



VOS FOURNISSEURS ET PARTENAIRES

LEURS BONS COUPS DE 2023

LEURS SOUHAITS POUR 2024

- AMVOQ
- BMO
- CARFAX
- CIBC
- CSMO-AUTO
- DECISIONINGIT
- DSMA
- EBLOCK
- GARANTIE AUTOROUTE
- GROUPE PREMIER QUÉBEC
- iA SERVICES AUX CONCESSIONNAIRES
- ICEBERG FINANCE
- KIMOBY
- LAR
- LGM
- NERD
- PBS SYSTEMS
- PEDLEX
- PRODUITS AVANTAGE PLUS
- SCOTIA
- SIRIUSXM
- SOLUTION GLOBALE
- SYM-TECH
- TD
- TEMPLETON MARSH
- TOP GUN FORMATION



CONGRÈS DE L'AMVOQ

Tourné vers l'avenir du marché de l'occasion

CONGRÈS MEC

Entre défis et innovations

Félicitations à l'équipe des RH de Hyundai Canada

Elle s'est vu remettre le prix de la Meilleure culture en milieu de travail et celui de l'Excellence en matière de diversité et d'inclusion du CCDI.



Hyundai Canada se distingue avec une remarquable double victoire aux Prix canadiens des ressources humaines 2023, organisés par le magazine HRD Canada et le Canadian HR Reporter. Au terme d'une année couronnée de succès, le fabricant automobile a décroché le **prix de la Meilleure culture en milieu de travail** et le prestigieux **prix pour l'Excellence en matière de diversité et d'inclusion du CCDI**. Cette reconnaissance atteste de l'approche unique adoptée par Hyundai Canada pour favoriser une culture d'entreprise qui célèbre la diversité et l'inclusion. L'équipe des RH de Hyundai est porteuse des valeurs fondamentales que sont la priorité client, la collaboration et le respect, et elle applique ces valeurs à son personnel et à ses partenaires. Par son engagement à promouvoir la diversité et l'inclusion à tous les niveaux, Hyundai Canada contribue à créer un environnement de travail plus inclusif dans l'industrie de l'automobile.

ON FABRIQUE DU WAH 와!
hyundaicanada.com



Fraude

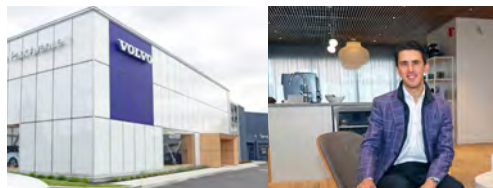
Attention aux « faux » NIV



10

Concessionnaire

Park Avenue Volvo Brossard



L'incubateur
d'idées de GPA

11

Électrification

Congrès de Mobilité Électrique Canada

Entre défis et innovations



12

Industrie

Maybach en mode EQ

Pour clients branchés
et fortunés



14

Chroniques

Les actualités en bref

6

Dans mes réseaux

8

OCCASION

Congrès de l'AMVOQ

TOURNÉ VERS L'AVENIR

DU MARCHÉ DE L'OCCASION

16



FINANCE & ASSURANCES

Solution Globale

LE GALA D'UNE
FAMILLE HEUREUSE

18



VOS FOURNISSEURS ET PARTENAIRES

LES BONS COUPS DE 2023
LEURS SOUHAITS POUR 2024

- | | |
|-------------------------------------|---------------------------|
| 20 AMVOQ | 33 LAR |
| 21 BMO | 34 LGM |
| 22 CARFAX | 35 NERD |
| 23 CIBC | 36 PBS Systems |
| 24 CSMO-Auto | 38 Pedlex |
| 26 DécisioningIT | 39 Produits Avantage Plus |
| 27 DSMA | 40 Scotia |
| 28 EBlock | 41 SiriusXM |
| 29 Garantie Autoroute | 42 Solution Globale |
| 37 Groupe Premier Québec | 43 Sym-Tech |
| 30 iA Services aux concessionnaires | 44 TD |
| 31 Iceberg Finance | 45 Templeton Marsh |
| 32 Kimoby | 46 TopGun Formation |

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 4300 exemplaires aux membres et aux non-membres de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec (CCAQ), aux membres de l'Association des marchands de véhicules d'occasion du Québec (AMVOQ), ainsi qu'aux personnes et entreprises ayant des liens avec l'industrie automobile.

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

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

RÉDACTION

Rédacteur en chef
Alexandre Crépault • alex@automediamedia.ca

Collaborateurs

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

À NOËL, ON OFFRE L'ANNUEL!



LE CADEAU IDÉAL
annuelauto.ca

Salon de l'auto de Montréal GALA DE L'AVANT-PREMIÈRE-BÉNÉFICE

Le Salon international de l'auto de Montréal 2024 (SIAM) et son fameux Gala de l'avant-première bénéfice (APB) arrivent à grands pas. La 79^e édition du salon occupera de nouveau les trois étages principaux du Palais des congrès de Montréal: les niveaux 2, 5 et 7. La Corporation des concessionnaires d'automobiles de Montréal (CCAM), qui présentera cet événement du 19 au 28 janvier 2024, l'avait annoncé en août dernier.

On y verra les véhicules d'une trentaine de marques, nous a confirmé Denis Dessureault, vice-président exécutif de la CCAM, lors d'un entretien récent. Les visiteurs du salon pourront découvrir notamment les nouveaux produits de Ford et Lincoln, deux marques dont l'absence en avait surpris plus d'un l'an dernier.

À cet étalage de nouveautés s'ajouteront une «Zone Performance» plus vaste que jamais et une nouvelle «Zone Accélération»

dédiée à diverses disciplines de sport automobile (F1, NASCAR, courses d'accélération, etc.). «On va avoir un très beau salon. Les visiteurs ne seront pas déçus, tout comme les participants de l'APB», a-t-il mentionné.

Visiter le salon en mode VIP

Le 18 janvier, la veille de l'ouverture du salon au grand public, l'APB sera l'occasion rêvée de découvrir cette grande exposition avant tout le monde, en faisant des rencontres heureuses et du réseautage.

Cette soirée sera naturellement enrichie de stations culinaires thématiques (Denis Dessureault nous en promet huit) et de bars à bonbons et à cocktail, le tout dans une atmosphère de fête agrémentée par des musiciens. Les participants de l'APB pourront aussi prendre part à un encan silencieux proposant une variété d'articles uniques et originaux, de même qu'au tirage d'un voyage au Mexique

offert par Sym-Tech Services aux concessionnaires. Enfin, n'oublions pas qu'au terme de la visite, comme à l'habitude, chaque visiteur quittera le Palais des congrès un sac-cadeau à la main!

Créée en 2005, l'APB permet à la CCAM d'apporter un appui substantiel à des fondations hospitalières du Grand Montréal au nom de ses membres. «Jusqu'ici, la générosité des participants nous a permis de remettre plus de 10M\$ à ces fondations», rappelle fièrement Denis Dessureault. ●●●

Les billets pour l'APB sont en vente en ligne seulement (apb.salonautomontreal.com) au prix de 250 \$ par personne.

Cette somme comprend un don de 70 \$ pour lequel un reçu pour déclaration fiscale sera produit. En outre, un forfait corporatif de 10 billets est également proposé.



The poster features a large, glowing hexagonal graphic on the left containing the event title. To the right, logos of the organizing institutions are displayed. The bottom section lists the beneficiary foundations. The overall design is modern with a dark background and vibrant, multi-colored geometric accents.

GALA
Avant-Première Bénéfice
SALON DE L'AUTO

Coprésentateurs
Palais des congrès de Montréal
CORPORATION des concessionnaires d'automobiles de Montréal

En collaboration avec
le journal de Montréal

Jeudi 18 janvier 2024
Palais des congrès

Achetez votre billet
apb.salonautomontreal.com

Au profit de
Fondation de l'Hôpital du Sacré-Cœur de Montréal
Fondation de l'Institut de Cardiologie de Montréal
Fondation Hôpital Pierre-Boucher
Fondation Institut de gériatrie de Montréal
Fondation Santa Cabrini

Spinelli entame les travaux de sa nouvelle concession Volkswagen

À peine 16 mois après l'acquisition de la concession Campbell & Cameron Volkswagen, à LaSalle, le regroupement Spinelli a, le 10 novembre dernier, procédé à la première pelletée de terre lui permettant d'entamer les travaux de la nouvelle adresse qui accueillera ce commerce.

Le nouvel immeuble sera érigé au 208, boulevard Montréal-Toronto, à Lachine, soit à proximité de quatre autres concessions du groupe (Toyota, Lexus, Honda et Mazda) déjà bien installées dans ce secteur du sud-ouest de l'île de Montréal.

«Depuis l'achat en juillet 2022 de cette concession, une des pionnières de la marque Volkswagen dans la grande région métropolitaine, c'était dans notre intention de la déménager dans un espace plus moderne, à l'image actuelle de Volkswagen, et à proximité de nos autres concessions», avise Mathieu Spinelli, vice-président exécutif de l'entreprise familiale.

«Le bâtiment, poursuit-il, sera doté d'un vaste espace client, d'une boutique présentant les accessoires de la marque en plus d'avoir un drive-thru.» Que deviendra l'immeuble actuel? Mathieu Spinelli n'en a aucune idée, puisque son entreprise avait seulement acheté les opérations mais non le bâtiment de la concession de LaSalle. Le coût de la



Erik Bissonnette, gérant général de Spinelli, Martin Frappier, directeur sectoriel après-vente de Volkswagen Canada, Jeff Mourad, directeur sectoriel ventes de Volkswagen Canada, Mathieu Spinelli, vice-président exécutif des concessionnaires Spinelli, Elizabeth Pilon, gérante générale de Spinelli Volkswagen, Maja Vodanovic, mairesse de l'arrondissement de Lachine, Marc-André Major, chargé de projet de Vincent & Dussault, et Robert Dussault, président de Vincent & Dussault.

construction n'a pas été divulgué. Le Groupe Spinelli prévoit inaugurer la nouvelle adresse vers la fin de l'été 2024.

Un concessionnaire d'Hawkesbury achète Volkswagen Lachute

Déjà propriétaire de la concession Nissan, à Hawkesbury, depuis 25 ans, Doug Kego vient de traverser la rivière des Outaouais pour devenir également propriétaire de la concession Volkswagen Lachute, qui appartenait depuis 2015 à Jean Lanctôt.

Doug Kego n'en est pas à sa première adresse à Lachute. La concession Nissan qu'il détient depuis 1998 était à l'origine située dans cette ville des Basses-Laurentides. «Elle occupait même le bâtiment dans lequel se trouve aujourd'hui la concession Volkswagen Lachute», raconte, tout souriant, Doug Kego. À l'époque, Nissan Canada lui avait demandé de déménager la concession Nissan Lachute à Hawkesbury.

Le concessionnaire a fait savoir à tout le personnel qu'il entendait conserver la même équipe, y compris l'équipe de direction menée par le directeur général Steve Beaven. «Je souhaite faire de l'endroit la référence Volkswagen non seulement pour les Basses-Laurentides et l'Est ontarien, mais aussi pour tout l'est de l'Outaouais. J'ai l'équipe



Harry Beaven, directeur du service, Diane Pouliot, épouse de Doug, Doug Kego, président, Dominique Guay, directeur des pièces, et Steve Beaven, directeur général.

pour afficher un bilan de 350 à 400 ventes de véhicules neufs et usagés par année», soutient le concessionnaire. L'équipe de DSMA a supervisé la transaction.

Groupe Beaucage s'offre Volvo Sherbrooke

Le Groupe Beaucage poursuit son expansion. Grâce à la récente acquisition de la concession Volvo Sherbrooke, l'entreprise porte officiellement son nombre d'adresses à 21. Il s'agit de sa sixième concession dans la capitale de l'Estrie.

La concession de véhicules suédois appartenait au concessionnaire Germain Beaudoin depuis son ouverture en 1989. «La transaction s'est effectuée entre les deux entreprises sans

intermédiaire», signale Mariève Beaucage, vice-présidente du groupe.

La dirigeante du troisième plus grand groupe de concessions de la province indique que toute l'équipe de l'adresse Volvo Sherbrooke demeure en place. Shawn Boisvert, qui évolue au sein du Groupe Beaucage depuis une dizaine d'années, hérite du poste de direction de la nouvelle acquisition.



Ouverture prochaine de Lotus Montréal à Vaudreuil

Geely n'a pas l'intention de maintenir Lotus dans le giron des petites entreprises de boutique. Alors que le volume annuel de production de cette marque tournait autour de 1500 unités avant sa prise de contrôle par le constructeur chinois, ce dernier entend hausser cette production à 150 000 véhicules par année d'ici 2028, année du 80^e anniversaire de la marque.

Dans cette optique, l'Eletre, le nouveau VUS électrique, sera donc pour Lotus ce que le Cayenne a été pour Porsche depuis son lancement controversé en 2002. D'une part, il pourra se substituer aux VUS et VÉ à quatre portes qu'achètent les acheteurs de biplaces Lotus. D'autre part, ce véhicule à vocation familiale permettra au nouveau père de famille, qui rêvait jusque-là de conduire une sportive de la marque, d'avoir un volant Lotus entre les mains.

L'Eletre ne sera d'ailleurs pas le seul produit à vocation familiale de la marque. En septembre dernier, Lotus a dévoilé l'Emeya, la première berline de son histoire, une autre nouveauté électrique. Lorsqu'elle arrivera au Québec, à l'automne 2024, peu après les premiers Eletre, cette berline sera l'alternative proposée aux acheteurs de Porsche Taycan, de Tesla Model S, de BMW i7, de Mercedes-Benz EQS et autres du genre. Fait à noter, à l'instar de l'Eletre, cette berline ne proviendra pas d'Angleterre. Elle sera assemblée dans une usine de Geely, la compagnie mère, à Wuhan en Chine. Autre temps, autres mœurs.

Avec une gamme de produits promise à une diversification, John Scotti Automotive doit relocaliser sa concession. Sous peu, Lotus Montréal se retrouvera donc dans un imposant édifice situé au 25 du boulevard de la Cité-des-Jeunes, à Vaudreuil-Dorion, en bordure de l'autoroute 40. Un secteur où logent déjà quelques concessionnaires, notamment Vaudreuil Volkswagen, l'entreprise voisine de cet édifice.

«Les travaux qui transformeront l'édifice devraient prendre entre six et huit mois. On y trouvera une salle d'exposition et un atelier de réparation, où travaillera une équipe de techniciens formée par le



Bernard Durand, posant fièrement à côté de la Lotus Eletre.

constructeur», explique Bernard Durand, qui dirigera cette concession.

En raison des dimensions généreuses de cet édifice, la concession Lotus le partagera avec une autre salle d'exposition, consacrée aux voitures classiques et anciennes, et aux véhicules d'occasion de sport, de luxe et de prestige, deux spécialités de John Scotti Automotive.

Cet édifice servira également à une autre division de l'entreprise: John Scotti Camions commerciaux, une division qui a pignon sur rue à Anjou, en bordure du boulevard Métropolitain Est. En somme, sous peu, l'entreprise de John Scotti n'aura plus que sa concession Mitsubishi, située sur la rue Jarry Est, dans l'est de Montréal.

Le Groupe Desjardins achète les concessions du Groupe Samatas

L'entreprise de la famille Desjardins vient d'acheter les quatre concessions Honda de la grande région montréalaise qui appartenaient au Groupe Samatas.

La transaction, qui a été supervisée par l'équipe de François McDonald de la firme DSMA, inclut les concessions Excel Honda, à Montréal, Encore Honda, à Châteauguay, St-Constant Honda, à Saint-Constant, ainsi que Vaudreuil Honda, à Vaudreuil-Dorion. L'entente comprend également la concession Excel Moto, à Montréal, ainsi qu'un bureau de location S&H Leasing, à Montréal.

«À elles seules, les quatre concessions Honda représentent des ventes annuelles de plus de 3000 véhicules neufs et 1600 véhicules d'occasion», signale l'associé de DSMA, François McDonald.

La famille Samatas, poursuit-il, vend ses concessions, mais demeure impliquée dans leurs opérations journalières.

Ces nouvelles acquisitions permettent de porter à 17 le nombre de concessions de véhicules automobiles neufs, ce qui hisse le Groupe



Automobile Desjardins au sein du top 5 des grands groupes automobiles du Québec. L'entreprise devient aussi le groupe de concessionnaires de la province à détenir le plus grand nombre de concessions Honda avec six adresses (en incluant la marque haut de gamme du constructeur japonais, Acura, située sur boulevard Métropolitain, à Saint-Léonard).



ENTRETIEN AVEC **LA FAMILLE DAGENAI**S

Le plus gros groupe de 1 concessionnaire... prend de l'expansion!

Il n'est pas question d'acquisition, cependant. Le slogan de l'entreprise familiale est donc toujours de mise. Il s'agit plutôt d'expansion en termes de superficie, alors que la concession lavalloise a fait l'objet cette année de travaux majeurs de reconstruction qui ont nécessité un investissement totalisant près de 12 M\$.

Changements également à la tête des installations fraîchement modernisées, où la relève s'installe. Représentant la troisième génération en poste, Laurent Dagenais veille depuis cet été à la direction générale de l'entreprise. De leur côté, les frères Christian et Louis-Carl Dagenais se partagent toujours la présidence du plus grand groupe de 1 concessionnaire de Montréal, tout en déléguant désormais les opérations quotidiennes à la jeunesse!

Une mise à niveau digne des plus grands

«Dans tout ce qu'on entreprend, on ne veut pas seulement participer. On veut être les meilleurs», lance Louis-Carl Dagenais en affirmant que ces rénovations étaient plus que nécessaires, tant pour l'équipe et les opérations que pour les nombreux clients de Vimont Toyota Laval. Chaque département a été repensé pour être plus accessible et plus convivial.

Parmi les améliorations les plus notables, soulignons le nouveau centre technologique, destiné aux explications des technologies d'électrification des véhicules, ainsi que l'aire de livraison, qui passe d'une capacité de 2 à 20 véhicules! «On est le plus gros concessionnaire Toyota de la région et maintenant, nos installations sont à l'image de cette réalité», soutient le vice-président en précisant qu'au total, la reconstruction représente une augmentation de plus de 40% en superficie opérationnelle.

Le tandem se réjouit de la fin des travaux, qui n'ont pas été de tout repos, pandémie oblige. Un chantier plus long, mais aussi

plus coûteux qu'initialement prévu. Christian Dagenais indique: «C'était un projet de 5 à 6 M\$, qui en aura finalement coûté le double, notamment à cause des délais additionnels, de l'explosion des coûts de construction et... des "tant qu'à y être"!»

Les installations... et ce qu'elles renferment!

Pour Louis-Carl Dagenais, l'avenir est très prometteur chez Vimont Toyota Laval. «On a maintenant de superbes installations, la conviction d'offrir le meilleur produit sur le marché et, surtout, du très bon personnel avec nous», se réjouit-il.

À son sens, c'est la qualité de l'expérience client et du service à la clientèle qui sera gage du succès continu des concessionnaires dans le futur. «Notre vision est simple: c'est le client qui nous fait vivre. Lorsqu'il choisit de franchir la porte de notre concessionnaire, on veut donc qu'il se sente comme un roi, rien de moins. Et les fausses promesses n'ont pas leur place; on livre ce que l'on dit, point final.»

Pour M. Dagenais, l'excellence se trouve dans les nombreux petits détails du quotidien. Et après avoir opéré un groupe multi-concessionnaire, il déclare que c'est là l'un des principaux avantages d'être à la tête d'un groupe d'une seule adresse. «On gère une entreprise familiale et on est physiquement sur place. Si un client est mécontent, je l'entends, assure-t-il. Ça me permet d'intervenir directement au besoin et de régler les problèmes personnellement.»

Bien que tous les éléments soient en place pour que les affaires roulent à la perfection, son oreille est toujours attentive: «Le jour où



Louis-Carl, vice-président, Laurent, directeur général, et Christian Dagenais, président.

tu penses que tu as un service parfait, c'est le jour où tu commences à régresser.»

Une bibitte à deux têtes

Christian et Louis-Carl Dagenais travaillent en duo. Les deux frères sont unis par de nombreuses passions communes (notons celles pour l'automobile et pour l'excellence en affaires) tout en étant très complémentaires dans leurs expertises. Cette approche en équipe a été gage de leur succès au fil des années et c'est la formule qui continuera de primer avec l'arrivée de la nouvelle génération à la direction de l'entreprise.

Alors que Laurent Dagenais, diplômé du Georgian College et ayant fait ses classes en occupant pratiquement tous les postes d'un concessionnaire, est promu à la direction générale de l'entreprise, son collègue Frédéric Clermont, précédemment à la direction des ventes, obtient le poste de DG adjoint.

Ces deux nominations provenant de l'interne, les frères Dagenais se félicitent de la douceur de la transition qui s'est effectuée. «Le fait qu'il s'agisse de deux personnes qui étaient déjà sur place a réellement permis d'éviter l'onde de choc que des changements de direction peuvent provoquer. Ça a beaucoup limité le stress et les incertitudes générées dans l'équipe.»

Tous les ingrédients sont ainsi réunis pour un succès continu chez Vimont Toyota Laval. Louis-Carl Dagenais conclut: «On était déjà bons... On va être encore meilleurs!» ●●●

HONDA

La puissance des rêves



REGARDS SUR 2023...

UNE BONNE ANNÉE POUR HONDA ET ACURA

L'année était à peine commencée que l'Integra était nommée voiture nord-américaine de l'année. La Type S allait suivre de près pour consolider le retour de l'Integra.

Les livraisons ont débuté pour les très attendus Pilot et Accord redessinés, une autre finaliste pour le prix de la voiture nord-américaine de l'année.

Nous avons célébré le 10 millionième véhicule Honda construit au Canada. Pour couronner le tout, Honda of Canada Manufacturing commencera à produire la berline Civic Hybrid en 2024.

La marque Honda a également été récompensée par le *Canadian Black Book*, qui lui a décerné le prix de la meilleure valeur résiduelle globale pour 2023.

En ce qui concerne notre parcours vers l'électrification...

- Le Honda Prologue et l'Acura ZDX ont été dévoilés;
- Honda s'est associée à des constructeurs automobiles pour mettre en place un réseau de recharge de grande puissance en Amérique du Nord;
- Honda adoptera la norme de recharge NACS de Tesla pour ses futurs véhicules électriques.

Je tiens à remercier tous nos concessionnaires de s'être joints à ce parcours vers notre avenir électrifié. Nous nous trouvons à un carrefour important, la « deuxième fondation de Honda ».

Pour ce qui est de la première, cette année marquait le 75^e anniversaire de



la fondation de Honda Motor et, pour le célébrer, nous avons accueilli le lancement surprise d'un nom emblématique, le concept Prelude.

Alors que nous nous apprêtons à clore une année 2023 couronnée de succès, je tiens à vous souhaiter, à vous et aux vôtres, de joyeuses fêtes de fin d'année. Je me réjouis à la perspective de travailler avec vous pour poursuivre sur cette lancée en 2024.

Jean Marc Leclerc

Président et chef de la direction,
Honda Canada Inc.



Concessionnaires et marchands

ATTENTION AUX «FAUX»COMPTES NIV

En octobre dernier, le Journal de Montréal révélait que les fraudeurs réutilisent le même numéro d'identification de véhicule (NIV) à plusieurs reprises afin d'exporter des véhicules volés vers d'autres cieux. Or, voilà qu'AutoMédia apprend qu'il ne s'agit pas de l'unique stratégie dans laquelle le NIV est au cœur de la combine. Ces temps-ci, certains fraudeurs appliquent de nouveaux NIV inutilisés par les constructeurs sur des véhicules volés.

Au moins trois commerçants, dont certains membres de l'Association des marchands de véhicules d'occasion du Québec (AMVOQ), ont justement fait l'objet de ce type de fraude en novembre, fait savoir Steeve De Marchi, directeur général de l'AMVOQ. «Ils ont perdu des milliers de dollars pour l'acquisition de véhicules qui s'avéraient être de la marchandise volée», avise-t-il.

Les véhicules concernés étaient tous des modèles récents, construits ou assemblés en Amérique du Nord, signale le dirigeant.

Quel est le modus operandi des fraudeurs? Ces derniers ont eu accès à des numéros d'identification de véhicules inutilisés. Comment? De quelle façon? «Personne n'a la réponse pour le moment à ces questions», répond Steeve De Marchi. Aucun constructeur n'a d'ailleurs fait de commentaire jusqu'à présent sur ces NIV frauduleusement utilisés.

Selon une source, qui souhaite conserver l'anonymat, il semble que ces NIV étaient préalablement destinés à des véhicules qui devaient voir le jour en 2020. Mentionnons que plusieurs chaînes de montage ont cessé leurs activités pendant certaines périodes au plus fort de la pandémie. De l'avis de cette même source, le nombre de NIV inutilisés qui seraient en circulation se compterait par milliers. Sans doute même par dizaines de milliers.

Comment ne pas tomber dans le panneau? Le dirigeant de l'AMVOQ incite ses membres à lire les lignes du rapport d'historique CARFAX «et, surtout, à lire entre toutes les lignes», insiste-t-il. «Dans les trois cas de fraude ayant été partagés à l'AMVOQ, le rapport CARFAX avait comme toute première et seule trace concernant l'historique du vé-



STEEVE DE MARCHI
Directeur général
de l'AMVOQ



STEPHAN LALONDE
Directeur des ventes
à CARFAX Canada

hicule que ce dernier venait d'être immatriculé au Québec, en octobre dernier. Comme si c'était normal qu'un véhicule construit en 2020 apparaisse soudainement sur le radar à l'automne 2023. Un indice qui, en soi, aurait dû soulever des drapeaux rouges chez nos marchands», souligne M. De Marchi.

Le gestionnaire invite d'ailleurs ses membres à faire preuve de prudence et de vigilance. «Même si ce n'est pas écrit noir sur blanc sur le rapport de CARFAX qu'il s'agit d'un véhicule volé, cela ne veut pas dire que ce n'en est pas un. En fait, c'est ce qui n'apparaît pas sur le rapport d'historique qui devrait chaque fois susciter les soupçons des commerçants», avertit le dirigeant de l'AMVOQ.

Il cite en exemple le rapport d'un véhicule qui montrerait un kilométrage relativement bas, mais dont les données issues des différentes dates d'entretien ou de réparation ne coïncideraient pas avec ce qui est affiché à l'odomètre. «Chaque fois qu'il y a des trous, des manques d'informations, déjà, il y a anguille sous roche», insiste Steeve De Marchi.

De son côté, l'équipe de CARFAX soutient



DEPOSITPHOTOS

que le rapport d'historique demeure l'un des meilleurs outils dont disposent les concessionnaires afin de détecter si le véhicule fait l'objet d'une fraude. «Nous recommandons aux utilisateurs de lire tout ce qui est écrit et d'y prêter une grande attention», indique Stephan Lalonde, directeur des ventes à CARFAX Canada. Un véhicule qui serait immatriculé à la fois au Québec et dans une autre province (ou un autre État américain) devrait systématiquement faire lever un drapeau rouge chez l'acheteur, dit-il.

Il tient à souligner que CARFAX Canada permet aux concessionnaires et aux marchands de véhicules d'occasion de vérifier le droit de rédemption du véhicule. «Si le nom du propriétaire du véhicule ne correspond pas avec celui du vendeur, il y a matière à poser des questions», souligne-t-il.

Il est possible également que les fraudeurs utilisent un NIV dont le véhicule d'origine n'existe plus et l'apposent sur un véhicule volé. Comme c'est le cas avec les véhicules volés qui sont exportés via le port de Montréal. «C'est au concessionnaire de vérifier si le NIV est le même partout, notamment sur le côté de la porte du conducteur et sur le moteur», recommande Stephan Lalonde.

«Dès que l'offre d'un véhicule est trop belle pour être vraie, c'est déjà un indice dont l'acheteur devrait se méfier», renchérit Steeve De Marchi. C'est la responsabilité des commerçants, maintient-il, de faire une vérification diligente. «Et c'est d'autant plus important aujourd'hui de tout vérifier, alors que notre industrie voit son modèle d'affaires devenir de plus en plus numérique. Il faut s'attendre à ce que les fraudeurs veuillent en tirer profit.» ● ● ●

Park Avenue Volvo Brossard

L'INCUBATEUR D'IDÉES DE GPA

Norman John Hébert est fier de sa nouvelle concession : Park Avenue Volvo Brossard. Il l'appelle son «incubateur d'idées». Et pour cause, lorsque le Groupe Park Avenue l'a inaugurée, en octobre dernier, on a célébré l'ouverture de la première concession du Québec et la deuxième en Amérique du Nord répondant aux normes architecturales du programme VRSE (Volvo Retail Sustainable Experience). La première a ouvert ses portes à Richmond, en Colombie-Britannique, en juillet.

Aux yeux du président et chef de l'exploitation du Groupe Park Avenue (GPA), le programme VRSE rejoint parfaitement une des valeurs de l'entreprise qu'il dirige : l'esprit d'innovation. «Pour bâtir cette concession, dit-il, nous voulions adopter le prochain concept de commerce de détail automobile de Volvo, pas l'actuel. Les gens de Volvo en Suède nous ont proposé ce nouveau concept, qui commence à être implanté en Europe. Ils se sont dits prêts à l'implanter en Amérique du Nord en débutant avec nous. Ravis, nous avons accepté.» Puis, le concessionnaire de Richmond, qui a eu vent du projet, a décidé de faire de même.

Créé en 2020 par l'équipe d'installations de Volvo, en Suède, le programme VRSE est l'évolution du programme antérieur appelé «VRE» (Volvo Retail Experience). Selon Aleiza Alerta, directrice du marketing et des communications chez Volvo Car Canada, ce programme offre aux concessionnaires «une gamme de solutions durables pour la rénovation et la construction, selon le niveau d'investissement souhaité». Développés à l'échelle mondiale, certains de ces éléments peuvent naturellement être changés ou adaptés en fonction des besoins de différents marchés.

Mme Alerta explique, par exemple, que la concession de Brossard utilise du verre «Solera» d'Advanced Glazings. Fabriqué au Canada, ce verre de haute performance contribue à l'efficacité écoénergétique du bâtiment, tout en laissant entrer beaucoup de lumière naturelle dans la salle d'exposition. Cela contraste avec le concept suédois original, qui prévoit des murs en bois massif et un système de lucarnes pour la salle d'exposition.

On trouve aussi deux aires de livraison épurées et chaleureuses attenantes à la salle d'exposition. «Pourquoi aller dans un bureau pour signer les papiers et finaliser la livraison quand on peut le faire confortablement, en buvant un café près de son nouveau véhicule, dans un petit salon à l'atmosphère zen?» demande M. Hébert en souriant.

Un communiqué de GPA nous apprend, en outre, que la concession Volvo fait un «usage responsable des matériaux», et ce, à plusieurs niveaux. La salle d'exposition, par exemple, a un revêtement de sol Stonclad GR de Stonhard composé à 25% de verre recyclé, alors que la salle d'attente et les bureaux ont des fauteuils sans cuir.

L'extérieur se distingue par ses pavés absorbants qui recouvrent certaines zones du terrain entourant l'édifice. Ils permettent au sol d'ab-



sorber l'eau de pluie naturellement, plutôt que de la renvoyer dans les égouts, explique M. Hébert, qui ajoute que cela verdit le pourtour des lieux. Pour sa part, la canopée photovoltaïque extérieure apporte une touche évidente de modernisme. Conçue pour recharger les véhicules électrifiés, elle peut également réduire la consommation énergétique des installations, puisqu'elle peut produire jusqu'à 15 000 kWh par cycle annuel en moyenne, selon M. Hébert.

Cette canopée symbolise aussi un savoir crucial acquis par GPA. «Avec cette concession, on a commencé à développer une expertise, entre autres, pour l'infrastructure de l'électrification», se réjouit M. Hébert. Car il faut savoir que son groupe traverse actuellement une phase de modernisation importante touchant plusieurs concessions. Le savoir issu de son «incubateur d'idées» bénéficiera donc naturellement aux autres projets actuels et en devenir. ●●●

Congrès de Mobilité Électrique Canada ENTRE DÉFIS ET INNOVATIONS

Dans un contexte où les constructeurs d'automobiles expriment certaines craintes quant aux prévisions de ventes de leurs véhicules électriques, ainsi qu'à la montée des conservateurs dans les sondages, un parti politique qui semble percevoir les événements où l'on discute électrification comme de la propagande, il était important de faire le point.

C'est ce qu'a fait Mobilité Électrique Canada (MÉC) en réunissant plus de 200 acteurs clés de l'industrie durant son congrès tenu du 14 au 18 novembre au JW Marriott d'Edmonton.

La révolution au cœur du royaume pétrolier

Sur papier, les organisateurs souhaitent que «le congrès se concentre sur les nouvelles idées, programmes, politiques et initiatives qui soutiennent la transition du Canada vers les VÉ, et sur les moyens de connecter les personnes de tous les secteurs de l'industrie de la mobilité électrique».

Concrètement, pour Daniel Breton, président et directeur général de MÉC, le choix de tenir l'événement à Edmonton, une ville traditionnellement nourrie au pétrole, représentait un symbole puissant de la transition énergétique. D'autant plus qu'il ne cache pas sa crainte de voir les conservateurs arriver au pouvoir.

«Leurs récentes avancées politiques soulèvent des questions quant à la continuité du financement et des politiques en faveur de l'électrification. La transition énergétique demande avant tout un vouloir politique. L'écosystème au complet en dépend», a expliqué M. Breton.

Seuls les gouvernements ont les moyens d'octroyer les contrats d'envergure qui assurent le déploiement national des grosses infrastructures de recharge. S'ils mettent fin aux subventions, le nombre d'acheteurs de VÉ baissera à coup sûr, ce qui affectera le nombre de bornes résidentielles, leurs fabricants, les électriciens, etc.



Par ailleurs, les résultats d'un récent sondage mené par MÉC ont démontré que les partisans de l'électrification ont plusieurs défis à relever :

- Seulement 28 % des Canadiens connaissent les subventions qui diminuent le coût d'achat d'un VÉ
- 81 % des Canadiens se posent des questions sur l'autonomie réelle des VÉ
- Dès que l'on prend 15 minutes pour répondre correctement aux interrogations des acheteurs potentiels de VÉ, 20 % d'entre eux se montrent déjà plus enclins à en acheter un
- En 2022, les ventes de VÉ ont représenté 8 % des ventes de véhicules légers au Canada contre 5 % en 2021
- 10 % des gens qui possèdent un VÉ utilisent les bornes publiques pour leur besoin quotidien

Des équations à résoudre

Parmi les nombreuses conférences qui ont émaillé le congrès, celle de Dunsky Énergie + Climat a particulièrement retenu l'attention. Jeff Turner, directeur de la mobilité verte de cette entreprise de conseil spécialisée dans le secteur de l'énergie propre et du climat, a mis en évidence le manque d'information vitale au bon déploiement d'un réseau de recharge qui soit avantageux autant pour les consommateurs que pour les opérateurs de bornes publiques.

«Le nerf de la guerre, a dit Turner, est d'arriver au bon nombre de bornes pour le bon nombre d'utilisateurs. En d'autres mots, il est nécessaire d'avoir assez de bornes pour que les utilisateurs n'aient pas à attendre, mais pas trop pour maximiser la rentabilité des bornes. Il faut aussi déterminer le bon ratio quant aux niveaux de recharge des bornes et la distance entre elles.»

Le conférencier s'est risqué à prédire qu'il faudrait une borne de niveau 3 (dite rapide) pour chaque tranche de 65 km d'autoroute, mais il a avoué dans un même souffle qu'il manque actuellement de don-





Jeff Turner, directeur de la mobilité verte de Dunsky Énergie + Climat, **Daniel Breton**, et **George Thompson**, «Gestionnaire des infrastructures et Investissements pour Véhicules Électriques chez FortisBC».

nées pour confirmer son hypothèse. «Je sais par contre qu'augmenter l'accessibilité de la recharge à la maison est la façon d'enlever de la pression sur le réseau de recharge public. En fait, les bornes à domicile sont au cœur de la solution pour l'adoption massive des VÉ», a tranché Jeff Turner.

Les distinctions canadiennes

Durant sa conférence, François-Philippe Champagne, ministre fédéral de l'Innovation, des Sciences et de l'Industrie, a mis en lumière l'implication de son gouvernement dans cette industrie émergente en soulignant des statistiques intéressantes.

- L'OCDE dit que le Canada est le troisième pays au monde à investir le plus dans l'électrification des transports.
- Rio Tinto est le plus gros fournisseur d'aluminium dans le monde après la Chine. Ce matériau renouvelable permet un écosystème de matières vertes et la fabrication de voitures à empreinte écologique réduite.
- Le Canada figure parmi les leaders sur le plan de la recherche et du développement de batteries. Comme le prouvent, par exemple, les investissements majeurs dans les projets de Northvolt (usine de batteries à Saint-Basile-le-Grand) et de Volkswagen (usine de batteries en Ontario).

À ce propos, interrogé par *AutoMédia* sur l'usine Northvolt au fur et à mesure que les technologies progresseront, le ministre Champagne a affirmé que des ajustements sont déjà prévus pour répondre aux besoins futurs. «Il s'agit d'une usine qui pourra s'adapter aux changements, un peu comme le fait une usine d'automobiles. Celle-ci n'est jamais conçue pour fabriquer un seul modèle de véhicule.»

Le Québec, un modèle à suivre

S'il y a une chose qui a été palpable tout au long du congrès, c'est à quel point le Québec est en avance en matière d'électrification des transports. En fait, les autres provinces le citent souvent en exemple. La Belle Province détient le plus grand nombre de recharges par habitant en Amérique du Nord et le deuxième plus grand nombre de VÉ en circulation par rapport à sa population, après la Colombie-Britannique.

Parmi les représentants québécois sur place, la société lavalloise RVE a affiché son expertise en gestion des recharges domiciliaires. Grâce à plusieurs innovations, l'entreprise, que David Corbeil a lancée dans son sous-sol en 2015, permet à tous les types de résidences (bungalows, condos, etc.) dont le panneau électrique est plein d'installer malgré tout des bornes de recharge à faible coût.

De leur côté, le Circuit électrique et BC Hydro, en partenariat avec ChargeHub, ont annoncé le lancement d'Agora. Cette initiative, rendue possible grâce au soutien financier de Ressources Naturelles Canada, vise à accélérer l'adoption des VÉ en sensibilisant les conducteurs de VÉ et les gestionnaires de flottes commerciales à utiliser un seul compte pour se connecter à plusieurs réseaux de recharge. Parmi ses fonctionnalités, Agora propose un site Web pour répondre notamment aux questions concernant le *roaming* (la coopération entre différents réseaux de recharge) et un outil pour trouver les réseaux de recharge compatibles au Canada et aux États-Unis. Le congrès 2024 de Mobilité Électrique Canada se tiendra à Halifax. ●●●

Prix Al Cormier



Daniel Breton, **Ted Dowling**, directeur général, Amérique du Nord, Ebusco, et membre du conseil d'administration de Méc, le ministre **François-Philippe Champagne**, et **Neetika Sathe**, vice-présidente, Alectra GR&AT Centre et présidente du conseil d'administration de Méc.

Cette année, Mobilité Électrique Canada a remis le prix Al Cormier au ministre François-Philippe Champagne, ministre fédéral de l'Innovation, des Sciences et de l'Industrie. Le prix Al Cormier, nommé d'après le fondateur de Mobilité Électrique Canada (Méc), Al Cormier, est un prix national annuel décerné à une personne, et non à une organisation, pour sa contribution exceptionnelle dans le domaine de l'électrification des transports.

Bon à savoir



Nous avons demandé à **Guillaume Fournier**, directeur R&D à l'Institut du véhicule innovant, d'identifier la technologie qui peut, selon lui, profiter le plus à un VÉ. Sa réponse sans équivoque : la thermopompe !

«Elle est essentielle dans les VÉ pour réguler la température de la batterie et ainsi en optimiser la charge et la durée de vie.»

Maybach en mode EQ

POUR CLIENTS FORTUNÉS ET BRANCHÉS



Lorsque Mercedes-Benz ressuscita le nom Maybach au début des années 2000, on ne pouvait pas dire que c'était l'idée du siècle. Entre 2002 – leur entrée sur le marché – et 2013 – la fin de leur production –, les modèles Maybach 52 et 67, peu importe leurs déclinaisons, séduisirent de peine et de misère quelque 3000 clients fortunés. Dont notre Céline nationale, soit dit en passant. Pendant ce temps, Rolls-Royce vendait 3630 véhicules rien qu'en 2013 (6021 en 2022).

Mercedes-Benz se devait donc de trouver une autre stratégie pour concurrencer dignement BMW (propriétaire de Rolls-Royce) et le Groupe Volkswagen (parents de Bentley). Elle finit par décrocher le gros lot quand elle décida que le patronyme de ses voitures ultra-luxe serait désormais Mercedes-Maybach.

Car à moins d'être un historien de l'automobile, pas grand monde ne savait – et ne sait toujours pas – que Wilhelm et Karl Maybach, père et fils, en plus de construire des moteurs de locomotive, de bateaux, de zeppelins et de tanks, s'amusaient aussi au début du siècle précédent à assembler des automobiles pour gens très riches.

En revanche, tout le monde sait qui est Mercedes-Benz. Sa gamme. Sa longévité. Son prestige. En promouvant la marque de commerce Mercedes-Maybach, la célébrité du premier nom allait servir de caution et de tremplin au second.

Les résultats ne se font plus attendre: 15 730 Mercedes-Maybach vendues en 2021 et 21 600 en 2022. Et pour s'assurer de maintenir un solide vent de poupe dans ses voiles gonflées à bloc, la division introduit maintenant le Mercedes-Maybach EQS 680 SUV.



Le premier utilitaire de très grand luxe complètement électrique au monde. Avant un Cullinan à électrons sur lequel Rolls-Royce planche toujours. Avant Bentley, peu importe son plan de match.



PHOTO: MICHEL CRÉPAULT

Daniel Lescow
Directeur de la division
Mercedes-Maybach

Lors du lancement international du nouveau VUS, dans la région de Vancouver, AutoMédia a pu s'entretenir avec Daniel Lescow, 43 ans, le directeur de la division Mercedes-Maybach depuis avril 2022.

Croyez-vous que l'électrification permettra à Maybach de connaître le succès ?

Maybach connaît déjà le succès. Regardez nos chiffres (voir plus haut). L'année 2022 a vu une augmentation de 27 % par rapport à l'année précédente. Nous sommes très heureux de ces résultats et de la manière dont notre clientèle est témoin de l'expansion de la marque.

Comment expliquer cette soudaine popularité ?

Je crois que la clientèle visée apprécie vraiment beaucoup le mariage de la technologie

de Mercedes avec la touche de luxe supplémentaire qu'apporte Maybach. C'est cette combinaison qu'ils trouvent dans la marque. Et les modèles l'affichent bien: l'étoile de Benz et le logo Maybach.

Si vous aviez commencé l'association Mercedes-Maybach dès 2002, les modèles 57 et 62 auraient-ils connu un meilleur sort ?

C'était une époque différente qui ne se compare pas. Aujourd'hui, nous nous concentrons sur le lancement du premier véhicule 100 %



Un VUS au sommet de la hiérarchie comme le suggère le chiffre 680, une vague référence aux 649 chevaux, tandis que S indique la Classe haut de gamme.

Mercedes-Maybach EQS 680 SUV

- 100 % électrique selon les lettres EQ
Un semblant d'acronyme pour « Electric Intelligence » qui s'inspire du fameux IQ (Intelligence Quotient)
- Deux moteurs et un couple de 700 lb-pi
- Autonomie de 530 km
- 0-100 km/h en 4,3 secondes
- Fauteuil-couchette à l'arrière
- Glacière amovible et système pour retenir les flûtes à champagne pleines de bulles

En vente incessamment à un prix canadien encore inconnu mais à partir de 181 050 \$ US aux États-Unis

électrique de la marque, une étape importante.

Vous avez finalement trouvé la bonne recette ?

Vous pourriez le dire ainsi. Pour le présent marché et la clientèle actuelle, ça fonctionne très bien.

Forcément, on vous compare à Rolls-Royce et Bentley. Ces deux marques ont leur propre usine (en Angleterre), alors que Maybach partage sa ligne de montage avec Mercedes. Est-ce un problème pour l'image ?

C'est un honneur pour Maybach d'être comparé à ces deux marques. Néanmoins, nous avons notre propre stratégie et, comme je le disais, l'union de la technologie Mercedes

et du luxe Maybach correspond exactement à ce que nos clients demandent.

Éventuellement, tous les produits Mercedes-Maybach seront électriques ?

Nous avons déclaré que nous serions tout électriques, là où le marché le favorise, d'ici la fin de la décennie, et ça s'applique à M-M.

Sept clients sur 10 intéressés par les actuels S et GLS signés M-M ont moins de 50 ans. Est-ce que le badge EQ rajeunira votre clientèle encore plus ?

Ça reste à voir. Notre VUS électrique pénètre dans un segment qui n'existe pas encore. Pour le moment, il n'y a pas d'autre offre comparable. Le premier VUS ultra de luxe 100 % électrique ! Nous allons suivre ça avec intérêt.



Jane Poynter
Cofondatrice de Space Perspective

Toujours plus haut

Mercedes-Maybach s'est associé à Space Perspective, une compagnie qui organisera des voyages dans l'espace à partir de l'an prochain. Enfin, à 30 km dans le ciel, 99 % de l'atmosphère se situant à 31 km de la Terre. Huit passagers et un capitaine s'élèveront dans une nacelle aussi confortable qu'une Mercedes-Maybach, avec bar et buffet, grâce à un ballon plein d'hydrogène. Déjà 1600 personnes se sont inscrites, plusieurs réglant d'avance leur billet de 125 000 \$ US pour être parmi les premières à frôler les étoiles.

PHOTO: MICHEL GREPAULT



Congrès de l'AMVOQ 2023

TOURNÉ VERS L'AVENIR DU MARCHÉ DE L'OCCASION



Le congrès de l'AMVOQ 2023, qui s'est déroulé les 27, 28 et 29 octobre dernier au Hilton de Québec, a réuni une centaine de commerçants ainsi que 26 partenaires.

Le bobble head de Catherine Langlois, directrice générale adjointe et développement des affaires, est un clin d'œil à la dernière publicité d'AutoUsagée produite en janvier 2023.
<https://youtu.be/LjRMpRy1Yt8>

Les résultats préliminaires d'un sondage interne que l'AMVOQ a réalisé auprès des participants sont très positifs : l'interaction et la proximité avec les partenaires, les divertissements offerts, notamment une soirée animée par l'humoriste Dominic Paquette, ainsi que les installations ont été fortement appréciés.

L'AMVOQ tiendra également compte, dès la prochaine édition, du souhait exprimé par les participants d'avoir plus de temps pour discuter des sujets importants lors de l'assemblée générale annuelle (AGA). « L'AGA est une excellente plateforme pour échanger avec nos membres, et nous nous engageons à y consacrer plus de temps », a déclaré Steeve De Marchi, directeur général de l'AMVOQ.

Le thème de la transparence a capté l'attention de tous. M. De Marchi souligne d'ailleurs que ce sujet suscite un intérêt croissant chez les membres. « Nous aspirons à être des leaders dans l'industrie, pas seulement des suiveurs. Nos membres ont même voté pour faire de l'AMVOQ un symbole de confiance aux yeux des consommateurs. Pour soutenir cette vision, l'Association s'engage entre autres à donner plus de pouvoir à son comité de discipline. »

Rappelons que l'AMVOQ rassemble 1200 membres, ce qui représente moins du quart des 5750 commerçants de véhicules enregistrés à travers le Québec. Si on exclut les commerçants qui font partie d'une autre association, telles la CCAQ, l'ACVLQ ou l'ACVRQ, c'est environ 3500 marchands de véhicules d'occasion qui ne sont affiliés à aucune organisation professionnelle et qui fonctionnent uniquement sous la réglementation de l'Office de la protection du consommateur. Cette situation renforce la mission de l'AMVOQ, soit



Chaque année, l'événement est marqué par son point d'orgue : l'exposition des partenaires. Cette vitrine exceptionnelle offre aux membres une occasion précieuse de découvrir les solutions innovantes proposées par l'AMVOQ, ses partenaires et ses fournisseurs. Un rendez-vous incontournable pour rester informés des dernières avancées du secteur automobile.



Lors de l'AGA, l'AMVOQ et ses membres se sont attelés aux tâches habituelles. Au programme : un exposé sur la situation financière de l'Association, l'élection des administrateurs, le discours du président et une allocution du directeur général. Ce dernier a évoqué les défis que rencontrent les membres de l'AMVOQ et a mis en lumière les perspectives émergentes dans l'industrie automobile.

promouvoir l'excellence et l'intégrité auprès de ses membres, établissant ainsi l'Association comme une référence incontournable pour les consommateurs à la recherche de fiabilité et de transparence dans l'achat d'un véhicule

d'occasion. M. De Marchi voit cet engagement envers la qualité « comme une source d'inspiration continue pour l'AMVOQ ».

Le congrès de l'AMVOQ 2024 aura lieu au Centre des congrès de Saint-Hyacinthe.



Les participants du congrès de l'AMVOQ ont pu assister à quatre conférences enrichissantes durant le weekend. Parmi les intervenants, Patrick Leroux, conférencier et coach d'affaires, a abordé la confiance des consommateurs. François Boisvert, l'avocat de l'AMVOQ, a traité des sujets d'actualité qui affectent les marchands de véhicules d'oc-

casion tels que la tarification « tout inclus », la réglementation publicitaire et les nouvelles lois. Yves Racette a partagé son expertise sur les véhicules électriques et l'électrification. Enfin, Gautier Péchadre, CPA, CIRP, SAI en stratégie d'affaires, a proposé des stratégies pour naviguer avec succès dans des situations complexes et incertaines.



Stephan Lalonde, directeur des ventes chez CARFAX, et **Sophie-Ann Lavoie**, récemment nommée directrice des ventes régionales, ont partagé leurs visions, notamment sur les nouveaux types de fraudes qui sévissent actuellement dans l'industrie. Pour plus de détails, consultez notre article en page 10.

L'univers des véhicules d'occasion est indissociable des marketplaces en ligne. Les équipes d'AutoUsagée, de CarGurus, de Kijiji et de Trader étaient présentes pour mettre en avant leurs plateformes respectives ainsi que les atouts propres à chacune dans ce marché dynamique.



L'équipe de l'AMVOQ maîtrise parfaitement l'art de combiner travail et plaisir. Fidèle à cette tradition, chaque congrès présente une gamme variée de divertissements. Au programme de cette année : un spectacle d'humour avec Dominic Paquette, un concert rock avec The Vinyls, une soirée gala d'Halloween costumée ainsi qu'un encan et un concours moitié-moitié au profit d'Opération Enfant Soleil qui ont permis d'amasser 14 390 \$ grâce aux prix qu'ont offert généreusement les partenaires.



LE GALA D'UNE FAMILLE HEUREUSE



Stacy Chasles, directrice administrative, et Jean-Claude Rabbat, président de Solution Globale

*L'annonce de la création d'un cabinet d'assurances.
L'annonce d'un partenariat avec une succursale de services financiers.
La remise d'une trentaine de prix à autant de directeurs(trices)
ultra performants. Un don de vêtements pour le Relais communautaire
de Laval. Un savoureux buffet. Un plancher de danse pris d'assaut
jusqu'à 1 heure du matin. Bref, on ne peut pas dire que le tout premier
Gala Performance Solution Globale aura manqué de moments forts.*

Pourtant, son président, Jean-Claude Rabbat, préfère le travail bien fait aux projecteurs. Il est plutôt du genre à exercer son charisme en coulisse afin que ses ouailles fassent fleurir chaque jour les actifs des marchands et de leurs clients.

Jusqu'à temps que son équipe lui fasse re-

marquer que l'ensemble de son œuvre depuis sa création en 2016 méritait désormais la tenue d'un gala pour honorer les meilleur(e)s de sa gang devenue de plus en plus importante.

Malgré son penchant pour la discrétion, Jean-Claude sentit instinctivement que

ses collègues avaient raison et leur a dit «Go!».

De sorte que le samedi 4 novembre, la salle Pasadena du Palace, à Laval, a été le théâtre de la toute première soirée reconnaissance à grand déploiement de Solution Globale.

Et ce fut un succès.



SOLUTION GLOBALE

Maintenant, place aux prix en photos!

(Le boss Jean-Claude apparaissant sur chacune d'elles, on ne répètera pas son nom 11 fois...)



ASSURANCE INVALIDITÉ LOISIR Christina, Vanessa et Amélie Lachance, spécialiste en gestion de performance (Christina – une autre! – était absente).



ASSURANCE MALADIE GRAVE AUTOMOBILE Cyntia, Jacynthe, Lucinda et Mélanie Favre, spécialiste en gestion de performance.



ASSURANCE DE REMPLACEMENT Sarah-Pier, Hélène, Stéphanie et Stéphane Larose, directeur du développement.



RÉFÉRENCIEMENT D'ASSURANCE Kim, Mélissa Robert, spécialiste en gestion de performance, Sofhy et Gabriel.



MEILLEURE PROGRESSION Stacy Chasles, directrice administrative, Caroline, Geneviève et Alyssa.



Mélissa, Stéphanie et Joanne



Kim et son fils
Charles âgé
de 3 semaines

Intégration verticale

Avant d'honorer les lauréats dans 11 catégories, Jean-Claude Rabbat a lancé les célébrations en balançant deux primeurs aux membres de sa troupe.

- **Premièrement**, la création de Solution KD Assurances, où Karyne Deschamps, associée, veillera à dénicher les meilleures primes pour les clients de Solution Globale.
- **Deuxièmement**, un nouveau partenariat avec une succursale de services financiers dirigée par Brigitte Grenier. Ce bureau conseillera les consommateurs sur la meilleure façon de faire fructifier leurs avoirs, en particulier ceux qui croient bien agir en effectuant leurs transactions en espèces son-

nantes alors que, en réalité, une conversion bancaire peut s'avérer payante pour toutes les parties quand elle est judicieusement planifiée.

Du monde au party!

Solution Globale a aujourd'hui le mandat de former des spécialistes financiers dans 75 concessions du Québec. Comme certaines nécessitent plusieurs de ces experts en F&A, SG en regroupe aujourd'hui quelque 175, dont plus des deux-tiers ont pu se mettre sur leur trente-six pour la soirée.

Des experts que SG forme, conseille et maternelle sans relâche. En effet, une fois la formation de base terminée, le spécialiste de

la concession est constamment suivi par son coach et régulièrement invité à suivre des cours qui actualisent ses connaissances.

«Nous formons réellement une belle grande famille», a résumé Mélissa, accompagnée pour l'occasion de ses collègues Joanne et Stéphanie.

Une affirmation qui a pris tout son sens quand Kim est montée sur la scène en tenant dans ses bras un trophée plus grand que nature, son fils Charles âgé de trois semaines, ses petites oreilles protégées des applaudissements nourris adressés à sa maman. 🌈



ASSURANCE VIE LOISIR Vincent, Jessica et Carolanne, (présentée par Sylvie Dusablon, responsable recrutement).



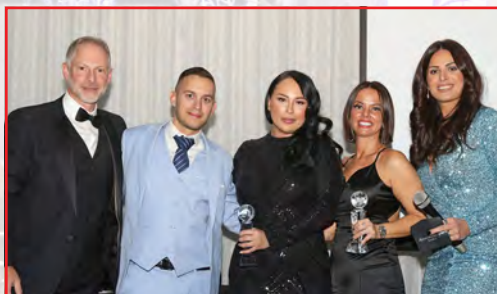
ASSURANCE INVALIDITÉ AUTOMOBILE Sarah, Cathy, Cyntia et Marco Gomez, directeur des ventes.



PLAN DE PROTECTION Marcilino, Cyntia, Vanessa et Yann Beauvais, responsable de la centrale.



ATELIER DE FORMATION Sarah-Pier, Kim, Sophie et Carol-Anne Chartrand, spécialiste en gestion de performance.



ASSURANCE MALADIE GRAVE LOISIR Vincent, Christina, Sabrina et Christina Richard, spécialiste en gestion de performance.



ASSURANCE VIE AUTOMOBILE Sarah, Angie et Marc Helal, spécialiste en gestion de performance (Julie était absente).

LES BONS COUPS DE 2023

« C'e fut une année turbulente à tous les niveaux », avoue Steeve De Marchi, président de l'Association des marchands de véhicules d'occasion du Québec. Si l'inventaire de ses membres s'est tranquillement stabilisé, il tarde à reprendre sa pleine vigueur. D'autre part, les changements technologiques, les nouvelles normes, les recours collectifs, les effets de la pandémie et la situation économique ont conduit certains propriétaires à une retraite anticipée.

Soulignons que pour la première fois depuis de nombreuses années, la vente des voitures d'occasion au détail a connu une diminution exceptionnelle. Sauf chez les grossistes, ce qui a contribué à réduire davantage les stocks des marchands de l'AMVOQ.

Au sujet des projets de loi 29 et 30, Steeve De Marchi se range bien évidemment du côté du « non ». Toujours très actif dans les propositions et les négociations des lois et règlements, le DG a travaillé fort sur le calendrier de la

mise en application de certains articles afin d'obtenir plus de temps de préparation pour ses membres. « Nous avons également planché sur les garanties de bon fonctionnement et sur la flexibilité des conditions entourant les véhicules avec des défauts de fabrication. »

Mais le meilleur coup de l'Association est sans contredit le succès du récent congrès qui s'est tenu à Québec. « Il a permis de confirmer, plus fermement que jamais, à quel point l'AMVOQ est un réseau professionnel auquel on peut avoir confiance », dit fièrement Steeve De Marchi.

LES SOUHAITS POUR 2024

Le travail se poursuivra durant la nouvelle année sur la rédaction des lois. Le souhait est de trouver un modèle qui satisferait à la fois les banques, l'OPC et l'AMF sans pénaliser les marchands ni le consommateur. Steeve De Marchi espère aussi connaître un apaisement par rapport à tout ce qui entoure la



Steeve De Marchi
Directeur général de l'AMVOQ

vente au détail, ainsi qu'un accès raisonnable au financement.

Enfin, la nouvelle année apportera la reprise des Tournées des villes, une occasion pour l'Association de visiter ses membres à la grandeur de la province. Trois régions sont déjà prévues au calendrier, soit la couronne nord de Montréal, le Centre-du-Québec et la Capitale-Nationale. ●●●



AMVOQ
Association des marchands
de véhicules d'occasion
du Québec

AutoUsagée.ca

Vendre des véhicules d'occasion, c'est notre profession!

**TOUTE L'ÉQUIPE DE
L'AMVOQ VOUS SOUHAITE
DE JOYEUSES FÊTES !**





Bonne année 2024!

En cette période de célébration, toute l'équipe du Financement aux concessionnaires de la Banque de Montréal vous adresse ses vœux les plus chaleureux.

Que la période des Fêtes vous apporte paix et réjouissances et que l'année prochaine soit empreinte de santé, de succès et de prospérité pour vous, vos entreprises et vos employés.



Nous vous remercions pour votre confiance continue et sachez que vous pourrez compter sur nous pour poursuivre cette collaboration commerciale afin de vous soutenir dans l'atteinte de vos objectifs et la réalisation de vos projets en 2024.

Merci pour votre confiance.

Sylvain Raymond

Vice-président, Québec

Financement aux concessionnaires

BMO



LES BONS COUPS DE 2023

Lorsqu'il s'agit de consulter l'historique d'un véhicule d'occasion, le nom de CARFAX s'impose, depuis des années, comme une solide référence dans l'industrie. Et pour justement préserver cette précieuse réputation qu'elle détient d'un océan à l'autre, l'entreprise ne cesse de développer de nouvelles applications afin de bonifier ses produits.

Parmi ces nouveautés en 2023, signalons la mise en place d'un outil qui permet d'obtenir instantanément la valeur du véhicule en fonction de son historique. «CARFAX Canada est la seule entreprise au pays à offrir cette information qui s'ajuste automatiquement à l'historique du véhicule. Personne au pays ne tient compte d'autant de paramètres pouvant influencer la valeur réelle du véhicule», soutient Stephan Lalonde, directeur des ventes à CARFAX Canada. Cette application, précise-t-il, a rapidement été adoptée par les concessionnaires.

L'année 2023 a également marqué le lance-



STEPHAN LALONDE
Directeur des ventes à CARFAX Canada

ment d'une nouvelle application qui permet d'obtenir en un clin d'œil le résumé du rapport de l'historique d'un véhicule. «Grâce à ce nouvel outil, les concessionnaires peuvent utiliser ces informations pour capter l'attention et, du coup, la confiance des consommateurs», poursuit Stephan Lalonde.

Un autre bon coup de l'année qui s'achève dont l'entreprise est très fière, c'est son appui

auprès de certaines équipes du hockey Junior majeur au pays. «Au Québec, nous commandons les Remparts, qui ont d'ailleurs remporté la Coupe Memorial le printemps dernier. Un soutien que nous avons renouvelé pour l'actuelle saison», confirme le directeur des ventes. CARFAX Canada commandite également les Mooseheads d'Halifax ainsi que les Knights de London.

LES SOUHAITS POUR 2024

Que nous réserve CARFAX pour la nouvelle année ? « Nous avons l'intention d'en offrir encore plus à nos partenaires qui nous font confiance depuis tant d'années. CARFAX Canada travaille sans cesse en étroite collaboration avec les concessionnaires du Québec pour améliorer sans répit la qualité de ses produits et services », précise Stephan Lalonde. Il confie d'ailleurs que de nouvelles applications viendront bonifier la gamme de produits CARFAX dès le printemps prochain. ●●●



LES BONS COUPS DE 2023

S'il y a une chose que l'équipe de CIBC Auto Finance est fière d'avoir accomplie en 2023, c'est le rôle qu'elle continue de tenir en matière de financement des véhicules hybrides et électriques au pays.

«Nous sommes fiers de contribuer à l'essor de ce type de véhicules à travers le Canada. Non seulement nous offrons des taux réduits à leur nouveau propriétaire, nous nous engageons à verser une partie de nos profits liés à ce marché à des programmes de conservation de la nature au pays», indique fièrement Valérie Beaulac, directrice régionale pour AutoCapital Canada, une entreprise qui agit à titre de représentant pour CIBC Auto Finance.

Grâce au volume de ventes de véhicules électriques, qui totalise déjà plus de 162 millions de dollars pour l'année en cours, CIBC Auto Finance a versé plus de 40 000 \$ en dons en 2023. «Et l'année n'est pas encore terminée», fait remarquer Valérie Beaulac.

La gestionnaire tient aussi à souligner que

CIBC Auto Finance a poursuivi ses efforts pour automatiser ses processus et ainsi augmenter la rapidité des approbations. «Des technologies fort appréciées par nos partenaires-concessionnaires», dit-elle.

Enfin, l'équipe de CIBC Finance Auto est fort heureuse du lancement de la toute nouvelle carte de crédit MasterCard que l'institution financière a développée en partenariat avec le marchand Costco. «Exclusive aux membres utilisateurs de la vaste chaîne de magasins-entrepôt, cette nouvelle carte permet de cumuler jusqu'à 3% de remises, notamment à l'achat d'essence dans les succursales Costco au pays», précise Valérie Beaulac.

LES SOUHAITS POUR 2024

Pour l'année qui vient, l'équipe de Valérie Beaulac souhaite aux concessionnaires qu'ils puissent avoir accès à davantage de véhicules. «Malgré les soubresauts de l'éco-



Valérie Beaulac
Directrice régionale, Québec
AutoCapital et CIBC Auto Finance

nomie, nous leur souhaitons un volume de ventes élevé.»

De plus, la directrice régionale promet qu'elle et son équipe vont continuer d'innover et de mettre en place de nouvelles technologies afin d'améliorer l'expérience du financement. «Et enfin, nous souhaitons également que les restrictions légales puissent être revues afin de faciliter les processus d'achats numériques des consommateurs», conclut-elle. ●●●

JOYEUSES FÊTES!

En 2024, profitez
des offres avantageuses CIBC
pour les concessionnaires!

CIBC

LES BONS COUPS DE 2023

Durant l'année qui s'achève, le CSMO-Auto a célébré fièrement ses 25 années au service de l'industrie des véhicules motorisés (incluant les véhicules automobiles, lourds, de loisirs, récréatifs, le recyclage de pièces et les engins de chantier). Un quart de siècle d'engagement envers l'amélioration continue de l'industrie, marqué par des réalisations significatives et des partenariats fructueux.

Le CSMO-Auto en a profité pour s'offrir une restructuration organisationnelle, un bon pas de recul pour mieux se propulser vers l'avenir; une redéfinition de son mandat par le ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale (arrimage des besoins de l'industrie en lien avec les actions gouvernementales, la concertation et le partenariat pour mobiliser les acteurs de l'industrie à prioriser les enjeux et à identifier des solutions, le développement des compétences et l'amélioration de l'information sur l'industrie qui circule dans les différentes instances). Enfin, le CSMO-Auto finalise une toute nouvelle planification stratégique qui sera adoptée par le conseil d'administration en janvier prochain.

Dans le but d'apporter le soutien nécessaire à l'industrie et pour bien assumer son rôle, le CSMO-Auto a créé de nouveaux postes et a procédé à l'embauche de nouveaux employés. Leur arrivée, leur expertise et leur enthousiasme contribuent déjà à la capacité du CSMO-Auto à relever les défis et à innover.

L'un de ces défis majeurs a été de soutenir rapidement le développement des compétences des employeurs et des travailleurs du secteur dans un contexte de transformation technologique, numérique, électrique et démographique sans précédent. La rapidité des transformations exige une adaptation constante des compétences, et le CSMO-Auto est déterminé à être à l'avant-garde et à jouer un rôle de premier rang dans ces transformations.



De gauche à droite : Geneviève Ethier, Emmanuelle Fabius, Maïka White, Simon Pelletier, Danielle Le Chasseur, Martin Cloutier, Renaude Poirier, Élisabeth Desmarais, Josée Mc Intyre et Sylvain Audet.

LES SOUHAITS POUR 2024

La nouvelle année marquera un tournant pour le CSMO-Auto puisqu'elle débutera avec un changement d'image significatif. L'organisation se réinventera alors en devenant «*Innoviste: Vecteur de l'industrie des véhicules motorisés*».

Cette nouvelle identité reflète son engagement à être un leader collaboratif dans l'industrie. En tant que «*Vecteur de l'industrie des véhicules motorisés*», l'organisation sera un acteur de changement et d'innovation pour soutenir les employeurs et les travailleurs à effectuer les transitions, à acquérir de nouvelles compétences et à prospérer dans un environnement en constante évolution.

À l'aube de 2024, Innoviste est prêt à affronter l'avenir avec une nouvelle identité et un engagement renouvelé envers l'industrie. Il est prêt à se propulser et à travailler avec ses partenaires et collaborateurs pour façonner l'avenir, en tirant parti des 25 années d'expérience et de dévouement au service de l'industrie des véhicules motorisés. ●●●



Faire route ensemble



Financement automobile et véhicule de loisirs

Vos clients pourront bénéficier d'un taux d'intérêt fixe garanti pour la durée du terme ou effectuer une fermeture de prêt anticipé sans pénalité. De votre côté, vous pourrez compter sur une équipe vouée à la satisfaction de vos besoins d'affaires.

Communiquez avec notre équipe au 1 877 871-0114

 **Desjardins**
Entreprises

Certaines conditions s'appliquent.
Sous réserve de l'approbation de la Fédération des caisses Desjardins du Québec.

LES BONS COUPS DE 2023

En seulement trois ans, DecisioningIT a su se tailler une place enviable sur le marché grâce à la valeur de ses produits. «Nous avons lancé deux outils majeurs, soit la plateforme Lucy et le widget SAM, reflétant notre capacité à innover rapidement et à répondre aux besoins changeants de l'industrie», nous dit André-Martin Hobbs, cofondateur de l'entreprise. Pour DecisioningIT, 2023 a donc été marquée par SAM, une application de crédit intelligente. Ce formulaire s'installe sur le site Web et préqualifie les clients avant d'envoyer les leads au CRM. «SAM a non seulement révolutionné le processus de demande de crédit, mais il a également permis d'améliorer considérablement l'expérience client en rendant le processus convivial», souligne André-Martin.

En fait, grâce à SAM, le nombre de demandes de financement en ligne a augmenté. De plus, il simplifie le travail des vendeurs et des directeurs commerciaux en leur permet-

tant d'être plus efficaces et satisfaits de leur rôle. «Avec ces outils innovants, nous avons contribué à rendre le processus de demande de crédit plus transparent, renforçant ainsi la confiance des consommateurs envers l'industrie automobile », affirme André-Martin Hobbs.

Enfin, l'année 2023 se termine sur un resserrement des critères de financement des banques, la disparition de nombreux prêteurs non traditionnels et la limitation prochaine des produits d'assurance vendus en concessions. «Les concessions doivent donc s'équiper d'outils efficaces pour maximiser leurs profits F&A et c'est là que le widget SAM entre en jeu.»

LES SOUHAITS POUR 2024

Au cours de la nouvelle année, «nous souhaitons que SAM soit adopté par encore plus de concessions au Canada », confesse avec franchise M. Hobbs.



Annabelle Barrette, directrice de la formation, et André-Martin Hobbs, cofondateur de DecisioningIT

PHOTO: MARIE-EVE CÔTE

Également au programme, un autre lancement unique, c'est-à-dire une solution pour venir en aide aux concessionnaires en lien avec la fonction «financement des particuliers». Selon le jeune entrepreneur, il s'agira d'une première en Amérique du Nord qui sera déployée en début d'année.

Enfin, DecisioningIT espère transformer les pratiques de l'industrie automobile. «Nous cherchons à établir des partenariats stratégiques pour travailler main dans la main avec la CCAQ et ses membres afin de continuer à offrir un service exceptionnel», déclare avec ferveur André-Martin Hobbs. ● ● ●

Le Widget SAM

Votre partenaire pour des ventes exceptionnelles en fin d'année!
Préqualifiez vos clients avec les meilleures offres de financement et des conseils sur les produits F&I avant leur visite. Le Widget SAM simplifie le processus, économise du temps et stimule vos ventes pendant les fêtes.



✉ info@decisioning.it

🌐 Decisioning.it

☎ 1-844-838-3563

Decisioning 

vous souhaite de

Joyeuses Fêtes!

LES BONS COUPS DE 2023

Au cours de la dernière année, DSMA a eu plusieurs occasions de célébrer son 10^e anniversaire de fondation.

Parmi ces moments heureux, mentionnons que l'entreprise, qui se spécialise dans les fusions et acquisitions de concessions automobiles et autres véhicules, figure, pour une troisième année consécutive, au classement *Canada Fastest Growing Business* du *Globe and Mail*. Ce tableau annuel met en vedette les entreprises ayant enregistré les plus fortes croissances au cours des trois dernières années. «Or, nous avons connu une croissance de plus de 280% en trois ans», précise l'associé Maxime Théorêt.

Selon lui, cette forte augmentation s'explique notamment par une solide équipe couvrant tout le territoire de l'Amérique du Nord, incluant la nomination de cinq nouveaux associés.

Lui-même a hérité du titre de président de la division QUOTUS, la plateforme d'intelligence d'affaires de DSMA. «En 2023, nous avons franchi le nombre de 50 employés», rappelle Maxime. Deux de ses nouveaux conseillers ont rejoint les rangs de l'équipe que supervisent François MacDonald et Manon Messier, deux associés qui veillent, entre autres, sur le marché québécois.

Et justement, à propos du Québec, DSMA y a conclu plus d'une vingtaine de transactions en 2023. Au total, c'est plus de 85 ententes qu'a supervisées l'entreprise d'un bout à l'autre du pays. «Ce qui constitue pour nous une année record», tient à souligner Maxime Théorêt.

Enfin, l'année qui s'achève aura aussi été marquée par l'ajout de nouveaux services, tel l'accompagnement des concessionnaires qui



souhaitent maximiser leur dossier de candidature pour obtenir de nouvelles franchises. DSMA détient d'ailleurs le contrat exclusif qui vise à déployer la marque de camions Vincy à travers le continent nord-américain. Déjà cinq concessions ont ouvert leurs portes, dont une à Saint-Hyacinthe.

LES SOUHAITS POUR 2024

Gonflé à bloc par tous ces succès, DSMA n'a pas le moins du monde l'intention de se reposer sur ses lauriers durant la nouvelle année. «Nous allons poursuivre notre expansion. En fait, nous souhaitons atteindre le cap des 75 employés d'ici la fin de 2024», confie M. Théorêt. Sans oublier l'ouverture d'une dizaine de nouvelles concessions Vincy. Dit autrement: DSMA ne chômera pas! ●●●

DSMA

**JOYEUSES
FÊTES**

DE NOTRE FAMILLE À
LA VÔTRE

1700+ Évaluations de concessionnaires

425+ Transactions complétées

www.dsma.com



LES BONS COUPS DE 2023

EBlock, l'unique service de vente aux enchères en ligne entre concessionnaires, avait déjà le vent dans les voiles depuis son arrivée au Québec. Mais rien n'est comparable depuis que l'entreprise a fait main basse sur les encans ESP et Trade Helper il y a maintenant deux ans.

«Grâce à cette acquisition stratégique, qui nous permet d'ajouter la vente aux enchères physique à nos opérations en ligne, notre volume de ventes au Québec devrait dépasser les 40 000 véhicules en 2023. Un record! C'est une augmentation qui équivaut à plus du tiers de ce que l'on vendait en 2021», explique Maxime Fabian, le directeur des ventes de l'est du Canada pour EBlock.

Le gestionnaire signale aussi que le volet de vente en ligne d'EBlock a été bonifié au cours de la dernière année grâce à l'ajout de l'option «tel quel» durant les encans du mercredi. «Plusieurs de nos partenaires nous demandaient depuis longtemps cette possibilité de vendre et d'acheter des véhicules dits "tels quels", peu importe leur condition, et je dois

reconnaître que l'idée fonctionne très bien», souligne Maxime.

Bien entendu, qui dit plus de ventes dit aussi plus d'employés au sein de la boîte. «Nous sommes maintenant plus de 120 représentants pour servir la quasi-totalité du territoire du Québec, soit une vingtaine de personnes de plus que l'an dernier», précise le gestionnaire d'EBlock.

À ce propos, Maxime Fabian fait savoir que son entreprise est désormais présente dans le Bas-Saint-Laurent. Et toute la péninsule gaspésienne devrait elle aussi s'ajouter aux territoires desservis par EBlock à court terme.

LES SOUHAITS POUR 2024

Grâce à l'expansion de ses activités partout dans la Belle Province, EBlock souhaite bien entendu pulvériser l'actuel record de ventes au terme de la nouvelle année. D'autres embauches devraient également se concrétiser sous peu pour soutenir la forte croissance de l'entreprise.

«Enfin, d'autres initiatives pour faci-



Maxime Fabian

Directeur des ventes pour l'est du Canada et directeur régional du Québec chez EBlock

ter davantage les ventes aux enchères en ligne devraient également être annoncées au cours des prochains mois», avise Maxime Fabian. ●●●

EBlock

Joyeuses Fêtes

et bonne année



LES BONS COUPS DE 2023

Des ailes, Garantie AutoRoute en avait déjà. Mais ces dernières ont carrément pris de l'ampleur depuis l'introduction du programme permettant aux commerçants de devenir propriétaires de leurs propres garanties supplémentaires.

L'implantation de sa nouvelle formule, qui s'est poursuivie en 2023, s'est traduite par une forte augmentation du nombre de partenaires et de commerçants au cours des 12 derniers mois. «Une hausse de plus de 30%, soit la plus forte croissance depuis la création de Garantie AutoRoute», signale fièrement son président Benjamin Plourde.

Cette croissance rapide, dit-il, n'aurait pu se produire sans la précieuse collaboration de nouveaux représentants qui ont, au cours de la dernière année, rejoint l'équipe de l'entreprise dont le siège social est situé à Mirabel.

Rappelons que Garantie AutoRoute est devenue, à l'automne 2022, la toute première société au Québec à offrir aux concessionnaires qui le souhaitent le privilège de devenir



BENJAMIN PLOURDE
Président de Garantie AutoRoute

eux-mêmes propriétaires de leurs garanties mécaniques et esthétiques. Un concept qui a permis de révolutionner l'industrie des garanties supplémentaires. «Notre modèle d'affaires permet d'éliminer un intermédiaire et, du coup, d'augmenter considérablement les parts de revenus de nos partenaires commerçants», explique Benjamin Plourde.

Le dirigeant n'est pas peu fier non plus de

la nouvelle association de Garantie AutoRoute avec MADD Canada. Pour chaque produit de garantie vendu par Garantie AutoRoute, une somme est versée à l'organisme qui vient en aide aux victimes de la route à travers le pays.

LES SOUHAITS POUR 2024

Stimulée comme jamais par la réponse positive des concessionnaires envers sa formule proposant deux types de distribution, Garantie AutoRoute souhaite poursuivre sur sa lancée au cours de la nouvelle année. «Nous allons continuer de déployer nos équipes à travers la province afin que davantage de concessionnaires puissent bénéficier de notre formule gagnante», promet le dirigeant.

Mais par-dessus tout, Benjamin Plourde tient à souhaiter à tous les concessionnaires automobiles une très bonne et heureuse année 2024. «Ainsi que du plaisir à faire de saines affaires dans l'industrie», conclut-il. ●●●

*L'équipe de Garantie AutoRoute
vous remercie de votre confiance
et vous souhaite*

une très belle année 2024

**GARANTIE
AutoRoute**
Votre PAIX D'ESPRIT... Notre GARANTIE

LES BONS COUPS DE 2023

Quand les affaires roulent, ça peut rouler sur les chapeaux de roues! Parlez-en à l'équipe d'iA Services aux concessionnaires qui, fidèle à ses habitudes, conclut une année formidable!

En plus de bénéficier de la confiance des constructeurs Honda et Acura, ainsi que des fabricants de machineries agricoles et de jardin John Deere et Kubota, iA Services aux concessionnaires a ajouté deux autres grandes marques à sa liste de partenaires pour produits exclusifs F&A.

«Conclue en 2022, notre entente de services avec le manufacturier Hyundai est entrée en vigueur en mars dernier. Un partenariat dont nous sommes très fiers», indique Sébastien Alajarin, vice-président régional Québec. Une entente qui complète à merveille celle entérinée en même temps avec Genesis, la division de luxe du constructeur coréen.

Puis deuxième fait d'armes pour couronner une année déjà bien remplie: un part-

nariat avec Mercedes-Benz. «Ces ententes démontrent la confiance que l'industrie manifeste envers nos produits et la qualité de nos services», dit Sébastien Alajarin.

Le gestionnaire de l'équipe d'iA Services aux concessionnaires tient aussi à souligner la nouvelle entente qui lie désormais son département au Salon international de l'automobile de Montréal. «2023 aura été la première année de notre partenariat de trois ans avec le SIAM, tandis que nous venons de renouveler pour trois autres années notre entente avec le Salon international de l'auto de Québec.»

LES SOUHAITS POUR 2024

La nouvelle année s'annonce tout aussi prometteuse et autant occupée pour l'équipe d'iA Services aux concessionnaires. Particulièrement en raison des changements législatifs importants qui se profilent à l'horizon des produits F&A.

«Nos partenaires peuvent avoir l'esprit



Sébastien Alajarin
Vice-président régional Québec

tranquille, nous serons prêts pour l'avenir, dit Sébastien Alajarin. Notre équipe, qui une fois encore affiche l'un des taux de satisfaction les plus élevés selon notre plus récent sondage, continuera d'offrir la meilleure gamme de produits avec les plus hauts standards de services afin que nous demeurions le leader de l'industrie.»

«En somme, nous envisageons une belle continuité tout en souhaitant à nos partenaires une nouvelle année emplie de santé et de prospérité. 🌈»



BONNE ANNÉE 2024!

LES BONS COUPS DE 2023

Notre croissance organique s'est poursuivie toute l'année avec une augmentation de 22% en matière d'origination de nouveaux prêts au Québec, en Ontario et dans les Maritimes. En juillet, nous nous sommes aussi implantés en Colombie-Britannique et en Alberta, deux provinces recelant de très beaux potentiels. Nous sommes satisfaits de nos performances des 12 derniers mois, surtout dans le contexte du marché actuel.

Par ailleurs, nous venons tout juste d'apporter des modifications importantes à notre programme de financement automobile pour immigrants/nouveaux arrivants. Pareille initiative devrait nous positionner parmi les meilleurs prêteurs de l'industrie au Canada pour cette clientèle.

Du côté de notre compagnie sœur iFinance Canada, que nous avons achetée en mars 2022, des améliorations substantielles ont été apportées à notre technologie, qui nous positionne plus que jamais comme une fintech du financement spécialisé pancanadienne.

Enfin, je ne peux passer sous silence que la

somme de prêts déboursés par nos deux compagnies a atteint en septembre l'incroyable total d'un milliard de dollars (1 G\$), un record depuis leur fusion.

Bref, une très bonne année...

LES SOUHAITS POUR 2024

Premièrement, nous souhaitons poursuivre notre croissance organique en matière d'origination de nouveaux prêts pour Iceberg Finance (+ 36%) et pour iFinance Canada (+ 44%) à travers l'ensemble de nos marchés canadiens. Deuxièmement, nous visons une deuxième acquisition!

Ce n'est pas faute d'avoir essayé ces derniers mois, mais en 2024, nous souhaitons vraiment pouvoir réaliser cette nouvelle acquisition, peu importe sa verticale d'affaires. Nous croyons que le contexte économique est propice à la concrétisation de cet objectif.

Troisièmement, nous désirons compléter les dossiers majeurs sur lesquels nous travaillons actuellement et qui nous permettraient d'amener notre croissance bien au-delà des



Réal Breton
Président d'Iceberg Finance

buts que nous nous sommes déjà fixés pour la nouvelle année. Si ces projets se concrétisent, vous entendrez parler de nous d'un océan à l'autre!

Quatrièmement, nous voulons réussir la première année de notre plan quinquennal baptisé «Ambition podium». Son objectif est clair: devenir d'ici le 31 décembre 2028 l'une des trois meilleures fintechs au Canada dans les créneaux que nous servons.

Enfin, nous tenons à ce que tous nos employés puissent se réaliser, se développer et avoir du plaisir en étant les rouages essentiels d'Iceberg Finance et d'iFinance Canada.

En route vers le podium! 🟡🟢🔴

JOYEUSES FÊTES!

2024

ICEBERG FINANCE

icebergfinance.ca

LES BONS COUPS DE 2023

Cette année a été mouvementée, tant pour vous que pour nous, marquée par notre 10^e anniversaire, une étape significative dans notre parcours commun.

Dans une industrie où les clients recherchent l'instantanéité et souhaitent tout avoir sur leur téléphone, il est crucial pour les concessionnaires d'avoir un canal de communication dédié avec leurs clients, sans pour autant surcharger leurs employés de tâches supplémentaires ou causer des frais additionnels.

Et dans un monde où l'absence de nouvelles n'est pas toujours équivalente à de bonnes nouvelles, et où les clients veulent surtout savoir quand récupérer leur véhicule, il est important de comprendre que les concessionnaires ne peuvent pas contrôler les règles des fabricants, les rappels, la situation financière ou les pénuries de main-d'œuvre. Cependant, ils peuvent contrôler comment, quand et avec quel impact ils communiquent avec leurs clients. Dans un environnement où le temps, l'argent, l'efficacité et la confiance sont cruciaux, la manière dont vous engagez vos clients peut faire toute la différence.

Notre *Dealership Engagement System* (DES) est conçu pour vous aider à reprendre le contrôle de chaque interaction tout au long du parcours de votre clientèle.

Avec Kimoby, vous pouvez engager vos clients avec rapidité, précision et agilité à chaque étape de leur expérience. En ces temps

où chaque seconde compte, notre DES vous permet de transformer chaque moment en votre faveur, en récupérant du temps, des revenus, de la confiance et du contrôle. En engageant véritablement vos clients et en simplifiant la complexité de l'expérience en concession, vous construisez des relations de confiance qui les fidélisent.

LES SOUHAITS POUR 2024

Notre engagement envers les concessionnaires ne cesse d'être renforcé par la collaboration avec plusieurs d'entre vous dans la belle province de Québec. Votre participation en tant que bêta-testeurs est essentielle pour nous permettre d'innover rapidement et de répondre aux besoins évolutifs de votre industrie. Nous en sommes très reconnaissants.

La mission de Kimoby, «Définir le futur de l'expérience en concession ensemble», continue de nous propulser, nous incitant à nous réveiller chaque matin avec le désir d'en faire toujours plus. Notre plateforme unique vous permet de croître, d'améliorer vos expériences clients, de simplifier vos opérations et de créer de nouvelles opportunités et sources de revenus.

Nous tenons à vous remercier sincèrement pour votre partenariat continu. Que cette saison festive soit remplie de chaleur, de bonheur et de réussite. 🌈



Joyeuses fêtes à vous et à vos équipes!

Alex Wojick, Ismaël Meskin et toute l'équipe de Kimoby

LES BONS COUPS DE 2023

Outre la portion «rattrapage» inévitable (renforcer ce que la période COVID avait malmené), l'année qui s'achève a été très occupée si on se fie au nombre de concessionnaires qui font maintenant partie de la grande famille de Leader Auto Ressources. Lorsque le président Robert Issenman a joint l'entreprise en 1994, la coopérative comptait environ 650 clients. Aujourd'hui, ce sont plus de 3200 concessionnaires canadiens qui comptent sur LAR pour son expertise et les avantages que fournissent ses trois centres d'approvisionnement.

C'est grâce à une écoute attentive des besoins des membres et à ses perpétuelles innovations que LAR peut offrir des produits qui répondent aux exigences du marché. «Nous avons des ententes avec les fabricants d'équipement d'origine et nous avons mis sur pied des programmes d'équipements spécialisés pour les centres de services et de réparations. Nous avons également des programmes à long terme pour les fournitures en tous genres. Il est certain que l'importance de notre clientèle nous permet d'avoir un pouvoir

d'achat enviable qui se traduit en économies substantielles pour nos clients», explique Robert Issenman.

D'autres ententes ont été conclues directement avec des constructeurs automobiles, pour des équipements d'entretien et de sécurité dédiés aux véhicules électriques. Depuis que LAR a trouvé chez la multinationale allemande Bosh un allié de taille, déjà 9 OEM ont embarqué et ce n'est pas fini.

LES SOUHAITS POUR 2024

Bien que LAR s'étende de Terre-Neuve à la Colombie-Britannique, Robert Issenman est très fier de ses assises montréalaises. «Nos racines demeurent au Québec. Lorsque nous fêterons cette année notre 45^e anniversaire, ce seront les célébrations d'une réussite *made in Québec*», s'exclame avec fierté le président.

Durant la nouvelle année, LAR continuera de nourrir son appétit pour les défis, comme celui de bien connaître ses clients, les anciens comme les nouveaux, souvent la relève, afin de toujours offrir le parfait mariage entre expérience et innovation. «Pensez aux ban-



Robert Issenman est le président de Leader Auto Ressources (LAR) et Nathalie Lanctôt, directrice des ventes - Québec

delettes de test qui mesurent la qualité de l'eau d'une piscine, dit Robert Issenman. Tout comme elles, nous n'arrêtons pas d'analyser et de nous affiner. Nous existons pour le bénéfice des concessionnaires. Leurs besoins sont les nôtres.» ●●●

JOYEUSES FÊTES!

C'est un plaisir de partager avec vous notre tradition d'affaires.
Merci de votre confiance.

Que la magie des Fêtes
vous accompagne tout au
long de l'année.



Leader Auto Ressources

L'avantage
concessionnaire

LES BONS COUPS DE 2023

« Chez LGM, nous sommes fiers des réalisations exceptionnelles de nos employés et de nos précieux partenaires tout au long de l'année qui s'achève », souligne Marc-André Lefebvre, vice-président des ventes du Québec chez LGM. « Notre domaine fait face à de nouveaux défis chaque année, ce qui nous permet de devenir plus résilients et plus stratégiques que jamais. »

Parmi les réalisations marquantes de cette année, on peut citer le lancement réussi du Programme du parcours de formation de LGM et de la certification des directeurs financiers. Animé par LGM Académie, la division de formation de l'entreprise, le programme de certification a été conçu pour responsabiliser les directeurs financiers en standardisant leurs connaissances et leur expertise dans des phases d'apprentissage optimisées.

« Il est remarquable de voir les directeurs financiers se rassembler, que ce soit dans le monde numérique ou en personne, pour obtenir une certification et s'investir dans leur apprentissage et leur développement, explique M. Lefebvre. Les participants ont connu une croissance considérable et ont acquis des compétences fonctionnelles qui ont directement amélioré à la fois leurs performances quotidiennes et la rentabilité de leur concession. Il n'est pas surprenant que 100 % d'entre eux désirent recommander le Programme du parcours de formation de LGM Académie à leurs pairs. »

L'objectif social reste au cœur des activités de l'entreprise, guidant ses pratiques et ses décisions. LGM célèbre le fait que ses employés soutiennent cette valeur dans leur propre vie et déclarent avoir donné plus de 2300 heures de bénévolat à leur communauté cette année.



LES SOUHAITS POUR 2024

« Alors que notre équipe anticipe les changements à venir dans l'industrie, notamment au Québec, nous augmentons stratégiquement notre attention et nos ressources pour améliorer notre produit de Protection contre les bris mécaniques (PBM) afin de nous assurer que celui-ci reste bien positionné pour répondre aux besoins émergents des clients dans un marché en évolution », annonce Marc-André Lefebvre.

Il conclut : « Grâce à notre stratégie de vente complète et à notre structure de soutien, nous avons aidé nos clients à atteindre une croissance constante en 2023. Nous avons hâte d'accueillir une nouvelle année de dépassement du marché, comme à chaque année. Merci à tous nos partenaires-concessionnaires de leur confiance et de leur dévouement ! » ●●●



joyeuses Fêtes



Prêts à faire exploser vos performances au sein du département des services financiers?

Le Groupe financier LGM vous propose :

Une **gestion experte de la performance** grâce à des stratégies de vente solides qui génèrent des résultats

Des **technologies novatrices** permettant de créer une expérience numérique transparente et personnalisée pour les clients

Un **service d'excellence** soutenu par une réputation de chef de file sur le marché

Des **produits de protection complets** qui renforcent la fidélité et l'expérience client

Un **objectif social** dans la poursuite active des occasions de faire ce qui est juste pour les clients, les partenaires et les communautés

Pour en apprendre davantage

Communiquez avec notre bureau régional du Québec à l'adresse ventequebec@lgm.ca ou visitez le site lgm.ca.



LES BONS COUPS DE 2023

La fin de l'année approche et c'est le moment de faire un retour. De quoi veut-on parler? De quoi devrait-on être fiers?

Les mois se sont succédé, mais pas le temps d'être essouffés. Les rapports de fins de mois ne sont pas encore entre nos mains que déjà, il faut trouver comment se réinventer, comment se démarquer alors que les constructeurs exigent de plus en plus d'uniformité.

Toutefois, trop se pencher sur les chiffres, sur les rapports, nous fait oublier qu'un concessionnaire est un acteur important dans sa communauté et que sa présence en ligne est aussi essentielle que sa présence sur le terrain. Et c'est ici que les Nerd peuvent vous aider.

LES SOUHAITS POUR 2024

Cette année, les Nerd vous ont fourni des pistes d'actions pour vous guider dans cette voie. En voici le résumé. À vous d'en profiter et d'en appliquer un maximum en 2024.

Une gestion humaine de vos médias sociaux

Ce qui fonctionne le mieux sur vos médias sociaux, c'est quand vous parlez de vous, de votre relation avec vos clients et futurs clients. Apuyez-vous de photos prises sur le vif ou de vidéos que vous publierez sur TikTok. Un simple cellulaire suffit! Ayez des échanges vrais.

Une stratégie de référencement local

Vous aidez la ligue de hockey ou de soccer de votre quartier, vous commanditez un concert ou, même, vous connaissez quelques bons



restaurants près de votre concession? Partagez l'info sur vos médias sociaux. Ne gardez pas pour vous vos bons gestes ou vos coups de cœur. Encore mieux, demandez à vos partenaires d'inclure dans leurs réseaux des liens vers votre site Web!

Une communication saine

Un nouveau modèle fait son arrivée sur votre plancher? C'est une bonne occasion d'envoyer un courriel à vos clients. Décrivez les changements apportés, les avantages de ce modèle. Privilégiez une approche informative plus que mercantile. Les gens intéressés vous contacteront pour obtenir plus de détails.

Joyeux temps des fêtes à tous et à toutes. Au plaisir de vous aider à rayonner en ligne en 2024. ●●●



LES BONS COUPS DE 2023

« Nous sommes très reconnaissants du grand nombre de concessionnaires québécois qui nous ont accordé leur confiance cette année. Nous avons aussi solidifié nos partenariats avec notre clientèle établie dans la Belle Province pour nous assurer de répondre à leurs besoins en pleine évolution », dit Lisette Da Costa, directrice des ventes de PBS Systems au Québec.

La plateforme de PBS fournit une seule base de données-clients, combinant CRM, ventes, opérations fixes et l'administration en temps réel. « Notre DMS facilite la gestion quotidienne et rassemble les départements afin que le personnel en concession puisse se consacrer à offrir la meilleure expérience client qui soit », résume Lisette.

Plus que jamais, selon la directrice des ventes, les concessionnaires reconsidèrent leurs choix technologiques et cherchent à réduire le nombre de logiciels de tierces parties et les inefficacités. « Nous comprenons davantage vos défis et vos enjeux, surtout depuis notre participation au premier Sommet de la Corporation des concessionnaires automo-

biles du Québec (CCAQ). En plus d'avoir fait d'excellentes rencontres, nous savons plus que jamais comment contribuer à la pérennité des concessionnaires du Québec. »

« Tout au long de l'année, nous avons également reçu un *feedback* positif de nos clients et partenaires québécois en matière de respect des nouveaux cadres législatifs touchant les concessions », rappelle Mme Da Costa.

LES SOUHAITS POUR 2024

« La nouvelle année s'annonce prometteuse en sol québécois. Nous remarquons un intérêt sans précédent envers notre DMS, tant de la part des concessions que des manufacturiers. Grâce à notre bilinguisme, nous avons la capacité de travailler avec toutes les marques d'automobiles, toutes les concessions, et plus encore », assure Lisette Da Costa.

PBS Systems entend solidifier son statut de premier fournisseur DMS au pays en investissant considérablement dans la croissance de ses équipes bilingues, ses installations, son soutien et la gestion de projets. La preuve:

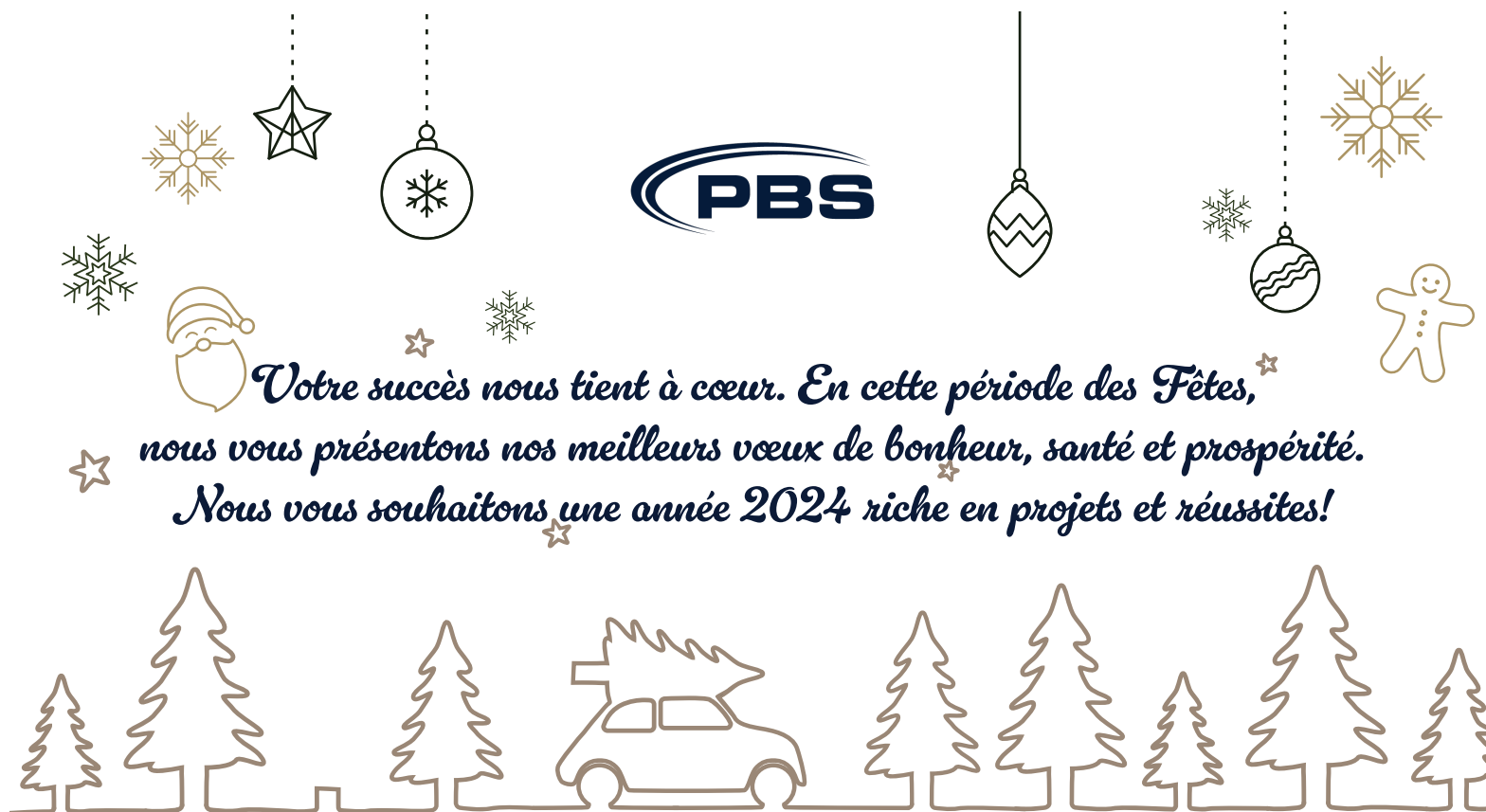


Lisette Da Costa

Directrice des ventes de PBS Systems au Québec

l'entreprise a ouvert en novembre un nouveau centre technologique voué entièrement au soutien logiciel et informatique.

« Nous nous attendons aussi à un plus grand nombre de participants francophones à notre Conférence annuelle des Concessionnaires, dont l'édition 2023 a été témoin de la plus grande participation du Québec jusqu'à maintenant. Nous avons bien hâte de voir (et revoir) nos clients québécois lors du prochain rassemblement exclusif qui se tiendra à Nashville, au Tennessee, du 18 au 20 septembre 2024! 🌈 »



LES BONS COUPS DE 2023

Comme bien des entreprises de l'industrie automobile, Groupe Premier Québec a concentré ses efforts afin de satisfaire aux nouvelles réglementations dans le cas où le projet de loi 30 serait accepté et entrerait en vigueur en 2024. « Nous avons choisi de réorienter notre modèle d'affaires afin de nous préparer et de trouver des solutions pour nous et, surtout, pour nos concessionnaires-clients », partage Caroline Patry, vice-présidente chez Groupe Premier Québec.

Toute cette préparation n'a pas empêché GPQ de poursuivre son expansion au Québec et particulièrement en Ontario où le Groupe a ajouté huit nouveaux clients. De plus, le développement de nouveaux produits et de services innovateurs se poursuit à bon rythme.

Par ailleurs, la hausse des taux d'intérêt entraîne elle aussi son lot de défis. « L'augmentation des achats comptants chez les concessionnaires nous a incités à adapter nos proces-

sus de ventes à la concession et nous sommes très heureux du résultat », explique Caroline.

Enfin, on ne peut souligner les bons coups de Groupe Premier Québec au cours de l'année qui s'achève sans mentionner l'arrivée d'Ève Alary au poste de responsable du développement des affaires.

LES SOUHAITS POUR 2024

Caroline Patry ne s'en cache pas : « Je souhaite que la loi ne passe pas ! Toutefois, si jamais mon souhait ne se réalisait pas, nous comptons rentabiliser les pertes et trouver des solutions au manque à gagner de tous nos partenaires. »

La nouvelle année sera donc marquée par une grande adaptation aux nouvelles réalités du marché et GPQ promet d'accompagner tous ses clients afin qu'ils puissent prospérer grâce à des innovations et un soutien accru.



Jason Ménard et Caroline Patry
Président et vice-présidente de Groupe Premier Québec

2024

BONNE ET HEUREUSE ANNÉE!

QUE 2024 S'OUVRE SUR DE NOUVELLES PERSPECTIVES D'AVENIR
POUR CHACUN D'ENTRE VOUS ET VOUS APPORTE RÉUSSITE ET SUCCÈS.

Mentorat, formation,
partage du savoir-faire financier

GPQ
Groupe Premier Québec

1 800 564 4433
groupepremierquebec.com

LES BONS COUPS DE 2023

L'année fiscale qui s'est terminée en septembre ne s'est pas traduite par une nouvelle année record chez Pedlex, pour faire changement, mais les affaires vont très bien, merci beaucoup madame la marquise!

«Durant les années précédentes, il y a eu une manne, ça bougeait de partout, et il y a aussi eu l'augmentation des prix. Tu vendais la même affaire mais plus cher. Aujourd'hui, on sent un rajustement. Bref, nous avons connu une année tellement folle l'an dernier qu'elle était difficile à battre. Cela dit, nos 12 derniers mois ont très bien performé et la nouvelle année s'annonce très bonne», résume Yves Poirier, responsable du secteur automobile chez Pedlex, l'un des deux volets majeurs – l'autre étant l'industriel – qui constituent l'épine dorsale de la compagnie fondée par Pierre Poirier.

Plusieurs contrats sont sur le point d'être signés. Une importante concession Subaru sera complétée en février à Barrhaven, en banlieue d'Ottawa, et une deuxième se prépare. Depuis que Ford du Canada a revu son image, Pedlex et Rousseau, son fidèle fournisseur

de coffres à outils, ont équipé coup sur coup Élite Ford à Saint-Jérôme et Alliance Ford à Sainte-Agathe.

Au grand plaisir de Pierre Poirier qui se fait un devoir de toujours venir au bureau. «Ça fait quand même quelque 48 années que je m'implique. Quand je ne suis pas à mon chalet, je viens au bureau. Ça me rend tellement fier de voir Yves et Francis (président) assurer la relève (son 3^e fils travaille chez Desjardins). J'aime aussi saluer nos employés, dont certains sont avec nous depuis plus de 20 ans. Même si, pour être honnête, je ne fais plus grand-chose, je dois avouer que ça reste mon bébé.»

LES SOUHAITS POUR 2024

«Je souhaite tout simplement continuer à faire ce que nous faisons si bien. Je ne demande même pas 20% ou 10% de croissance. Commençons par traverser la crise que les téléjournaux n'arrêtent pas de nous décrire», raconte un Pierre Poirier qui préfère la prudence.

«Il y a plein de signes qui démontrent que



Pierre Poirier et son fils Yves, responsable du secteur automobile chez Pedlex

certains secteurs sont en récession, alors que d'autres semblent l'éviter, ajoute Yves Poirier. On n'a qu'à voir toutes ces concessions qui se construisent, des projets de 15 et 20 millions. C'est carrément bon signe. Je pense que les entreprises en santé ne sont pas tellement affectées par les taux d'intérêt.»

«Cette compagnie, je ne l'ai pas montée tout seul. Nous sommes une grande famille. Je ne suis pas inquiet pour l'avenir. À la rigueur, on travaillera plus fort», conclut avec sagesse le patriarche. ●●●

JOYEUSES FÊTES!

Que 2024 soit l'occasion de découvrir nos produits innovateurs, durables et de haute qualité!

info@pedlex.com

514 324-5310 • 1 888-PEDLEX-9

We challenge
space
Pedlex
défie l'espace

LES BONS COUPS DE 2023

Chez Produits Avantage Plus, la formation est l'un des piliers de l'entreprise. C'est pourquoi le partenariat avec l'Académie Coaching Élite de Geneviève Roy s'est poursuivi cette année encore. En fait, le programme *Coaching performance* se conclut bientôt et sera couronné d'une célébration.

D'autre part, ces derniers mois, PAP s'est appliqué à répondre aux conditions apportées par la Loi 25, en particulier au niveau des produits adaptés aux nouvelles technologies. «Au-delà des spécialisations dans les garanties pour tous types de véhicules électriques, nous adaptons nos produits aux nouveautés techniques», précise la présidente-directrice générale, Karine Lebel. De nouvelles ressources ont également permis d'augmenter la rapidité des opérations.

C'est donc après un travail intense pendant la période Covid, tant en coaching qu'en conformité, que Karine Lebel a soutenu l'expansion de son entreprise partout au pays. «Notre croissance se poursuit

bien sûr au Québec, en Ontario et dans les Maritimes, mais aussi en Alberta et en Colombie-Britannique où nous avons acquis de nouveaux marchés. Pour 2023, notre croissance se chiffre à 24 %!»

Enfin, du côté de la Fondation Avantage Plus, sa mission de promouvoir la sécurité routière se trouve renforcée par l'expertise de PAP basée sur les situations authentiques vécues par ses clients.

LES SOUHAITS POUR 2024

Un nouveau partenariat avec l'entreprise québécoise Megtech inc. permettra de développer un logiciel pour les directeurs financiers. Les cotations bancaires et les transactions seront ainsi facilitées autant pour les concessionnaires que pour les fournisseurs.

Quant à la formation, elle sera centrée sur la connaissance approfondie des produits afin de toujours mieux servir les clients, «que nous tenons à remercier de tout cœur et à qui nous souhaitons une nouvelle année pleine de réussites», conclut Karine Lebel. ●●●



Joyeuses Fêtes

**LA FAMILLE DE LA BANQUE SCOTIA
ET D'AVANTAGE CONCESSIONNAIRE SCOTIA
SOUHAITE À VOUS ET À VOTRE FAMILLE UN HEUREUX TEMPS DES FÊTES.**



Avantage Concessionnaire **Scotia**^{MD}

DANNY MIGLIOZZI | Directeur développement des affaires, Laval, Lanaudière
DIMITRI COCONAS | Directeur développement des affaires, Montréal-Est, Rive Sud
KARA HOLLISTER | Directrice nationale des ventes (ACS)
ALEXA BIRBOUSAKIS | Directrice développement des affaires, Montréal et Rive Sud
MÉLISSA FURFARO-GATTOLA | Directrice développement des affaires, Rive Nord de Montréal
YANNICK POULIOT | Directrice développement des affaires, Ville de Québec
ALAIN LÉGARÉ | Directeur régional des ventes Québec/Atlantique
ALAIN HENRY | VP Avantage Concessionnaire Scotia (ACS)



**ANNE-MARIE
DESANDO**
Vice-présidente
nationale des ventes



MARC SAUNIER
Premier directeur
et chef de marché,
Québec



MARTINE DROLET
Directrice des ventes
aux particuliers



ROBERTO D'ERRICO
Directeur principal,
relations d'affaires



SYLVIE HURTUBISE
Directrice principale,
relations d'affaires



HANI MOALEM
Directeur principal,
relations d'affaires



CYNTHIA FICCA
Directrice principale,
relations d'affaires



JULIE SIMARD
Directrice principale,
relations d'affaires

***Nous vous souhaitons,
ainsi qu'à vos proches,
de la sérénité et
du bonheur pour
l'année à venir.***

 **Banque Scotia**^{MD}

LES BONS COUPS DE 2023

SiriusXM continue de développer une gamme de produits qui propose la meilleure expérience d'écoute musicale à ses abonnés. Par exemple, la société a lancé le nouveau forfait *L'illimité En Ligne* à 9,99\$ par mois pour séduire une nouvelle génération d'auditeurs. SiriusXM offre aussi une série de nouvelles chaînes et d'émissions, ainsi que du contenu en direct avec les plus grandes vedettes telles que Kelly Clarkson, John Mayer, Dolly Parton, James Corden et tellement d'autres.

À cela s'ajoutent bien sûr des événements spéciaux. « Nous avons vécu des expériences inoubliables! Je pense entre autres à Osheaga et au Festival country Lasso, en plus de concerts intimes comme celui de Sarah Dufour dans son coin de pays natal, à Dolbeau-Mistassini », raconte Jean-François Martin, directeur régional Sirius XM, Est du Canada.

Par ailleurs, à New York, au début de novembre, s'est tenue une importante rencontre avec les médias pour dévoiler le SiriusXM de nouvelle génération. Parmi les nouveautés, le lancement de l'appli SiriusXM qui est maintenant déployée auprès des abonnés de toute l'Amérique du Nord sur les appareils Apple, Google et Amazon.

L'application offre une expérience de streaming plus personnalisée à chaque auditeur. Son utilisation facile et très conviviale la place au rang de découverte innovante de premier plan. Les abonnés disposent de nouvelles pages dédiées à leurs équipes sportives, à leurs émissions favorites et à leurs artistes préférés pour ainsi permettre aux fans d'explorer en profondeur leurs passions sous toutes les coutures. Le moteur de recherche a été amélioré en conséquence et les recom-



Jean-François Martin, directeur régional, Est du Canada et
Suzie Dassylva, directrice district Québec

mandations sont mieux organisées. Sans oublier un nouveau lecteur multimédia avec des options de lecture remaniées.

« Enfin, nous avons rafraîchi l'identité de marque grâce à un nouveau logo et à une nouvelle mascotte », rappelle Jean-François.

LES SOUHAITS POUR 2024

« C'est très important pour nous de renouveler notre offre afin que les auditeurs de toutes les générations obtiennent chez nous le divertissement qu'ils souhaitent, et ce, partout où ils se trouvent », souligne le directeur régional.

Voilà pourquoi le tout récent déploiement de l'appli SiriusXM se poursuivra tout au long de la nouvelle année en s'assurant d'essaimer encore plus de plateformes et de fonctionnalités. ●●●

RAPPROCHEZ-VOUS DE CE QUE VOUS AIMEZ

Écoutez SiriusXM dans
votre voiture + sur l'appli.

SiriusXM



Pour en savoir plus, visitez le siriusxm.ca.

Solution Globale

LES BONS COUPS DE 2023

Depuis déjà cinq ans, Solution Globale sert les concessionnaires de loisirs. Voilà pourquoi l'entreprise s'affiche maintenant sous un nouveau logo afin de mieux refléter l'ensemble de sa clientèle. Toutefois, en 2023, dans un marché difficile, la portion automobile a été plus importante. Les ventes issues de commandes ont en effet permis de compenser des inventaires qui demeurent encore bas.

Par ailleurs, dans un climat où les plus petites entreprises doivent composer avec la mauvaise presse entourant les pratiques de certains joueurs, Jean-Claude Rabbat, président de Solution Globale, redouble d'efforts: «Malgré la désinformation, nous tirons bien notre épingle du jeu avec des pratiques exemplaires et en rectifiant le tir avec les vraies affaires. Chez tous nos concessionnaires clients, les nouvelles réglementations de l'AMF et de l'OPC sont respectées à la lettre.»

C'est sans surprise que Solution Globale connaît une augmentation dans toutes les régions du Québec, dont une dizaine de nouveaux clients en Abitibi. «Il est certain que la fermeture de la division SSQ Évolution nous a



ouvert les portes au niveau pancanadien», reconnaît le président. Cette croissance entraîne une augmentation des ressources, de sorte que «cinq perles rares, dont un membre de la direction», se sont jointes à l'équipe.

Enfin, des ateliers de bureaux de crédit et une toute nouvelle branche de solutions ont été développés avec de nouveaux partenaires.

LES SOUHAITS POUR 2024

Beaucoup de nouveau pour Solution Globale avec en grande primeur la création de Solution KD Assurances. L'associée

Karyne Deschamps sera en mesure d'offrir les meilleures primes pour les clients de Solution Globale.

À ceci s'ajoute un nouveau partenariat avec un satellite des services financiers dirigé par Brigitte Grenier. Les clients bénéficieront de précieux conseils quant à leurs avoirs, leurs transactions et leurs investissements.

Enfin, Solution Globale poursuivra avec l'ajout d'ateliers de formation au bureau de crédit afin de boucler la boucle et d'offrir tout ce dont le client a besoin pour prospérer. ●●●



SOLUTION GLOBALE

BONNE ANNÉE!

EN 2024, ASSUREZ VOTRE SUCCÈS.

Faites place à la solution service complet de coaching et de formation automobile.

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

LES BONS COUPS DE 2023

À la suite de l'acquisition de SSQ Services aux concessionnaires, l'intégration de ses produits a occupé une grande place en 2023 chez Sym-Tech. «Pour nous, la priorité numéro un se situait au niveau des ressources humaines, de notre souci de rassembler des gens engagés et motivés, heureux d'offrir une panoplie incomparable de produits. L'accueil que nous ont réservé les clients s'est avéré tout aussi favorable, des clients qui nous ont suivis et qui sont très contents du changement», explique Francis Vallée, vice-président, Québec.

Sym-Tech peut ainsi bonifier l'offre à sa clientèle grâce à un arsenal de produits dont un maximum ont été adaptés à la réalité québécoise. Des produits de protection contre le vol et les dommages, des technologies pour le repérage, la perte de clés, l'entretien, etc., qui sont disponibles depuis novembre.

Puis, tout récemment, ce fut au tour des véhicules récréatifs et de loisirs de recevoir une attention particulière en réponse aux besoins des concessionnaires et marchands qui récla-



Francis Vallée, vice-président, Québec

maient une plus grande polyvalence dans leurs transactions.

LES SOUHAITS POUR 2024

Des solutions technologiques innovantes seront mises de l'avant durant la nouvelle année grâce à la plateforme *Dave Plus*. Celle-ci, assistée de l'intelligence artificielle, présentera des outils d'aide à la vente de très

haute qualité et très bien intégrés aux réalités du marché canadien.

«Au-delà de leurs habitudes et de leurs automatismes, les directeurs financiers seront en mesure de proposer le bon produit et le mieux ciblé», affirme le vice-président. La plateforme intelligente enrichira l'offre au moment de l'achat et poursuivra la communication même après la vente, selon l'évolution des besoins.

Quant aux nouvelles lois qui pointent à l'horizon, Francis Vallée souhaite que l'industrie conserve son droit de vente. «On fait les choses de la bonne façon et il ne faut pas pénaliser le consommateur. Sym-Tech travaille de près avec le ministère, l'OPC et l'AMF pour maintenir une offre d'assurance de remplacement. Il faut comprendre que plus de 30M\$ ont été versés en indemnités en 2022 au Québec. Et rien que pour nous, en 2023, les indemnités ont augmenté de 21%. J'espère tout simplement que les nouvelles mesures n'entraîneront pas de déséquilibre.» ● ● ●



Financement auto TD

LES BONS COUPS DE 2023

Chez Financement auto TD, rien n'est plus gratifiant que d'avoir des clients satisfaits. Ses plus récents scores, obtenus lors de l'étude de JD Power portant sur la satisfaction des concessionnaires quant au financement offert au Canada, sont là pour récompenser ses efforts.

«Pour la première fois, Financement auto TD occupe le tout premier rang des prêteurs non captifs auprès des concessionnaires du Québec. Une performance qui fait extrêmement plaisir à tous les membres de notre équipe. Une fois de plus cette année, nous nous sommes surpassés pour soutenir nos partenaires d'affaires», dit son directeur régional, Luigi Mancini.

Toujours selon la dernière étude de JD Power en matière de satisfaction, Financement auto TD se hisse en première position dans la catégorie du crédit spécialisé. «Et dans ce cas-ci, c'est pour l'ensemble du pays», souligne l'expert financier. Un premier rang que l'entreprise détient d'ailleurs pour une sixième année consécutive.

Ce haut degré de satisfaction se reflète du coup sur les performances du département Finance Auto de TD. «Nous sommes sur le point de réaliser une année record en matière de prêts automobiles au Québec. Malgré l'incertitude économique, nous sommes demeurés plus que présents sur le grand territoire de la province en ce qui concerne l'approbation des demandes et nos services», signale Luigi Mancini.

Afin de servir encore mieux le territoire, Financement auto TD a d'ailleurs embauché Louis Cavaliere à titre de vice-président associé exclusif pour le marché du Québec.



Les membres de l'équipe et Luigi Mancini, directeur régional des ventes du Québec.

LES SOUHAITS POUR 2024

Conscient de l'impact de la hausse historique du taux d'intérêt de la Banque du Canada, Luigi Mancini ne cache pas que son plus grand souhait serait de voir ce dernier redescendre de quelques quarts de point en 2024.

En attendant, le directeur régional de Financement auto TD promet de belles initiatives pour la prochaine année qui vont aider les concessionnaires, mais aussi les consommateurs à traverser les turbulences économiques. «L'industrie peut compter sur notre soutien. Nous avons bien l'intention de continuer d'offrir des produits et des services de qualité et surtout de conserver notre place de leaders», conclut-il. ●●●



Financement auto TD



Merci pour votre soutien. Nous avons hâte de vous voir au courant de la nouvelle année.

Joyeuses fêtes de la part de l'équipe de Financement auto TD.

**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.



Templeton Marsh

LES BONS COUPS DE 2023

Depuis plusieurs années, le nom de Templeton Marsh était déjà bien établi partout au Canada. Sauf au Québec. Or, en recrutant Sylvie Gagnon à titre de directrice des ventes, l'entreprise canadienne spécialisée en fusion et acquisitions de concessions automobiles s'est non seulement implantée dans la Belle Province, elle est entrée par la grande porte.

«Quelle belle première année! s'exclame justement Mme Gagnon. Nous avons déjà conclu plusieurs transactions et plusieurs autres sont en cours de réalisation. Je suis agréablement surprise des résultats accomplis pour un premier tour de piste», confesse la recrue québécoise de Templeton Marsh.

Parmi les transactions complétées, Sylvie cite, entre autres, la vente des quatre concessions du Groupe Lachapelle survenue en début d'année 2023, lesquelles ont été achetées par le Groupe Olivier. La nouvelle directrice de Templeton Marsh a aussi supervisé la vente de Sept-Îles Mazda acquise par le Groupe L'Ami Junior et celle de Matane

Honda devenue la propriété de Groupe Fréchette/Thibault.

«Je me sens tellement choyée d'évoluer dans ce secteur de l'industrie. C'est tout un privilège de gagner la confiance des concessionnaires, qu'ils soient vendeurs ou acheteurs. Il s'agit d'une importante étape dans leur vie», raconte-t-elle.

Sylvie Gagnon n'est d'ailleurs plus seule à représenter la société canadienne au Québec puisque Jean-Olivier Corbeil, un ancien directeur d'Audi Canada, l'a rejointe en juin dernier.

LES SOUHAITS POUR 2024

La directrice des ventes souhaite, bien entendu, que sa nouvelle carrière emprunte la même cadence en 2024. Et c'est bien parti! Le duo à l'œuvre pour Templeton Marsh au Québec s'attend à être partie prenante de nouvelles transactions dès le premier trimestre de la nouvelle année.

D'ici à ce que ces heureux dénouements se produisent, Sylvie Gagnon souhaite une



Sylvie Gagnon, directrice des ventes

bonne et heureuse année à tous ceux qui constituent son solide réseau de contacts au sein de l'industrie automobile. Qui plus est, elle les remercie du fond du cœur: «Car en plus du riche bagage que j'ai amassé lors de mes passages chez Ford Canada et Banque Scotia, c'est grâce à tous ces gens que j'ai côtoyés que je suis en mesure aujourd'hui de relever mon nouveau défi professionnel. 🌟🌟🌟»



LES BONS COUPS DE 2023

Depuis sa création en 2017, l'entreprise Top Gun s'est bâti une solide expertise dans l'univers des F&A en concession automobile, et ce, à la grandeur du Québec. Cette réputation, qui ne cesse de prendre de l'ampleur, a d'ailleurs nécessité l'embauche de nouveaux effectifs.

En effet, afin de répondre aux besoins exponentiels de cette clientèle qui requiert un soutien à distance dans le département de F&A, l'équipe de Top Gun a recruté trois nouveaux équipiers en 2023. «Ce qui porte maintenant à 10 le nombre de nos employés à temps plein», précise avec plaisir le codirigeant David Lamarre.

«En fait, nous avons poursuivi notre croissance de marché partout au Québec et nous sommes même sur le point de faire notre entrée au Nouveau-Brunswick.»

Top Gun en a profité pour bonifier son offre de service de directeur commercial à distance en ajoutant une aide de secrétariat clé en main afin de s'assurer que tous les documents

soient dûment remplis par la concession automobile.

Enfin, à la suite de l'application de la loi 25 qui protège la vie privée des Québécois, l'équipe de Top Gun Formation s'est également assurée de mettre en place un service de protection des données pour l'ensemble de sa clientèle. «Une initiative dont nous sommes très fiers», indique David Lamarre.

LES SOUHAITS POUR 2024

Depuis que l'entreprise Top Gun est en affaires, sa réussite repose essentiellement sur le bouche-à-oreille. Les méthodes de travail de vente éthiques et transparentes que M. Lamarre et son associé, Édouard-Yves Paris, ont développées avec rigueur s'attirent régulièrement de beaux éloges de la part de gros joueurs de l'industrie.

«Grâce à ces clients satisfaits, nous sommes devenus l'une des meilleures références dans le service de vente commercial des con-



David Lamarre et Édouard-Yves Paris, codirigeants de Top Gun Formation

cessionnaires par impartition au Québec», admet David Lamarre.

«En 2024, nous souhaitons donc naturellement continuer d'offrir ce service impeccable à tous nos clients actuels, ainsi qu'à tous les nouveaux partenaires-concessionnaires prêts à nous faire confiance.» ●●●

BONNE ET HEUREUSE ANNÉE 2024

Et choisissez la **meilleure solution** pour optimiser la satisfaction et le profit de votre département F&I.

topgunformation.com





Nissan reçoit la certification **Great Place to Work®** pour une 5^e année consécutive.

C'est le fruit de
notre engagement
à encourager
une culture
de diversité, d'équité
et d'inclusion.

Nissan Canada a été nommée A Great Place to Work® pour une cinquième fois depuis 2019. C'est un immense honneur pour l'ensemble de l'organisation de savoir que notre lieu de travail est sûr, accueillant et positif pour les employé-es. C'est le fruit de notre engagement à encourager une culture de diversité, d'équité et d'inclusion et nous procure une immense fierté.

Une telle récompense témoigne également des événements que nous organisons sur la diversité, des opportunités d'apprentissage que nous offrons en continu et des commentaires des employé-es que nous prenons toujours à cœur.

Nissan Canada est aussi fière d'être reconnue comme l'un des 25 meilleurs lieux de travail dans le secteur manufacturier. Les gagnants doivent avoir été certifiés Great Place to Work® au cours de la dernière année, en plus de travailler principalement dans l'industrie manufacturière. Ils sont choisis selon les réponses des employé-es au Trust Index Survey.

En plus de toutes ces reconnaissances, nous avons été sélectionnés comme l'un des meilleurs lieux de travail pour la santé mentale en 2023.

Ces réalisations renforcent notre conviction que Nissan Canada est un employeur de choix, où les talents de tous les horizons viennent se réaliser et s'épanouir. Nous poursuivrons notre travail afin d'apporter toujours plus de changements positifs pour les années à venir.

**Pour en savoir plus, consultez
le nissan.ca/dei.**



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 | www.sym-tech.ca/fr

Sym-Tech
SERVICES AUX CONCESSIONNAIRES

COMPAGNIE DU GROUPE AMYNTA

NANCY GAGNON

Directrice développement des affaires et directrice des ventes - Ouest du Québec
nancy.gagnon@sym-tech.ca | 438.399.4243

HUGO PELLETIER

Directeur des ventes - Est du Québec
hugo.pelletier@sym-tech.ca | 418.563.0117

FRANCIS VALLÉE

Vice-président, Ventes, Québec
francis.vallee@sym-tech.ca | 418.564.1989

