-Laurent.



# GROUPES ET CONCESSIONS 2023

## 139 GROUPES → 632 CONCESSIONS

### 30 CONCESSIONS

Gabriel

### 22 CONCESSIONS

Ouellet

### 20 CONCESSIONS

Beaucage

### 19 CONCESSIONS

Olivier

### 16 CONCESSIONS

Couture

### 14 CONCESSIONS

Park Avenue

### 13 CONCESSIONS

Desjardins (Auto Collection)

### 11 CONCESSIONS

Le Prix du Gros (Dusablon)

Dilawri

ALBI Le Géant

### 10 CONCESSIONS

Jean Dumas

L'Ami Junior

Spinelli

### 9 CONCESSIONS

H. Grégoire

### 8 CONCESSIONS

Auto Québec

Poirier

### 7 CONCESSIONS

GENX

Auto Force

### 6 CONCESSIONS

Action Grenier Autogroupe

Gad Bitton (Groupe Holand)

Lallier

Lauzon

Maison de l'auto (Verreault)

Rive-Sud &amp; Barnabé

Tremblay Auto Groupe

### 5 CONCESSIONS

Denis Michel

Fortin

Gagné

Hamel

Leclair

Monahan Desautels

Paquet

RM

St-Jean

### 4 CONCESSIONS

Laplante

Laquerre

AutoCanada

Automobile Grenier

Daigle (Québec)

Dilawri Ottawa Gatineau

Dormani

Duclos

Florian Boire / Alain Ginchereau

Fréchette-Thibault

Gravel

Grenier

Jeannot Racine

John Scotti

MHT

Michel Lambert

Richard Aitken

Saillant

Samatas

Simpson

St-Onge

Theetge

Véloce

Vincent

### 3 CONCESSIONS

84DIX

Anthony Taddeo

Boulianne

Casavant Lambert

Cliche Auto

Coupal &amp; Brassard

Drew Tilson

Équipe Précision

Éric Maheux

Gabriel Dallaire

Gareau

Grand Portage

Jasmin Léveillé

JD

Jean Lanctôt

Kadri

L'équipe Formule

La Force Kia (Serge Beaudoin)

Léveillé

Losier

Minguy

Paillé

Paquin

Performe

Philippe St-Pierre

René Fortin

Sauro

Solution Jeannard

St-Louis

Sylvestre

Yves Boily

### 2 CONCESSIONS

Action

Allard

Alliance

André Hébert

André Perron

Arbour

Audet

Beaudoin

Belvédère

Bernard Fortin

Bessette

Bilodeau

Bourassa

Caron

Carrefour 40-640

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

Jean-Maurice Blais

Julier Fortier

Leblanc

Lessard

Levac Auto Group

Louis-Martin Racicot

Mario Goupil

Mercil

Méthot Chevrolet - J F Dubois

Moisan

Normand Lessard

Peter et Philip McLean

Popular

Portelance

Schlegel

Sebastien Pitruzello

Serge Coté

Soucy

Steve Poulin

Tardif

Thibault

Thibault (Abitibi)

Toyotoshi

Villeneuve





## CONCEPTION DE SITE WEB

AUTOMOBILES  
RÉCRÉATIFS  
ÉQUIPEMENTS LOURDS

LA PLATEFORME AUTOMOBILE QUI EN OFFRE PLUS POUR **VOTRE ARGENT!**

Grâce à la collaboration entre des développeurs techniques et des concepteurs créatifs **venus du domaine automobile**, Nerd Auto offre des outils conçus pour améliorer la performance de votre **présence en ligne** et vous faire **sauver du temps**.

- + GESTIONNAIRE D'INVENTAIRE
- + SYNDICATION SUR MARCHÉS VIRTUELS
- + SITES WEB POUR CONCESSIONNAIRES
- + OPTIMISATIONS SEO
- + PROJETS SUR MESURE

**NOUVEAU**

**GÉNÉRATEUR DE DESCRIPTIONS DE VÉHICULES AVEC SYSTÈME D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE.**

Contactez-nous pour en savoir plus.



## TOUS LES GROUPES 2023

**84DIX**

Formule Ford  
Hyundai Granby  
Mercedes-Benz Granby

**ACTION**

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

**ACTION GRENIER AUTOGROUPE**

Boucherville Toyota  
Honda de Boucherville  
Mazda de Boucherville  
Mercedes-Benz de Boucherville  
Subaru de Laval  
Volkswagen de Boucherville

**ALBI LE GÉANT**

ALBI Chevrolet Buick GMC Corvette Hummer  
ALBI Hyundai Laval  
ALBI Hyundai Mascouche  
ALBI Mazda Mascouche  
ALBI Nissan Mascouche  
ALBI Nissan Mont-Tremblant  
ALBI Nissan Repentigny  
ALBI Volvo Sainte-Agathe  
ALBI Kia Saint-Eustache  
ALBI Kia Mascouche  
Genesis Laval

**ALLARD**

Hyundai Saint-Constant  
Sainte-Marie Chevrolet Buick GMC Corvette

**ALLIANCE**

Lestage Chrysler Dodge Ram (Saint-Rémi)  
Valleyfield Mitsubishi

**ANDRÉ HÉBERT**

Mazda Victoriaville  
Subaru Victoriaville

**ANDRÉ PERRON**

Les Galeries Ford Jonquièrre  
Perron Ford Chicoutimi

**ANTHONY TADDEO**

Polestar Montréal  
Volvo de Laval  
Volvo West-Island

**ARBOUR**

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  
Mercedes-Benz Rive-Sud (Greenfield Park)  
Planète Mazda (Mirabel)

**AUTO FORCE**

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

**AUTOMOBILE GRENIER**

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

**AUTO QUÉBEC**

Baie-Saint-Paul Chrysler Dodge Ram  
Clermont Chrysler Dodge Jeep Ram  
Ford Appalaches  
Lévis Chrysler Dodge Jeep Ram  
Lévis Mazda  
Saint-Constant Kia  
Toyota Cap-à-L'Aigle  
Thetford Chrysler Jeep Dodge Ram

**BEAUCAGE**

Genesis Estrie  
Granby Mitsubishi  
Kia de Cowansville  
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

**BEAUDOIN**

Beauport Nissan  
Sainte-Foy Nissan

**BELVÈDÈRE**

Belvédère Nissan Saint-Jérôme  
Belvédère Nissan Sainte-Agathe

**BERNARD FORTIN**

Alma Acura  
Alma Honda

**BESSETTE**

Besette Automobiles Chrysler (Cowansville)  
Granby Chrysler

**BILDEAU**

Élite Chrysler Jeep Dodge Ram (Sherbrooke)  
Magog Concept Chrysler

**BOULIANNE**

Alma Volkswagen  
Mercedes-Benz Saguenay  
Saguenay Volkswagen

**BOURASSA**

BMW West Island  
Cadillac de Laval

**CARON**

Lévis Honda  
Montmagny Hyundai

**CARREFOUR 40-640**

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

**CASAVANT LAMBERT**

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

**CHASSÉ**

Chassé Toyota (Montréal)  
Valleyfield Toyota

**CHRISTIAN LEROUX**

Kia Joliette et Joliette Dodge

**CLICHE AUTO**

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

**COUPAL ET BRASSARD**

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

**COUTURE**

Beauce Auto Ford Lincoln  
Chevrolet Buick GMC de Lasalle  
Ford Dalton Saint-Raymond (*Acquisition*)  
Hyundai Beauce

Hyundai du Royaume (Chicoutimi)  
Hyundai du Saguenay (Jonquièrre)  
Kia de Lasalle  
Kia Sainte-Julie  
Leviko Hyundai (Lévis)  
Lévis Subaru  
Saint-Georges Ford  
St-Georges Chevrolet Buick GMC Cadillac  
Sept-Îles Hyundai  
Sept-Îles Kia  
Saint-Georges Toyota  
Sittelle Mazda (*Acquisition*)

**CRÉPEAU**

Bernier & Crépeau Drummondville Chrysler  
Dodge Jeep RAM  
Trois-Rivières Mitsubishi

**DAIGLE GRANBY**

Élégance Acura (Granby)  
Granby Chevrolet Cadillac Buick GM

**DAIGLE QUÉBEC**

Beauport Hyundai  
Beauport Mazda  
Cartier Chevrolet Buick GMC (Québec)  
Genesis de Québec

**DANDURAND**

Morand Ford Lincoln  
Rive Sud Chrysler Jeep Dodge Ram

**DANIEL JARRY (CARBUR)**

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

**DE CUBELLIS**

Jaguar Land Rover Laval  
McLaren Montréal

**DENIS MICHEL**

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

**DERAGON**

Deragon Ford (Cowansville)  
Deragon Honda (Cowansville)

**DESAULNIERS**

Mercedes-Benz Trois-Rivières  
Subaru Trois-Rivières

**DESJARDINS (AUTO COLLECTION)**

Champlain Dodge Chrysler Jeep (Verdun)  
Desjardins Acura (Saint-Léonard)  
Desjardins Chevrolet Buick GMC Cadillac Lévis  
Desjardins Ford (Saint-Laurent)





# Stimulez les affaires grâce au Programme de récompenses pour les concessionnaires RBC

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

[rbc.com/concessionnaire](http://rbc.com/concessionnaire)



© / MC Marque(s) de commerce de Banque Royale du Canada. Les produits de financement automobile sont offerts par la Banque Royale du Canada sous réserve de ses critères de prêt standards.

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

## DESMEULES

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

## DIETER HAMMER

Hyundai West-Island  
Montréal Subaru

## DILAWRI

Audi Saint-Bruno  
Chevrolet Buick GMC Cadillac 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 Dodge Jeep Ram

## DORMANI

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

## DREW TILSON

Audi Lévis et Audi Sainte-Foy  
Centre Porsche Québec

## DUBÉ

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

## DUCCLOS

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  
Précision Acura (Sherbrooke)  
Sherbrooke Mitsubishi

## ÉRIC MAHEUX

Vachon Subaru (Saint-Georges)  
Vallée Volkswagen (Saint-Georges)  
Kia Thetford

## ÉRIC ST-GELAIS

Saint-Gelais Chevrolet (La Malbaie)  
Honda Charlevoix

## FLORIAN BOIRE / ALAIN GINCHEREAU

Montplaisir Chevrolet Buick GMC Corvette Cadillac  
Racine Chevrolet Buick GMC Corvette Hummer  
Kia Chambly  
Ford Saint-Basile

## FORTIER

Fortier Ford (Montréal)  
Fortier Chrysler Dodge Jeep Ram

## FORTIN

Dolbeau Auto Chevrolet Buick GMC  
Roberval Chevrolet Buick GMC  
Saint-Félicien Chevrolet Buick GMC  
Saint-Félicien Nissan  
Saint-Félicien Toyota

## FRÉCHETTE-THIBAUT

Fréchette Ford (Montmagny) + Satellite à La Pocatière  
Montmagny Mazda  
Thibault GM (Montmagny)  
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)  
Genesis de l'Ouest  
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 Plateau (Montréal)  
Mazda Gabriel Saint-Jacques  
Mazda Gabriel Saint-Laurent  
Nissan Gabriel Anjou  
Nissan Gabriel Jean-Talon  
Nissan Gabriel Saint-Jacques  
Nissan Saint-Léonard Gabriel  
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  
Vision Chevrolet Buick GMC Corvette (Delson)

## GAD BITTON (GROUPE HOLLAND)

BMW Lévis  
BMW MINI Ville de Québec  
Ferrari Québec  
Maserati Laval  
Maserati Montréal (Holland Motors)  
Maserati Ville de Québec

## GAGNÉ

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

## GAREAU

Gareau Auto Chevrolet Buick GMC Cadillac (Val-d'Or)  
Honda de Val-d'Or  
Gareau Toyota (Val-d'Or)

## GENX

Hyundai Repentigny  
Kia Repentigny  
Mazda de Repentigny  
Mazda Pointe-Aux-Trembles  
Mercedes-Benz Montréal Est  
Repentigny Mitsubishi  
St-Jérôme Hyundai (Acquisition)

## GILLES BERNARD

B. G. P. Honda (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 Subaru (Rivière-du-Loup)  
Grand-Portage Nissan (Rivière-du-Loup)  
Grand-Portage Volkswagen (Rivière-du-Loup)

## GRAVEL

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

## GRENIER

Aylmer Kia  
Argus Mazda (Gatineau)  
Gatineau Honda  
Gatineau Kia

## H.GRÉGOIRE

Candiac Toyota  
HGrégoire Hyundai Vaudreuil  
HGrégoire Infiniti Laval  
HGrégoire Kia Vaudreuil  
HGrégoire Mitsubishi Laval  
HGrégoire Nissan Blainville  
HGrégoire Nissan Chomedey  
HGrégoire Nissan Saint-Eustache  
HGrégoire Nissan Vimont Laval

## HAMEL

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

## HARDY RINGUETTE AUTOMOBILES

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

## JACQUES LALONDE

Honda de Laval  
Longueuil Toyota

## JASMIN-LÉVEILLÉ

Bouffard Nissan (Matane) (Acquisition)  
Nissan de Joliette  
Nissan Mont-Laurier

## JD

JD Chevrolet Buick GMC (Ste-Anne-de-Beaupré)  
JD Dodge Chrysler Jeep Ram (Boischatel)  
JD Mitsubishi (Boischatel)



# Solutions financières pour vous et vos clients

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

[rbc.com/concessionnaire](http://rbc.com/concessionnaire)



© / ™ Marque(s) de commerce de Banque Royale du Canada. Les produits de financement automobile sont offerts par la Banque Royale du Canada sous réserve de ses critères de prêt standards.

## JEAN DUMAS

Jean Dumas Ford Saint-Félicien  
Jean Dumas Ford Baie-Comeau (*Acquisition*)  
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

Donnacona Mazda  
Mazda Chatel (Québec)

## JEANNOT RACINE

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

## JULIE FORTIER

Kia Lévis (*Acquisition*)  
Capitale Nissan

## 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 Ram  
Buckingham Hyundai  
Buckingham Toyota

## L'AMI JUNIOR

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

## L'ÉQUIPE FORMULE

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

## LA FORCE KIA (SERGE BEAUDOIN)

Kia Québec  
Kia Ste-Foy  
Kia Val-Bélair

## LALLIER

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

## LAPLANTE

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

## 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 Corvette  
Mazda Trois-Rivières  
Nicolet Chrysler Dodge Jeep Ram  
Nissan Shawinigan  
Trois-Rivières Nissan  
Volvo Trois-Rivières

## LEBLANC

Ford New Richmond  
Subaru New Richmond

## LECLAIR

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

## LEVAC

Acura Montréal Centre  
BMW / MINI Sainte-Agathe

## LÉVEILLÉ

Léveillé Ford (Saint-Jérôme)  
Léveillé Mazda (Laval)  
Léveillé Toyota (Terrebonne)

## LOSIER

Blainville Mitsubishi  
Saint-Jérôme Mitsubishi  
Terrebonne Mitsubishi

## LOUIS-MARTIN RACICOT

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

## MAISON DE L'AUTO (VERREAULT)

Dupont Auto Alma (Chrysler Dodge Jeep Ram)  
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

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

## MHT

Honda Drummondville  
Mazda Drummondville  
Toyota Drummondville  
Toyota Trois-Rivières (*Acquisition*)

## MICHEL LAMBERT

Boucherville Chrysler Dodge Jeep Ram  
Brossard Hyundai  
Genesis Rive-Sud  
Honda de Saint-Jean

## MINGUY

Longueuil Kia  
Longueuil Mazda  
Longueuil Nissan

## MOISAN

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

## MONAHAN DESAUTELES

Boisvert Chevrolet Buick GMC Corvette (Blainville)  
Saint-Eustache Chevrolet Buick GMC Corvette Hummer  
Genesis Saint-Laurent  
Montmorency Ford Lincoln (Brossard)  
Saint-Laurent Hyundai

## MONDOU

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

## NORMAND LESSARD

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

## OLIVIER

Chomedey Toyota (*Acquisition*)  
Olivier Chrysler Baie-Comeau  
Olivier Ford Saint-Hubert  
Olivier Ford Sept-Îles  
Olivier Hyundai Baie-Comeau  
Olivier Hyundai St-Basile  
Olivier Kamouraska Chrysler  
Olivier Kia Baie-Comeau  
Olivier Kia McMasterville  
Olivier Nissan Sept-Îles  
Olivier Chrysler Sept-Îles  
Hamel Honda Saint-Eustache (*Acquisition*)  
Honda Magog  
Honda Sainte-Rose (*Acquisition*)  
Honda Sherbrooke  
Fecteau Ford  
Hyundai Sorel-Tracy  
Kia Sorel-Tracy  
Mazda de Laval (*Acquisition*)

## OUELLET

Audi Sherbrooke  
Banlieue Ford (Saint-Apollinaire)  
Granby Volkswagen  
Hyundai Victoriaville  
Kia Victoriaville  
Lapointe Auto Chrysler (Montmagny)  
Lallier Honda Ste-Foy  
Laval Volkswagen  
Lévis Ford  
Marlin Chevrolet Buick GMC (Québec) (*Acquisition*)  
Matane Hyundai  
Matane Toyota  
Montmagny Toyota  
Rimouski Ford  
Rimouski Hyundai  
Rimouski Mitsubishi





# Solutions financières pour vous et vos clients

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

[rbc.com/concessionnaire](http://rbc.com/concessionnaire)



© / <sup>MC</sup> Marque(s) de commerce de Banque Royale du Canada. Les produits de financement automobile sont offerts par la Banque Royale du Canada sous réserve de ses critères de prêt standards.

Rimouski Nissan  
Subaru Sherbrooke  
Toyota Victoriaville  
Victoriaville Mitsubishi  
Volkswagen de L'Estrie (Sherbrooke)  
Volkswagen St-Nicolas

## PAILLÉ

GM Paillé (Berthierville)  
GM Paillé Sorel-Tracy  
Paillé Chrysler Dodge Jeep Ram (*Acquisition*)

## 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

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

## PERFORME

Performance Laurentides Chrysler Dodge Jeep Ram  
(Mont-Laurier et Mont Tremblant)  
Performe Hyundai (Mont-Laurier)  
Performe Mazda (Mont-Laurier)

## PETER ET PHILIP MCLEAN

Circuit Ford Lincoln (Montréal-Nord)  
Lachute Ford

## PHILIPPE ST-PIERRE

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

## POIRIER

Amos Mazda  
Dynastie Automobile Hyundai (Rouyn-Noranda)

Poirier Chrysler Jeep Dodge Ram (Val-d'Or)  
Poirier Chrysler Jeep Dodge Ram (Rouyn-Noranda)  
Poirier Hyundai (Val-d'Or)  
Poirier Kia  
Poirier Nissan (Rouyn-Noranda)  
Poirier Nissan (Val-d'Or)

## POPULAR

Audi Popular (Montréal)  
Volkswagen Popular (Montréal)

## PORTELANCE

Donnacona Ford  
La Pérade Ford

## RENÉ FORTIN

Hyundai Drummondville  
Nissan Magog  
Saint-Basile Honda

## RICHARD AITKEN

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

## RIVE-SUD & BARNABÉ

Barnabé Chrysler Saint-Jean  
Barnabé Kia (Saint-Jean-sur-Richelieu)  
Barnabé Mazda (Saint-Jean-sur-Richelieu)  
Mazda Brossard  
Nissan de Boucherville  
Nissan de Brossard

## RM

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

## SAILLANT

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

## SAMATAS

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

## SAURO

Kia Mégantic  
Mégantic Mazda  
Weddon Automobile (acquisition)

## SCHLEGEL

Saint-BasileChrysler  
Saint-Bruno Nissan

## SEBASTIEN PITRUZZELLO

Des Sources Alfa Romeo  
Des Sources Dodge Chrysler Jeep Ram

## SERGE CÔTÉ

Concept Kia (Dorval)  
Rive-Nord Chrysler Dodge Jeep Ram (*Acquisition*)

## SIMPSON

Automobiles Carmer GM (Chandler)  
Kia Gaspé  
Mazda Gaspé  
Simpson Automobiles (GM - Gaspé)

## SOLUTION JEANNARD

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

## SOUCY

West Island Ford Lincoln (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  
Spinelli 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

Kia de New Richmond (*Acquisition*)  
Hyundai Gaspésie Auto  
Toyota Baie des Chaleurs  
Volkswagen New Richmond (*Acquisition*)

## STEVE POULIN

Nissan Thetford Mines et Thetford Honda

## SYLVESTRE

Carella Honda (Amos)  
Honda Mont-Laurier  
Kia Mont-Laurier

## TARDIF

Charlesbourg Toyota (Québec)  
Kia Beauport

## THEETGE

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

## THIBAUT

Hyundai Charlevoix  
Kia Charlevoix

## THIBAUT (ABITIBI)

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

## TOYOTOSHI

Boulevard Lexus (Québec)  
Boulevard Toyota (Québec)

## TREMBLAY AUTO GROUPE

440 Laval Chevrolet Buick GMC  
Élite Ford (Saint-Jérôme)  
Repentigny Chevrolet Buick GMC Corvette  
Toyota Montréal Est  
Subaru Métropolitain (Montréal)  
Subaru Repentigny

## VELOCE

L'Islet Chrysler Dodge Jeep Ram  
Mitsubishi Rivière-du-Loup  
Témis Chevrolet Buick GMC (*Acquisition*)  
Témis Chrysler Jeep Dodge Ram Fiat

## VILLENEUVE

Villeneuve Ford (Matane)  
Villeneuve Mazda (Matane)

## VINCENT

Avantage Honda (Shawinigan)  
Hyundai Shawinigan  
Prestige Mazda (Shawinigan)  
Shawinigan Chrysler Dodge Jeep Ram

## YVES BOILY

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



## TOUS LES SOLOS 2023

**ACURA**

Acura Trois-Rivières

**BMW**

Trois-Rivières BMW

**FORD**

440 Ford Lincoln (Laval)  
 Alliance Ford (Sainte-Agathe-Des-Monts)  
 Alma Ford  
 Automobile Paquin (Guigues et Temiscaming)  
 Automobile Villeneuve Amqui  
 Automobiles Dalton (Saint-Raymond)  
 Baril Ford Lincoln (Saint-Hyacinthe)  
 Beaudry Lapointe Ford (La Sarre)  
 Blainville Ford  
 Boisvert Ford (Boucherville)  
 Brunelle Ford (St-Eustache)  
 Carle Ford (Gatineau)  
 Chartrand Ford (Laval)  
 Desmeules Ford (Les Escoumins)  
 Drummondville Ford  
 Dupont Ford (Saint-Jean-sur-le-Richelieu)  
 Gentilly Aford (Bécancour)  
 Hubert Ford (Mont-Laurier et Maniwaki)  
 Impact Ford (Rivière-Du-Loup)  
 Machabée Automobiles (Labelle)  
 Mauger Ford (Gaspésie)  
 Maurais Automobiles (Coaticook)  
 Mont-Bleu Ford (Gatineau)  
 Ostiguy Ford (Richelieu)  
 Performance Ford (La Malbaie)  
 Pinard Ford (Ste-Julienne)  
 Réjean Laporte & Fils Ford Lincoln (Saint-Norbert)  
 Shawville Ford  
 Soma Automobiles (Alma)  
 Trois-Rivières Ford Lincoln  
 Val Estrie Ford (Sherbrooke)  
 Venne Ford (Repentigny)  
 Viau Ford (St-Rémi)  
 Yergeau Ford (Acton Vale)

**GENERAL MOTORS**

A.P. Chevrolet Buick GMC (New Richmond)  
 Arnold Chevrolet Buick GMC Cadillac (Jonquière)  
 Auger Automobiles Chevrolet Buick GMC Corvette (Nicolet)  
 Automont Chevrolet Buick GMC (Mont-Laurier)  
 B. Dupont Auto (Lac Etchemin)  
 Bérubé Chevrolet Cadillac Buick GMC (Rivière-du-Loup)  
 Bisson Chevrolet Buick GMC (Thetford Mines)  
 Boulevard Chevrolet Buick GMC Cadillac (Rimouski)  
 Bourgeois Chevrolet Buick GMC (Rawdon)  
 Chaleur Automobiles Chevrolet Buick GMC (Bonaventure)  
 Chalut Auto (Joliette)  
 Chevrolet Buick GMC De L'archipel (Fatima)  
 Chibougamau Automobile  
 Christin Chevrolet Buick GMC Corvette (Montréal)  
 Dallaire Gm (Lac-Mégantic)  
 Deschamps Chevrolet Buick Cadillac GMC (Saint-Julie)  
 Desjardins Chateauguay Chevrolet Buick GMC Corvette  
 Didier Automobiles Amqui  
 Dion Chevrolet Buick GMC (Magog)  
 Drouin & Frères Chevrolet Buick GMC Corvette (Ste-Marie)  
 Duchesne Auto Chevrolet Buick GMC Corvette (Alma)  
 Garage Tardif Chevrolet Buick GMC (Amos)  
 Hamilton Chevrolet Buick GMC (Wakefield)  
 Lachapelle Buick GMC (Gatineau)  
 Le Relais Chevrolet Cadillac Buick GMC (Montréal)  
 Les Sommets Chevrolet Buick GMC (Mont-Tremblant)  
 Luciani Cadillac (*Anciennement Infiniti*)  
 Lussier Chevrolet Buick GMC Corvette (Saint-Hyacinthe)  
 Marquis Automobiles Chevrolet Buick GMC Hummer (Matane)  
 McConery Chevrolet Buick GMC (*Acquisition*)  
 Paul Albert Chevrolet Buick Cadillac GMC (Chicoutimi)  
 Rocheleau Chevrolet Buick GMC Corvette (Cowansville)  
 Surgenor Gatineau Chevrolet Cadillac  
 Trois-Rivieres Chevrolet Buick GMC Cadillac  
 United Auto Alfa (*Acquisition*)

**HONDA**

Chagnon Honda Granby  
 Donnacona Honda  
 Honda de New Richmond

Honda de Ste-Agathe  
 Honda de Terrebonne  
 Honda Degiro (Montmagny)  
 L'ami Honda (Rouyn-Noranda)  
 Lamontagne Auto (Rimouski)  
 Léo Automobile (Chicoutimi)  
 Lombardi Honda (Montréal)  
 Longueuil Honda  
 Matane Honda  
 Rivière-du-Loup Honda (*Acquisition*)  
 Trois-Rivières Honda  
 Valleyfield Honda

**HYUNDAI**

Coiteux Hyundai (Montréal)  
 Hull Hyundai  
 Hyundai Amos  
 Hyundai Cowansville  
 Hyundai Lanaudière (Joliette)  
 Hyundai Longueuil  
 Hyundai Ruby Auto (Thetford Mines)  
 Hyundai Sherbrooke  
 Hyundai St-Raymond  
 Hyundai Val-David  
 Hyundai Valleyfield  
 Lessard Hyundai (Québec)  
 Riendeau Hyundai (Sainte-Julie)  
 Rivière-du-Loup Hyundai  
 Saint-Jean Hyundai  
 Seray Auto (Chambly)

**INFINITI**

Infiniti Québec

**KIA**

Action Kia (Ruyn-Noranda)  
 Automobiles Du Boulevard Kia (Notre-Dame-Des-Pins)  
 Boisvert Kia (Blainville)  
 Complexe Kia (Pointe-Aux-Trembles)  
 Fichault Kia (Châteauguay)  
 Kia De Brossard  
 Kia Des Laurentides (St-Jérôme)  
 Kia Desrosiers (Val-David)

Kia Harold (Chicoutimi)  
 Régate Kia Valleyfield  
 Ville-Marie Kia (Montréal)

**MAZDA**

Alma Mazda  
 Blais Mazda (Sainte-Marie)  
 Chambly Mazda  
 Charlevoix Mazda  
 Mazda Saint-Jérôme  
 Mazda Val-David

**MERCEDES-BENZ**

Franke Mercedes-Benz (Ste-Agathe)  
 Mercedes-Benz Laval

**MITSUBISHI**

Abitibi Mitsubishi (Amos)  
 Beauce Mitsubishi (Notre-Dame-Des-Pins)  
 Boucherville Mitsubishi  
 Joliette Mitsubishi  
 Rouyn-Noranda Mitsubishi  
 St-Eustache Mitsubishi  
 St-Hyacinthe Mitsubishi

**NISSAN**

Hull Nissan  
 Métro Nissan (Lasalle)  
 Norauto Nissan (Amos)  
 Rousseau Nissan (Dolbeau-Mistassini)  
 Roy Nissan (Gaspé)

**STELLANTIS**

Armand Chrysler Dodge Jeep Ram (Carleton)  
 Avantage Chrysler Dodge Jeep Ram (La Sarre)  
 Beaudouin Laurier Station Chrysler Dodge Jeep Ram  
 Bernier Crépault Drummondville  
 Boulay Dodge Chrysler (Gaspé)  
 C. J. Kyle Ltée Chrysler (Huntingdon)  
 Chaput Chrysler Dodge Jeep Ram (Varenes)  
 Chicoutimi Chrysler Dodge Jeep Ram  
 Chrysler Des Îles (L'Étang-du-Nord)  
 Clément Chrysler (Lorrainville)

Stimulez les affaires grâce au Programme de récompenses pour les concessionnaires RBC

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

[rbc.com/concessionnaire](https://rbc.com/concessionnaire)







## Stimulez les affaires grâce au Programme de récompenses pour les concessionnaires RBC

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

[rbc.com/concessionnaire](http://rbc.com/concessionnaire)



© / <sup>MC</sup> Marque(s) de commerce de Banque Royale du Canada. Les produits de financement automobile sont offerts par la Banque Royale du Canada sous réserve de ses critères de prêt standards.

Daniel Paré Chrysler Dodge Jeep Ram (Ste-Marie)  
 Didier Chrysler (Amqui)  
 Dumais Chrysler Dodge Ram (La Tuque)  
 Excellence Dodge Chrysler (Saint-Eustache)  
 Gendron Chrysler Dodge Jeep Ram (Maniwaki)  
 Girard Chrysler Dodge Jeep Ram (Repentigny)  
 Gosselin St-Nicolas  
 Hull Chrysler Dodge Jeep Ram (Gatineau)  
 Kennebec Dodge Chrysler (Saint-Georges)  
 L'Étoile Dodge Chrysler (Jonquières)  
 Landry Automobiles (Laval)  
 M. Robert Automobiles (Coaticook)  
 Michaud Automobiles (Romouski)  
 N. V. Cloutier (Sherbrooke)  
 St-Hyacinthe Chrysler Dodge Jeep Ram  
 Thibault Chrysler Amos  
 Trois-Diamants Chrysler Dodge Jeep Ram (Mascouche)  
 United Auto Alfa Romeo (Boisbriand) (*Acquisition*)  
 Val-D'or Chrysler Dodge Jeep Ram  
 Vaudreuil Chrysler Dodge Jeep Ram  
 Vézina Chrysler Dodge Jeep Ram (Matane)  
 Windsor Chrysler Dodge Jeep Ram (Rivière-Du-Loup)

### SUBARU

Subaru Granby  
 Subaru Outaouais  
 Subaru St-Hyacinthe  
 Subaru Ste-Agathe

### TOYOTA

Alix Toyota (Montréal)  
 Alma Toyota  
 Amos Toyota  
 Angers Toyota (Saint-Hyacinthe)  
 Châteauguay Toyota  
 Déry Toyota (St-Jean-Sur-Le-Richelieu)  
 Du Beau Toyota (Thetford Mines)  
 Granby Toyota  
 Joliette Toyota  
 Lagrange Toyota  
 Lévis Toyota  
 Mauricie Toyota (Shawinigan)  
 Montréal-Nord Toyota  
 Pierre Lefebvre Toyota (Sorel-Tracy)  
 Rimouski Toyota

Rivière-Du-Loup Toyota  
 Rocoto Toyota (Rimouski)  
 Sept-Îles Toyota  
 Sherbrooke Toyota  
 St-Raymond Toyota  
 Ste-Thérèse Toyota  
 Toyota Gatineau  
 Toyota Magog  
 Toyota Mont-Laurier  
 Toyota Richmond  
 Toyota St-Eustache  
 Toyota St-Jérôme  
 Villa Toyota (Gatineau)  
 Vimont Toyota Laval

### VOLVO

Villeneuve Volvo  
 Volvo Cars Mont-Royal  
 Volvo de Québec  
 Volvo Lac-St-Jean  
 Volvo Sherbrooke

### VOLKSWAGEN

Centre-Ville Volkswagen (Montréal)  
 Drummondville Volkswagen  
 Leblanc Volkswagen Mont-Laurier  
 Mauricie Volkswagen (Trois-Rivières)  
 Michaud Volkswagen (Sept-Îles)  
 Rimar Volkswagen (Montréal)  
 Rinfret Volkswagen (Lévis)  
 Valleyfield Volkswagen  
 Volkswagen Rimouski  
 Volkswagen St-Hyacinthe

### AUTRES

Decarie Motors (Jaguar, Land Rover, Bentley, Aston Martin)

#### LISTE VALIDE EN DATE DU 31 AOÛT 2023

Pour rapporter une erreur ou une correction dans la liste des groupes et des concessionnaires solos d'Automédia, écrire à [info@automediamedia.ca](mailto:info@automediamedia.ca)

**le balado.**  
 automedia

[automedia.ca/balado](http://automedia.ca/balado)

animé par BRETON



# CHIFFRES DÉCHIFFRÉS VENTES DE VÉHICULES NEUFS AU QUÉBEC 2023

(JANVIER À JUIN 2023)

	2023	2022	VARIATION
ÉLECTRIQUES	24 559	13 557	81 %
VOITURES	28 887	31 057	-7 %
CAMIONS	143 178	139 174	3 %
<b>TOTAL</b>	<b>196 624</b>	<b>183 787</b>	<b>7 %</b>

14,5% 100% ÉLECTRIQUES

14,5% VOITURES

73% CAMIONS

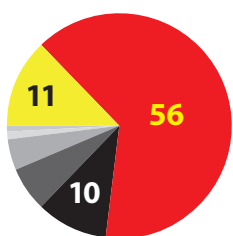
## VÉHICULES 100% ÉLECTRIQUES

Marque	Modèle	2023	2022
<b>VOITURES</b>			
Tesla	Modèle 3	3378	3660
Polestar	2	864	274
Chevrolet	Bolt	845	256
Nissan	Leaf	668	368
BMW	i4	281	60
Hyundai	Ioniq 6	259	0
Kia	Soul EV	214	247
Tesla	Modèle S	123	128
Porsche	Taycan	65	97
Audi	e-tron GT	37	36
Mercedes-Benz	EQS berline	32	43
Mercedes-Benz	EQE berline	19	0
BMW	i7	16	0
Lucid	Air	0	0
BMW	i3	0	8
<b>Total voitures</b>		<b>6801</b>	<b>5177</b>
<b>Part de marché</b>			<b>31 %</b>

Marque	Modèle	2023	2022
<b>CAMIONS</b>			
Chevrolet	Bolt EUV	3725	502
Tesla	Modèle Y	3330	1847
Hyundai	Kona EV	1757	1790
Volkswagen	ID.4	1543	475
Hyundai	Ioniq 5	1152	1949
Toyota	BZ4X	1053	0
Ford	Lightning	756	43
Ford	Mach-E	596	863
Kia	EV6	521	221
Ford	E-Transit	499	na
Audi	Q4 e-tron	416	0
Nissan	Ariya	384	0
Subaru	Solterra	346	0
Volvo	XC40 Recharge	326	na
Volvo	C40	289	73
BMW	iX	251	104
Mercedes-Benz	GLB	242	156

Marque	Modèle	2023	2022
Mazda	MX-30	207	302
Lexus	RZ	195	0
Tesla	Modèle X	108	136
Mercedes-Benz	EQB	66	0
Genesis	GV60	62	69
Mercedes-Benz	EQEVUS	51	0
Mercedes-Benz	EQS VUS	50	0
Cadillac	Lyriq EV	43	0
Jaguar	I-Pace	11	6
BMW	XM	11	0
GMC	Hummer EV	7	0
Hyundai	Nexo	3	0
<b>Total camions</b>		<b>17 758</b>	<b>8380</b>
<b>Part de marché</b>			<b>111 %</b>

## VOITURES À ESSENCE ET HYBRIDES



- Compacts **56 %**
- Intermédiaires de luxe **11 %**
- Intermédiaires **10 %**
- Sous-compactes **6 %**
- Sportives **10 %**
- Compacts de luxe **3 %**
- Sportives de luxe **3 %**
- Grandes voitures de luxe **1 %**

Marque	Modèle	2023	2022
<b>SOUS-COMPACTES</b>			
Kia	Rio	1107	935
Mitsubishi	Mirage	361	396
Nissan	Versa	264	333
Chevrolet	Spark	12	640
<b>Total</b>		<b>1744</b>	<b>2304</b>
<b>Part de marché</b>			<b>6 %</b>

Marque	Modèle	2023	2022
<b>COMPACTES</b>			
Toyota	Corolla	3348	4129
Honda	Civic	2887	3927
Hyundai	Elantra	2351	3082
Kia	Forte	2200	1676
Mazda	3	1815	1669
Nissan	Sentra	1773	1964
Volkswagen	Jetta	1174	695
Subaru	Impreza	542	735
<b>Total</b>		<b>16 090</b>	<b>17 877</b>
<b>Part de marché</b>			<b>56 %</b>

Marque	Modèle	2023	2022
<b>INTERMÉDIAIRES</b>			
Toyota	Camry	980	1210
Chevrolet	Malibu	446	253
Toyota	Prius	331	966
Honda	Accord	236	395
Hyundai	Sonata	198	203
Kia	K5	191	128
Nissan	Altima	158	238
Toyota	Crown	116	0
Nissan	Maxima	87	46
Dodge	Charger	83	248
Subaru	Legacy	46	95
Chrysler	300	17	46
<b>Total</b>		<b>2889</b>	<b>3828</b>
<b>Part de marché</b>			<b>10 %</b>

Marque	Modèle	2023	2022
<b>SPORTIVES</b>			
Subaru	Impreza WRX et STI	825	237
Volkswagen	GTI et Golf R	550	512
MINI	Cooper et Cooper S	460	352
Ford	Mustang	290	322





## VOITURES À ESSENCE ET HYBRIDES

Marque	Modèle	2023	2022
Mazda	MX-5	263	137
Chevrolet	Camaro	189	76
Dodge	Challenger	174	166
Subaru	BRZ	122	81
Nissan	370Z	83	0
Toyota	86	31	74
Hyundai	Veloster	0	111
<b>Total</b>		<b>2987</b>	<b>2068</b>
<b>Part de marché</b>			<b>10%</b>

### COMPACTES DE LUXE

Marque	Modèle	2023	2022
Mercedes-Benz	A / CLA	295	484
Audi	A3	280	473
BMW	Série 2	117	82
Acura	Integra	97	31
Cadillac	CT4	70	52
Acura	ILX	14	90
<b>Total</b>		<b>873</b>	<b>1212</b>
<b>Part de marché</b>			<b>3%</b>

### INTERMÉDIAIRES DE LUXE

Marque	Modèle	2023	2022
Audi	A4	515	263
Audi	A5	450	364
BMW	Série 3	401	361
Mercedes-Benz	Classe C	355	118
BMW	Série 4	233	301
Lexus	IS	177	209

Marque	Modèle	2023	2022
Kia	Stinger	173	133
Acura	TL	163	220
Genesis	G70	143	121
Infiniti	Q50 et Q60	118	110
Cadillac	CT5	101	66
Lexus	ES	92	99
Volvo	V60	67	133
Genesis	G80	47	26
Volvo	S60	42	45
Alfa Romeo	Giulia	22	15
Lexus	RC	13	21
<b>Total</b>		<b>3112</b>	<b>2605</b>
<b>Part de marché</b>			<b>11%</b>

### GRANDES VOITURES DE LUXE

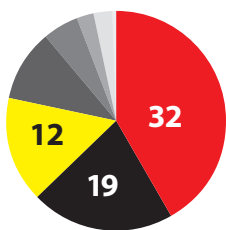
Marque	Modèle	2023	2022
Mercedes-Benz	Classe E	140	115
BMW	Série 5	51	90
Audi	A6	47	39
Mercedes-Benz	Classe S	36	100
Volvo	V90	27	41
Porsche	Panamera	24	34
BMW	Série 7	20	6
Audi	A7	15	32
Audi	A8	13	16
Volvo	S90	8	12
Genesis	G90	7	2
Jaguar	XF	1	6

Marque	Modèle	2022	2021
Lexus	LS	1	6
Maserati	Quattroporte	1	1
Maserati	Ghibli	0	12
<b>Total</b>		<b>391</b>	<b>512</b>
<b>Part de marché</b>			<b>1%</b>

### SPORTIVES DE LUXE

Marque	Modèle	2023	2022
Chevrolet	Corvette	223	120
Porsche	911	220	234
Mercedes-Benz	GT	65	25
Porsche	Boxster	48	61
Toyota	Supra	43	31
BMW	Série 8	38	41
Porsche	Cayman	30	32
Nissan	GTR	29	2
BMW	Z4	28	32
Audi	TT	17	13
Jaguar	F-Type	16	16
Maserati	MC20	16	4
Lexus	LC	15	20
Audi	R8	12	15
Maserati	GranTurismo	1	0
Acura	NSX	0	4
Ford	GT	0	1
<b>Total</b>		<b>801</b>	<b>651</b>
<b>Part de marché</b>			<b>3%</b>

## CAMIONS À ESSENCE ET HYBRIDES



- Utilitaires sport compacts **32%**
- Camionnettes pleine grandeur **19%**
- Utilitaires sport intermédiaires **12%**
- Utilitaires sport sous-compacts **11%**
- Utilitaires sport compacts de luxe **5%**
- Micro-utilitaires sport (à traction seulement) **4%**
- Camionnettes compactes
- Fourgons
- Utilitaires sport (à vocation tout terrain)
- Utilitaires sport sous-compacts de luxe
- Fourgonnettes
- Camionnettes sous-compacts **1%**
- Utilitaires sport pleine grandeur **2%**
- Utilitaires sport intermédiaires de luxe **3%**
- Utilitaires pleine grandeur de luxe **1%**

Marque	Modèle	2023	2022
<b>MICRO-UTILITAIRES SPORT (À TRACTION SEULEMENT)</b>			
Nissan	Kicks	2695	3006
Hyundai	Venue	2145	2001
Kia	Soul	462	839
Toyota	C-HR	1	609
<b>Total</b>		<b>5303</b>	<b>6455</b>
<b>Part de marché</b>			<b>4%</b>

### UTILITAIRES SPORT SOUS-COMPACTS

Marque	Modèle	2023	2022
Hyundai	KONA	3088	3807
Kia	Seltos	3550	2691
Mazda	CX-30	2170	1294
Honda	HR-V	2039	1711

Marque	Modèle	2023	2022
Mitsubishi	RVR	1618	1402
Toyota	Corolla Cross	1531	1542
Nissan	Qashqai	1518	2746
Chevrolet	Trailblazer	958	652
Kia	Niro	867	603
MINI	Countryman	266	182
Ford	EcoSport	169	226
Jeep	Renegade	15	23
Buick	Encore	9	92
Chevrolet	Trax	8	37
Fiat	500X	2	7
Mazda	CX-3	0	1145
<b>Total</b>		<b>16090</b>	<b>17877</b>
<b>Part de marché</b>			<b>11%</b>

Marque	Modèle	2023	2022
<b>UTILITAIRES SPORT COMPACTS</b>			
Toyota	RAV4	8215	6299
Hyundai	Tucson	3681	3177
Mazda	CX-5	3664	3723
Honda	CR-V	3554	3557
Mitsubishi	Outlander	3529	1800
Nissan	Rogue	3125	2510
Subaru	Crosstrek	2999	2911
Kia	Sportage	2630	2019
Volkswagen	Tiguan	1953	2098
Ford	Escape	1939	2575
Volkswagen	Taos	1514	1644
Kia	Sorento	1297	1364
Ford	Bronco Sport	1290	858



# CHIFFRES DÉCHIFFRÉS VENTES DE VÉHICULES NEUFS AU QUÉBEC (JANVIER À JUIN 2023)

## CAMIONS À ESSENCE ET HYBRIDES

Marque	Modèle	2023	2022
Buick	Encore GX	1229	788
Subaru	Forester	1030	990
Mitsubishi	Eclipse Cross	909	960
Chevrolet	Equinox	819	722
Mazda	CX-50	681	328
Buick	Envision	528	233
Jeep	Cherokee	450	437
Jeep	Compass	365	523
Dodge	Hornet	88	0
<b>Total</b>		<b>45 489</b>	<b>39 516</b>

Part de marché

32%

### UTILITAIRES SPORT INTERMÉDIAIRES

Subaru	Outback	2240	1893
GMC	Terrain	1521	1594
Toyota	Highlander	1463	1538
Hyundai	Santa Fe	1351	1358
Jeep	Grand Cherokee	919	1514
Kia	Telluride	893	447
Nissan	Pathfinder	822	626
Ford	Explorer	905	1112
Ford	Edge	979	1161
Honda	Pilot	597	586
Mazda	CX-9	587	637
Subaru	Ascent	582	384
Volkswagen	Atlas	577	745
Hyundai	Palisade	559	702
Nissan	Murano	464	232
Chevrolet	Traverse	461	213
Chevrolet	Blazer	373	279
GMC	Acadia	357	329
Mazda	CX-90	338	0
Volkswagen	Atlas Cross Sport	283	410
Honda	Passport	237	265
Buick	Enclave	183	109
Toyota	Venza	154	417
<b>Total</b>		<b>16 845</b>	<b>16 551</b>

Part de marché

12%

### UTILITAIRES SPORT PLEINE GRANDEUR

Dodge	Durango	554	468
GMC	Yukon	434	270
Chevrolet	Tahoe	387	228
GMC	Yukon XL	380	188
Chevrolet	Suburban	276	118
Ford	Expedition	161	131
Jeep	Wagoneer	125	209
Toyota	Sequoia	72	6
Nissan	Armada	68	21
<b>Total</b>		<b>2 457</b>	<b>1 639</b>

Part de marché

2%

### UTILITAIRES SPORT (À VOCATION TOUT TERRAIN)

Jeep	Wrangler	2006	3132
Ford	Bronco	602	706
Toyota	4Runner	355	505
Land Rover	Defender	114	137
<b>Total</b>		<b>3 077</b>	<b>4 480</b>

Part de marché

2%

Marque	Modèle	2023	2022
<b>UTILITAIRES SPORT SOUS-COMPACTS DE LUXE</b>			
Audi	Q5	1357	1379
Cadillac	XT4	590	429
BMW	X1	571	205
Mercedes-Benz	GLA	333	245
Volvo	XC40	269	na
Lexus	UX	166	105
BMW	X2	0	57
<b>Total</b>		<b>2 847</b>	<b>2 146</b>

Part de marché

1%

### UTILITAIRES SPORT COMPACTS DE LUXE

Lexus	NX	828	583
Audi	Q3	676	949
Acura	RDX	650	555
BMW	X3	627	1037
Porsche	Macan	602	486
Mercedes-Benz	GLC	584	908
Volvo	XC60	523	591
Genesis	GV70	375	337
BMW	X4	161	118
Lincoln	Corsair	127	203
Infiniti	QX50	97	184
Infiniti	QX55	84	108
Maserati	Grecale	83	0
Alfa Romeo	Stelvio	75	118
Land Rover	Range Rover Evoque	75	61
Land Rover	Discovery Sport	25	12
Alfa Romeo	Tonale	15	0
<b>Total</b>		<b>6 288</b>	<b>6 680</b>

Part de marché

5%

### UTILITAIRES SPORT INTERMÉDIAIRES DE LUXE

Lexus	RX	764	608
Mercedes-Benz	GLE	569	667
Cadillac	XT5	407	416
BMW	X5	365	589
Acura	MDX	289	291
Porsche	Cayenne	285	248
Land Rover	Range Rover	211	66
Volvo	XC90	185	261
Lincoln	Nautilus	161	190
Cadillac	XT6	134	116
Land Rover	Range Rover Sport	110	133
Genesis	GV80	91	51
BMW	X6	84	118
Jaguar	F-Pace	78	46
Lexus	LX	73	31
Lincoln	Aviator	71	138
Land Rover	Range Rover Velar	61	51
Lexus	GX	48	15
Land Rover	Discovery	23	6
Maserati	Levante	9	52
<b>Total</b>		<b>4 018</b>	<b>4 093</b>

Part de marché

3%

Marque	Modèle	2023	2022
<b>UTILITAIRES PLEINE GRANDEUR DE LUXE</b>			
Infiniti	QX60	436	182
Mercedes-Benz	G et GL	293	160
Cadillac	Escalade	216	133
Audi	Q7	166	294
Audi	Q8	141	138
Audi	e-tron	125	150
Lincoln	Navigator	77	84
Cadillac	Escalade ESV	72	45
Infiniti	QX80	67	48
BMW	X7	59	73
<b>Total</b>		<b>1 652</b>	<b>1 307</b>

Part de marché

1%

### CAMIONNETTES SOUS-COMPACTES

Ford	Maverick	616	994
Hyundai	Santa Cruz	426	347
<b>Total</b>		<b>1 042</b>	<b>1 341</b>

Part de marché

1%

### CAMIONNETTES COMPACTES

Toyota	Tacoma	1369	1179
Chevrolet	Colorado	568	632
GMC	Canyon	447	533
Ford	Ranger	424	433
Nissan	Frontier	408	719
Jeep	Gladiator	368	728
Honda	Ridgeline	304	180
<b>Total</b>		<b>3 888</b>	<b>4 404</b>

Part de marché

3%

### CAMIONNETTES PLEINE GRANDEUR

Ford	Série F	9332	8879
GMC	Sierra	6401	5580
Chevrolet	Silverado	6059	5951
Ram	1500 / 2500 / 3500	4884	5885
Toyota	Tundra	1041	891
Nissan	Titan	0	3
<b>Total</b>		<b>27 717</b>	<b>27 189</b>

Part de marché

19%

### FOURGONNETTES

Kia	Carnival	1124	314
Chrysler	Pacifica	755	1024
Toyota	Sienna	358	736
Honda	Odyssey	294	152
Chrysler	Grand Caravan	239	476
<b>Total</b>		<b>2 770</b>	<b>2 702</b>

Part de marché

2%

### FOURGONS

Ford	Transit	1274	759
Mercedes-Benz	Sprinter	652	702
Ram	Promaster	611	593
GMC	Savana	416	230
Ford	Econoline	348	97
Chevrolet	Express	309	191
Ford	Transit Connect	34	147
Mercedes-Benz	Metris	51	65
Nissan	NV200	0	10
<b>Total</b>		<b>3 695</b>	<b>2 794</b>

Part de marché

3%



# templeton marsh

experts, achat & vente de concessions automobiles

VOTRE PRINCIPAL CABINET  
DE COURTAGE ET DE CONSEIL DANS  
LE DOMAINE DE L'AUTOMOBILE AU QUÉBEC

**FORT DE PLUS DE  
200 ANS D'EXPÉRIENCE  
COMBINÉE DANS LE  
SECTEUR, NOUS APPORTONS  
DES RÉSULTATS AVEC  
INTÉGRITÉ ET DISCRÉTION.**

**L'ENGAGEMENT DE  
BIEN VOUS SERVIR...**

**CONTACTEZ-NOUS  
POUR UNE RENCONTRE**



**SAMIR AKHAVAN**  
Co-fondateur et associé directeur  
416 880-8989



**SYLVIE GAGNON**  
Directrice des ventes, Québec  
514 512-9429



**JEAN-OLIVIER CORBEIL**  
Partenaire sénior, Québec  
514 467-1033

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

# Vous avez des idées de croissance ?

Vous y aider est notre priorité absolue.

Avez-vous consulté l'un de nos directeurs relationnels, Financement automobile RBC® – une équipe chevronnée et d'avant-garde – afin d'optimiser vos occasions d'affaires ? Grâce à leur connaissance approfondie des affaires commerciales et de la vente au détail, ils ont établi de fructueuses relations avec des concessionnaires partout au Canada. Forte d'une expertise incomparable dans le secteur de l'automobile, notre équipe de vente nationale offre des idées et des solutions novatrices et des options de financement souples, qui vous aideront à augmenter vos revenus tout en satisfaisant vos clients.

Pour en savoir plus, communiquez dès aujourd'hui avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC, ou consultez [rbc.com/concessionnaire](http://rbc.com/concessionnaire).



Les idées prennent vie ici™