



automédia.

Témoign de l'industrie automobile

Août – Septembre 2024 – 3,95 \$

ÉDITION SPÉCIALE

UNE PRÉSENTATION DE



LA DÉLICATE RELATION ENTRE
LES CONSTRUCTEURS ET LES GROUPES

QUOTUS *Les performances
des constructeurs automobiles en chiffres*

LA RENTABILITÉ GRÂCE
AU CONTRÔLE DES DÉPENSES

STATISTIQUES DES VENTES Q1 ET Q2

Voilà une autre raison de s'écrier WAH!

Félicitations à nos concessionnaires canadiens qui se sont classés parmi les 100 meilleurs au monde.



À la suite du classement minutieux de 5 500 concessionnaires Hyundai à travers le monde, nous sommes heureux de féliciter Hyundai Beauport, Brockville Hyundai, Capital Hyundai et OpenRoad Hyundai Richmond qui ont été sélectionnés par Hyundai Motor Group pour le prix des 100 « Meilleurs concessionnaires de l'année » 2024 à l'échelle mondiale.

Cette reconnaissance atteste de l'engagement constant de nos concessionnaires à assurer la satisfaction de leurs clients et à définir de nouvelles normes pour l'industrie à travers le monde.

ON FABRIQUE DU WAH 와!
hyundaicanada.com



Industrie

BYD au Canada
Pourquoi pas ?
10



La délicate relation entre les constructeurs automobiles et les groupes de concessionnaires 16

Analyse Quotus
Vague de changement : les performances des constructeurs automobiles en chiffres 18

Finance

Rentabilité grâce au contrôle des dépenses 12

Événement



Tournoi de Golf Mobilis
Un pari gagnant!
14

Chroniques

Les actualités en bref 4 Chiffres déchiffrés 36
Dans mes réseaux 6

Occasion

PRÉSENTÉ PAR L'AMVOQ



Entrevue avec Mathieu Leclair
L'importance des véhicules d'occasion dans un groupe
8



Statistiques

Ventes de véhicules neufs
Retour sur les 6 premiers mois de l'année 34



Les transactions 20
Top 10 - Nos champions de l'année 2024 22
Le sommaire des groupes 27
Tous les groupes de concessions du Québec 28
Tous les concessionnaires solos du Québec 31

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

RÉDACTION
Rédacteur en chef
Alexandre Crépault • alex@automedia.ca

Collaborateurs
Etienne Desmeules, Luc Gagné, Germain Goyer, Claudine Hébert, Antoine Joubert, Lilian Largier, Théodore Simon, Maxime Théoret

Révisure
Johanne Hamel

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

Directeur de la stratégie et du contenu numérique
Jean-François Breton
jf@automedia.ca

VENTES Michel Crépault • 514 944-2886
michel.crepault@mediagocom.ca

FACTURATION
Mélanie Gibouleau • 450 218-2244
melanie@automedia.ca

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

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

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

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

Dépôt légal : Bibliothèque nationale du Québec et du Canada, 2024, ISSN 1929-3623

Leblanc Volkswagen

Shaineel Sunnassee a acquis en août dernier la concession Leblanc Volkswagen à Mont-Laurier. Achetée par Luc Leblanc en 2009, l'entreprise était devenue la propriété de Marie-Michèle Leblanc et Martin Piché en 2017.



Seray Hyundai Chambly

Valérie Bessette a brillamment remporté la première place de la Compétition des compétences de Hyundai Canada 2024, s'affirmant comme la représentante Hyundai de l'année 2024. Ce succès retentissant s'ajoute à son titre de représentante des ventes numéro 1 au Canada, qu'elle a décroché pour la deuxième année consécutive en mai dernier.

Trader Corp.

La société de capital-investissement Thoma Bravo a vendu sa division Trader Corp à la société allemande AutoScout24, qui détient déjà le principal marché automobile en ligne paneuropéen. AutoScout24 est majoritairement détenu par la firme d'investissement américaine Hellman & Friedman.

Industrielle Alliance

Après avoir investi 25 M\$ l'hiver dernier dans AutoCanada, Industrielle Alliance poursuit ses emplettes en injectant 10 M\$ dans Clutch. Bien qu'il s'agisse d'une participation minoritaire dans une des plus vastes entreprises canadiennes qui vendent des véhicules usagés en ligne (Clutch a vendu plus de 8 000 véhicules d'occasion en 2023), les intentions d'IA sont de rejoindre plus facilement les acheteurs de véhicules d'occasion.

Spinelli Volkswagen Lachine



Spinelli annonce l'ouverture officielle de Spinelli Volkswagen Lachine, dans ses nouveaux locaux situés au 208, boulevard Montréal-Toronto, à Montréal. Cette nouvelle concession remplace l'ancienne bâtisse de la concession Campbell & Cameron Volkswagen à LaSalle, acquise en 2022 par le groupe.

L'Annuel de l'automobile et le Guide de l'auto 2025

Les références incontournables de l'industrie font leur retour sur les tablettes. *L'Annuel de l'automobile*, en vente depuis le 23 août, entame un partenariat inédit avec le CAA-Québec. De son côté, *Le Guide de l'auto* propose, entre autres, un hommage à son fondateur, feu Jacques Duval.



Formule Kia

L'Équipe Formule à Rimouski, qui célèbre cette année son 30^e anniversaire, vient d'annoncer la construction d'une nouvelle concession Kia, un projet de 5 M\$. Le futur bâtiment, qui sera situé à l'est de la concession Subaru le long de la Route 132, s'étendra sur 15 750 pieds carrés, soit plus du double de la superficie actuelle.

HGrégoire

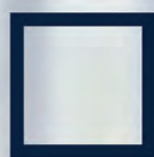


HGrégoire a ouvert deux nouvelles succursales aux États-Unis, soit HGREG Lux à Costa Mesa en Californie et HGREG Trucks à Miami. Cette dernière marque l'entrée de l'entreprise québécoise sur le marché américain des camions usagés.

L'Islet Chrysler

La concession L'Islet Chrysler, située à Tourville, a fermé ses portes le 26 juillet 2024, à la suite de la faillite de ViB Groupe Auto de Québec, qui en avait fait l'acquisition en mars 2024. M. Sylvain Lachance, du syndicat de faillite Lemieux Nolet, a confirmé que l'entreprise a cédé ses biens en raison de graves problèmes de liquidité. Un inventaire sera effectué et les actifs seront vendus pour rembourser les créanciers.

Concessionnaires, voulez-vous...



plus de fournisseurs?



moins de fournisseurs?

Scannez ce code pour
en savoir plus sur notre
DMS tout inclus!





Histoires de peur

L'automne arrive. Halloween approche. Les journées raccourcissent. Voilà l'ambiance sinistre et lugubre parfaite pour se raconter nos pires histoires de peur. Parce que même s'il est reconnu et démontré, par de multiples exemples concrets dans notre industrie et dans d'autres, que s'exposer professionnellement sur les médias sociaux peut largement contribuer à notre succès, il n'en reste pas moins que... c'est effrayant! Rien de mieux, pour surmonter nos peurs, que de les exposer et de les regarder en pleine face. C'est parti!

Les extrémistes du Web

Les « trolls », ça ne date pas d'hier. Ces individus colériques et haineux, souvent camouflés derrière un pseudonyme fictif, qui, armés de leur clavier, s'attaquent de manière aussi gratuite qu'aléatoire à ce qui leur passe sous les yeux. C'est un groupe marginal avec qui on a appris à vivre. Comme un maringouin qui te bourdonne dans les oreilles pendant que tu es assis.e autour du feu à essayer de raconter ton histoire de peur. Fatigant, mais inoffensif et, pour la plupart d'entre nous, ils ne représentent pas un frein significatif.

Mais il y a pire. Depuis la pandémie, particulièrement, la quantité de gens qui ressentent le besoin de déverser leur colère sur le Web semble avoir explosé. Si bien qu'il devient à peu près impossible d'assister à un débat numérique sans voir la conversation déraiper dans toutes les directions. Bien souvent, la section des commentaires est pratiquement une zone de guerre! C'est encore plus vrai lorsqu'il est question d'un sujet polarisant.

Dans l'automobile, il n'y a qu'à penser aux électriques! La moindre publication, aussi inoffensive soit-elle, sur le sujet peut suffire à enflammer les esprits. Essayer de partager du contenu intéressant, mais devoir être prêt.e à se transformer en arbitre-modérateur à tout moment, c'est décourageant!

Le jugement

S'il y avait une manière d'arriver à destination avant même de commencer, elle serait très prisée. Parce que la peur du jugement est omniprésente, et le moment où elle est la plus difficile à surmonter, c'est au commencement. Quand tu n'as à peu près pas d'abonnés.

Quand tu travailles fort sur une vidéo qui finit par n'obtenir que deux mentions « j'aime » et que l'une d'entre elles est ta maman. Quand tu essaies de te motiver à en créer une autre, mais que tu entends les murmures de tes collègues qui attendent le prochain *walk-in* autour de la machine à café. C'est tellement plus facile de rester assis dans les estrades à commenter, plutôt que d'être sur le terrain à travailler...

L'imperfection

La bonne nouvelle, c'est que de plus en plus de gens le font... et réussissent! Ça fait d'excellents exemples dont s'inspirer. Le problème, c'est que lorsqu'ils atteignent ce niveau, ils ont souvent accumulé plusieurs années de pratique, d'essais et d'erreurs. Et si s'en inspirer peut être une bonne idée, s'y comparer peut vite te décourager et te faire changer d'idée.

Heureusement, ta première vidéo sera probablement la moins bonne. Comme dans n'importe quelle discipline, la pratique est la clé et l'authenticité est la cible. Mais pour ça, il faut commencer!

Le temps qui passe

Prépare-toi pour le coup de grâce. On vient de parler de créer du contenu imparfait, de s'exposer au jugement de l'univers tout entier en le publiant et de potentiellement devenir la cible de frustrés du clavier... Mais si tu affrontes toutes ces peurs et que tu te lances quand même... tu vas être récompensé. *Right?*

C'est là qu'on perd malheureusement le plus de joueurs au combat. Parce que se lan-



cer malgré ses peurs n'est pas la ligne d'arrivée. C'est la ligne de départ. Après, il faut faire preuve de persévérance et continuer avec constance. Oui, je parle de patience. Dans une industrie où tout va vite, où tu as des objectifs à atteindre et une fin de mois qui t'attend dans le détour (insérer musique dramatique ici.)

Le boss!

Comme directeur ou propriétaire d'une concession, vous avez aussi des peurs quand votre personnel vous parle de vouloir créer du contenu individuellement.

Peur de perdre le contrôle sur le message. Peur que le contenu ne soit pas « on brand ». Peur que les leads n'entrent pas via les canaux mesurables officiels de la concession. Ou pire encore, qu'un compétiteur trouve l'individu tellement bon qu'il vienne vous le voler!

Bref, ceci n'est pas une histoire de peur ordinaire avec un début, un milieu et une fin. C'est plutôt une compilation des craintes que j'entends le plus souvent en vous parlant. Je veux la terminer en vous passant la parole. ●●●

Quelque chose d'autre te freine? Au contraire, tu as décidé de plonger et de créer malgré toutes ces peurs? Raconte-moi comment ça se passe : jf@automedia.ca

templeton marsh

experts, achat & vente de concessions automobiles

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

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

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

**CONTACTEZ-NOUS
POUR UNE RENCONTRE**



SAMIR AKHAVAN
Cofondateur et associé directeur
416 880-8989



SYLVIE GAGNON
Directrice des ventes, Québec
514 512-9429



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

www.templetonmarsh.com

Mathieu Leclair, directeur général du Groupe Leclair

L'IMPORTANCE DES VÉHICULES D'OCCASION DANS UN GROUPE

Aujourd'hui, les véhicules d'occasion occupent une place bien plus importante qu'il y a 10 ou 15 ans au sein des groupes de concessionnaires. Ce qui était autrefois perçu comme le parent pauvre de la concession ou du groupe est désormais au cœur de l'entreprise. Plusieurs ont compris l'importance de cet aspect de l'industrie, mais certains l'ont saisie plus rapidement que d'autres.

Mathieu Leclair: J'ai débuté dans les ventes, mais avant de prendre la direction générale, je me suis concentré sur les véhicules d'occasion. À l'époque, il n'y avait pas vraiment de département consacré aux véhicules d'occasion chez nous, alors je me suis lancé dans ce domaine. J'avais étudié aux États-Unis, qui avaient une longueur d'avance sur nous à ce sujet, et j'ai commencé à m'intéresser à l'Internet, qui était encore relativement nouveau à ce moment. C'était vers 2008. Je me suis mis à publier des annonces sur des sites comme Kijiji et Craigslist, et très vite, les appels ont afflué. On a alors réalisé l'importance de développer ce secteur et de comprendre le marché.

Vous parlez de l'importance de la technologie pour réussir dans ce domaine. Quels sont vos outils technologiques ?

Aujourd'hui, tout se joue sur la technologie. On utilise des outils comme vAuto qui nous permettent de comparer instantanément les prix et les véhicules disponibles sur le marché. Avant, tout cela se faisait manuellement, ce qui était beaucoup plus long. Maintenant, on peut gérer de vastes inventaires beaucoup plus facilement grâce à ces technologies. La clé du succès, c'est de trouver le bon véhicule, au bon prix, avec le bon kilométrage. Et c'est là que la technologie fait toute la différence. Elle nous permet d'être réactifs et de rester compétitifs.

Comment l'importance des véhicules d'occasion a-t-elle évolué dans un groupe de concessionnaires comme le vôtre ?

Chaque département est crucial, mais il est vrai qu'être performant sur le marché des véhicules d'occasion permet de traverser presque n'importe quelle crise économique.

Quand les taux d'intérêt montent et que les consommateurs ont moins de pouvoir d'achat, les ventes de véhicules neufs sont souvent les premières à ralentir. En revanche, les gens continuent d'acheter des véhicules d'occasion parce qu'ils sont plus abordables. C'est pourquoi ce département est un pilier dans n'importe quel groupe de concessionnaires. Cela nous permet également de maintenir une relation de confiance avec nos clients en leur offrant des solutions adaptées à leurs besoins, même en période économique difficile.

Concernant la gestion des inventaires, en quoi la pandémie a-t-elle changé votre approche ?

La pandémie a complètement bouleversé le marché. Avant, nous gardions environ deux mois d'inventaire. Mais avec la pénurie de véhicules neufs, il y a eu une flambée des prix des véhicules d'occasion, et nous avons dû acheter beaucoup plus pour répondre à la demande, parfois sans vraiment nous soucier du prix. Avec la montée des taux d'intérêt, la valeur des véhicules d'occasion a chuté de manière radicale, et nous avons dû ajuster notre stratégie pour éviter d'être pris au piège avec des stocks trop importants et vieillissants. Aujourd'hui, nous essayons de maintenir un mois et demi d'inventaire et d'éviter que notre stock ne vieillisse. Cette réactivité nous a permis de minimiser les pertes et de mieux naviguer dans ce marché turbulent.

Pour quelqu'un qui souhaite entrer dans l'industrie des véhicules d'occasion, y a-t-il encore des opportunités ?

Il y a toujours des opportunités, mais c'est devenu plus difficile. Le neuf apporte beaucoup de véhicules en échange, ce qui est notre



Mathieu Leclair, Groupe Leclair

principale source d'approvisionnement. Si quelqu'un veut se lancer uniquement dans les véhicules d'occasion, il devra vraiment maîtriser l'achat et être prêt à travailler dur pour trouver les bons. Comme dans l'immobilier, le succès dans le marché de l'occasion se joue à l'achat.

Comment voyez-vous l'avenir du marché des véhicules d'occasion ?

Le marché reste très volatil. Les prix se stabilisent un peu après deux ans de baisse continue, mais je pense qu'il y a encore des défis à venir. Il pourrait y avoir une nouvelle pénurie de véhicules d'occasion, ou du moins une réduction de l'offre, surtout avec la diminution anticipée des retours de location. Cependant, je crois que le marché va se stabiliser et que les concessionnaires devront rester très prudents pour manœuvrer dans cette nouvelle réalité. À long terme, je suis optimiste, mais je pense que les acteurs du marché devront continuer à innover et à s'adapter pour demeurer compétitifs. ●●●

UNE CROISSANCE CONSTANTE SUPÉRIEURE À CELLE DU MARCHÉ ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE APRÈS ANNÉE

IL VAUT LA PEINE DE LE RÉPÉTER.

Les stratégies de gestion des ventes de LGM se sont avérées supérieures à celles du marché année après année. En travaillant avec des milliers de concessionnaires au cours des 25 dernières années, notre stratégie de vente complète et notre structure de soutien ont été perfectionnées pour offrir une croissance exceptionnelle à nos concessionnaires partenaires.

LGM est associé à plus de marques automobiles que tout autre fournisseur canadien, distribuant une gamme complète de produits financiers de première qualité par l'intermédiaire de plus de 1 400 concessionnaires à travers le pays.

L'ASSURANCE D'UN **RENDEMENT EXCEPTIONNEL**
POUR LES CONCESSIONNAIRES.

LGM.CA

 **LGM**^{MD}
Fier d'être responsable

BYD AU CANADA: POURQUOI PAS?

Depuis le début de l'été, le manufacturier chinois de véhicules électriques BYD (Beyond the Dream) fait les manchettes un peu partout au pays. Et pas seulement dans les médias d'affaires automobiles. Tous ceux qui traitent de l'actualité politique en font leurs choux gras.

Déjà que le gouvernement américain a annoncé, en début d'été, qu'il imposait des tarifs douaniers de 100% sur chaque véhicule électrique BYD qui touchait le sol du pays de l'oncle Sam, le gouvernement canadien vient de déclarer qu'il ferait de même. Le gouvernement Trudeau va également exiger des droits de douane de 25% sur les importations d'acier et d'aluminium en provenance de la Chine. L'imposition de ces tarifs est d'ailleurs en train de devenir un enjeu électoral entre les principaux partis politiques au pays.

Tout ce branle-bas de combat ne semble pas déranger outre mesure les plans d'expansion du constructeur chinois. Et selon Bloomberg, BYD Co. prévoit que ses livraisons de véhicules à l'étranger vont représenter près de la moitié du total de ses ventes dans un avenir très rapproché. Ce qui laisse croire que BYD pourrait mettre en place des centres de production mondiaux pour contourner les droits de douane punitifs imposés par les pays nord-américains.

En attendant de voir la suite des choses, quelques dirigeants des 10 plus grandes organisations automobiles de la province ont accepté de partager leur avis sur la situation. «Si nos gouvernements souhaitent atteindre leurs cibles en matière de véhicules électriques, il va falloir trouver des solutions abordables pour les consommateurs. Il apparaît que BYD pourrait faire partie de la solution», soulève Jacques Olivier, PDG du Groupe Olivier.

Cela dit, même si BYD parvient à prendre place en sol canadien, le Groupe Olivier ne figurera pas parmi les premières entreprises à l'introduire au Québec. «Ce n'est pas notre modèle d'affaires d'ouvrir



BYD ATTO 3

Le BYD ATTO 3, également connu sous le nom de Yuan Plus selon le marché, est le modèle le plus populaire de BYD à l'extérieur de la Chine. Ce VUS compact se distingue par une autonomie de plus de 500 km. Au Mexique, il est vendu au prix de 800 000 pesos, soit environ 55 000 \$ canadiens.

de nouvelles concessions. À l'exception de notre concession Hyundai, à Saint-Basile, qui était une toute nouvelle entreprise (et un constructeur déjà bien établi au Québec), lorsque nous prenons de l'expansion, nous favorisons des concessions qui sont déjà en affaires depuis plusieurs années», indique-t-il.

En d'autres mots, Jacques Olivier va suivre de près l'arrivée de BYD en Amérique du Nord. «On va voir comment va se passer leur installation en sol nord-américain. On verra ensuite si on embarque ou non», avance le concessionnaire.

Le président du Groupe Ouellet, Olivier Fleury Bellavance, soutient que les discussions entourant la venue ou non de BYD en sol canadien se déroulent au-dessus de bien des têtes, dont celles des concessionnaires eux-mêmes. N'empêche que le dirigeant de la deuxième plus grande organisation automobile au Québec ne voit pas pourquoi BYD devrait faire face à autant d'obstacles. «Pourquoi dire non avant de considérer l'offre? Je crois que ça vaut la peine de lui donner une chance. Surtout si les véhicules sont plus abordables pour les consommateurs», dit-il.

Même discours de la part de Jean-Bernard Tremblay, qui tient les rênes du Groupe L'Ami Junior et qui intègre pour la première fois le top 10 des grandes sociétés automobiles de la province. Ce dirigeant n'a pas encore pris de position face au constructeur chinois. «Je ne connais pas encore très bien cette entreprise. Mais ce n'est pas une raison de lui fermer les portes. Nous verrons bien ce qui va se passer», philosophe-t-il.

Enfin, le président de Park Avenue, Norman J. Hébert, se dit quant à lui fort impressionné par les prouesses accomplies par BYD. «J'ai eu l'occasion de voir des véhicules de ce manufacturier en Europe. Autant ses véhicules que ses installations sont impressionnants. À titre de concessionnaire, je crois que le Canada devrait démontrer une ouverture face à ce fabricant de véhicules électriques qui connaît une forte expansion mondiale», soutient le concessionnaire Hébert. «Du moment qu'il répond aux tests techniques et autres régulations canadiennes, je ne vois pas pourquoi on ne lui donnerait pas une



BYD SHARK

En avril dernier, BYD a dévoilé au Mexique sa toute nouvelle camionnette Shark. Équipée d'un moteur turbo de 1,5 litre et de deux moteurs électriques, elle délivre 430 chevaux. Elle accélère de 0 à 100 km/h en 5,7 secondes, peut remorquer 2500 kg et transporter 835 kg. Sa batterie de 29,6 kWh offre une autonomie de 50 à 60 km en mode électrique. Elle se recharge de 30 à 80% en 20 minutes via un chargeur rapide DC et peut alimenter d'autres appareils électriques grâce à sa fonction «vehicle-to-load». Un véhicule qui ferait sensation au Québec.

chance. Je suis convaincu que BYD va faire partie de la solution de l'électrification des transports. Pour cette raison, je regarde avec un grand intérêt ce qui se passe et se dit à son sujet», ajoute-t-il.

Bien que Li, le président de BYD, n'ait pas fourni de calendrier précis quant à son objectif de ventes mondiales, on sait d'ores et déjà que le constructeur est en voie d'atteindre 500 000 ventes à l'étranger cette année. Il a déjà écoulé plus de 270 000 véhicules au cours des sept premiers mois. Mentionnons que BYD prévoit de vendre environ 3,6 millions de voitures entièrement électriques et hybrides rechargeables en 2024, principalement sur son marché intérieur.



BYD HAN

La BYD Han est une berline de luxe de taille moyenne offrant trois modèles 100 % électriques et un modèle hybride. Au Mexique, la BYD Han propose une autonomie de 602 km et peut accélérer de 0 à 100 km/h en seulement 3,9 secondes.

Selon Joanna Chen, analyste automobile de Bloomberg Intelligence Chine, l'objectif de 50 % de ventes mondiales ne sera probablement pas atteint avant la fin de la décennie. Mais BYD y travaille fort. Il a déjà une usine opérationnelle en Thaïlande et des installations supplémentaires sont en cours de construction en Hongrie, au Brésil et en Turquie.

Alors qu'il s'est engagé à bâtir une usine en Indonésie, le constructeur chinois est sur le point de signer un accord de production au Mexique. Et ce n'est pas fini. Afin de renforcer la notoriété de sa marque en dehors de la Chine, BYD a conclu, cet été, un accord avec Uber Technologies Inc. pour mettre 100 000 véhicules électriques sur la plateforme de l'entreprise de transport. BYD a également été l'un des principaux commanditaires des tournois de soccer Euro 2024 et Copa America. Un dossier à suivre assurément... ●●●



BYD DOLPHIN MINI

La BYD Dolphin Mini est le quatrième véhicule électrique de BYD disponible au Mexique, après les modèles Han, Tang et Yuan Plus. Il s'agit d'une sous-compacte à hayon 100 % électrique et abordable, proposée autour de 25 000 \$ canadiens.

**Vous
soutenir,
ici.**

Financement auto TD 

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

Pour en savoir plus, communiquez avec nous.

1-855-TDAUTO1 (1-855-832-8861)

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



RENTABILITÉ GRÂCE AU CONTRÔLE DES DÉPENSES



VÉRONIQUE BOUCHER
DIRECTRICE DES
TECHNOLOGIES



THÉODORE SIMON
INGÉNIEUR EN CHEF
DES DONNÉES ET TI

Dans le monde impitoyable des concessions automobiles, une gestion rigoureuse des dépenses est plus qu'une simple option. C'est un impératif vital pour garantir une santé financière durable. En proie à des défis financiers croissants, nombreux sont les concessionnaires qui se voient contraints de restreindre leurs perspectives de croissance. Pour naviguer dans ces eaux tumultueuses et atteindre une rentabilité durable, l'adoption de stratégies sophistiquées de gestion des dépenses devient cruciale. Nous vous présentons une analyse approfondie des variations annuelles des indicateurs clés de performance (KPI) basée sur les données de QUOTUS.

Publicité

Le retour à la normale des inventaires en 2023 et la baisse des marges ont obligé de nombreux concessionnaires à réinvestir massivement en publicité. Les coûts de publicité en ligne ont littéralement explosé, augmentant de plus de 200%. Ce bond spectaculaire reflète des ajustements stratégiques majeurs dans les ventes en ligne et la publicité numérique. Bien qu'elle ait un impact direct modeste sur les revenus, une stratégie publicitaire soigneusement orchestrée peut considérablement accroître la notoriété de la marque et séduire une plus grande clientèle. Le secret réside dans la mesure précise des résultats et du retour sur investissement (ROI) de vos campagnes publicitaires.

Dépenses de personnel

Les dépenses de personnel, autrefois stables, ont connu une flambée sous l'effet combiné de l'inflation et de la pénurie de main-d'œuvre, exerçant une pression intense sur les salaires et rognant les marges bénéficiaires. En 2023, ces dépenses ont grimpé de 50%. Investir dans des salaires compétitifs et des avantages attractifs peut transformer la dynamique de votre équipe, attirant des talents de qualité, les motivant et les fidélisant, ce qui se traduit

par une performance globale améliorée de la concession.

Inventaire

L'inventaire total moyen quant à lui est passé de quatre millions à presque huit millions entre 2022 et aujourd'hui, reflétant les défis et les opportunités dans la gestion des stocks. Cette augmentation de l'inventaire moyen entraîne évidemment une hausse des dépenses liées à l'inventaire et aux assurances. Les concessionnaires qui maintiennent une gamme diversifiée de véhicules sont mieux placés pour répondre aux attentes variées des clients et maximiser leurs ventes.

Technologie

L'augmentation des dépenses technologiques est principalement motivée par la nécessité de sécuriser les données clients, d'intensifier l'usage de la technologie pour stimuler les ventes et la continuité des opérations. Des systèmes avancés comme CDK illustrent cette tendance, offrant une gestion optimisée des opérations, une satisfaction client accrue et une prise de décision plus éclairée. Une corrélation positive significative entre les investissements technologiques et l'augmentation



des revenus a été observée parmi les concessionnaires.

Conclusion

Il est évident que la rentabilité durable des concessions repose sur une gestion stratégique des dépenses. Les investissements en publicité, essentiels pour la visibilité de la marque, doivent être optimisés pour maximiser le retour sur investissement. Les dépenses de personnel, poussées par l'inflation et la pénurie de main-d'œuvre, nécessitent une gestion proactive pour attirer et retenir les talents.

La gestion de l'inventaire, avec une augmentation notable des stocks, impose des stratégies innovantes pour attirer les consommateurs et maîtriser les coûts associés, notamment les assurances. Les investissements technologiques, cruciaux pour sécuriser les données clients et optimiser les opérations, doivent être prioritaires pour garantir la pérennité et la croissance.

Malgré les défis, le secteur automobile est riche en opportunités. En adoptant des stratégies novatrices et en restant à l'écoute des évolutions du marché, les concessions peuvent non seulement surmonter les obstacles, mais aussi prospérer. L'anticipation des tendances et l'innovation continue sont les clés de la réussite.

Notre conseil : soyez proactif, adaptez-vous rapidement et n'hésitez pas à investir dans les domaines qui offrent un fort potentiel de croissance. La route vers le succès est pavée de décisions éclairées et d'actions déterminées. ●●●

Maintenant sur place à Québec!



NERD
MARKETING



Martin

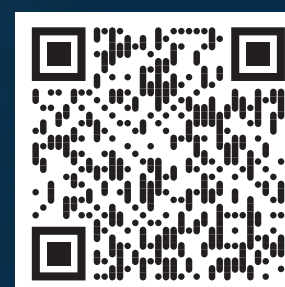
Région de Québec
514.910.3700
martin@nerdmarketing.ca

Alex

Région de Montréal
514.293.8413
alex@nerdmarketing.ca

Vous êtes assis sur une mine d'or !

Faites-vous
de l'infolettre ?



GESTION DE MÉDIAS SOCIAUX, PUBLICITÉ GOOGLE ET FACEBOOK, GRAPHISME ET PLUS

Tournoi de golf Mobilis UN PARI GAGNANT

Vingt-quatre heures avant le coup d'envoi de la 37^e édition du Tournoi de golf annuel de la Corporation Mobilis, le téléphone de Charles Drouin, PDG de la corporation, ne cessait de sonner. La question sur toutes les lèvres : le tournoi aura-t-il lieu ?



Les météorologues annonçaient de la pluie et des orages, une perspective peu rassurante pour un événement se déroulant à l'extérieur. Charles Drouin devait prendre une décision cruciale. Malgré la multitude d'outils technologiques à sa disposition, il a finale-

ment décidé de suivre son instinct. Résultat : le tournoi a eu lieu comme prévu.

Il est clair que l'expérience de Charles a été déterminante pour la Corporation Mobilis. En dépit de quelques averses intermittentes, les 144 participants ont passé une journée ex-

ceptionnelle entre amis et collègues au Club de golf de Lorette. *AutoMédia* a eu le privilège de couvrir cet événement depuis le 4^e trou. En discutant avec l'ensemble des *foursomes* présents, l'équipe d'*AutoMédia* s'est faite le témoin de ce succès. ●●●



Donald Marcotte (à droite)
Directeur des ventes, Paquet Mitsubishi
« C'est toujours agréable de rencontrer collègues et fournisseurs, et de créer de nouvelles relations, tout en soutenant une bonne cause. »



Alexandre Viau (à gauche)
Copropriétaire du Groupe Deragon
« Cet événement, qui réunit concessionnaires et partenaires de l'industrie, montre une belle solidarité envers les personnes à mobilité réduite. L'engagement des participants et leur impact sur la communauté sont impressionnants. Bravo pour ce succès ! »



Karine Lebel (à droite)
Présidente, Garantie Avantage Plus
« Produits Avantage Plus est heureux de s'associer à nouveau au Tournoi de golf Mobilis. Cet événement, qui rassemble si bien notre communauté, marque notre quatrième participation avec l'activité "Battre le pro". Cette année, Charles Lessard (2^e à gauche) a remporté un séjour au Club Med Charlevoix d'une valeur de 2500 \$. Un prix bien mérité ! »



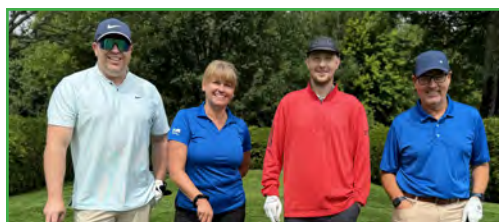
Claude Plamondon (à droite)
Président, St-Raymond Toyota
« Ce fut une belle journée, et je remercie tous les participants, fournisseurs et partenaires pour leur soutien continu à notre Fondation Mobilis. »



Steffy Theetge
Directrice générale des ventes du Groupe Theetge
« Encore un très bel événement organisé par la Corporation Mobilis, offrant comme toujours une excellente occasion de réseautage tout en soutenant une noble cause. »



Valérie Beaulac (à droite)
Responsable régionale, AutoCapital Canada
« C'était un plaisir de participer à ce tournoi de golf au profit de la Fondation Mobilis. Nous avons passé une superbe journée sur le parcours tout en soutenant une cause qui nous tient à cœur. Bravo aux organisateurs pour leur engagement. On a hâte à la prochaine édition. »



Julien Beaulieu (à gauche)
Associé, Le Prix du Gros, et vice-président, Donnacona Chrysler
« Ce fut un vrai plaisir de passer une journée ensoleillée avec des acteurs clés de notre industrie tout en soutenant la Fondation Mobilis. »

Vous trouverez le photo-reportage complet sur automediac.ca

En 2024, passez à un autre niveau...
simplement!



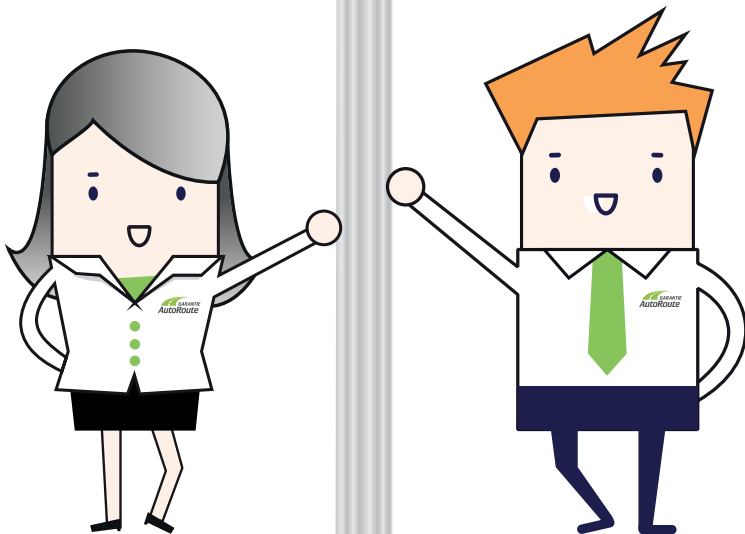
Devenez propriétaire de **VOTRE** compagnie
de garantie, mécanique et esthétique.
Simplement!

Programmez votre présentation
dès maintenant



ou

Contactez directement
Benjamin Plourde, président
1 844 421-2040




**GARANTIE
AutoRoute**
garantieautoroute.com

LA RELATION ENTRE CONSTRUCTEURS ET GROUPES DE CONCESSIONNAIRES

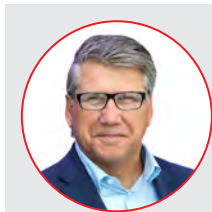
La relation d'affaires entre un constructeur automobile et ses concessionnaires est un sujet confidentiel et, parfois, tabou. On marche sur des œufs lorsqu'on aborde ce sujet, car on ne veut pas favoriser ou encore froisser un actuel ou un futur partenaire d'affaires. C'est un terrain qui peut devenir glissant. Si glissant que certains constructeurs (Kia, Toyota et Volvo, pour ne nommer que ceux-là) ont carrément décliné notre demande d'entrevue portant sur leur relation avec les groupes de concessionnaires, affirmant n'avoir aucun commentaire à donner.

Heureusement, Don Romano (président et PDG de Hyundai Canada), Andrew Harkness (directeur du développement du réseau de concessionnaires pour Nissan Canada), Jeffrey Wingrove (directeur du développement du réseau de concessionnaires pour Volkswagen Canada) et Yves Langevin (professeur et coordonnateur du département d'administration et d'économie du Collège de Bois-de-Boulogne et anciennement maître d'enseignement à HEC Montréal) ont accepté de s'entretenir avec *AutoMédia* sur la relation qui existe entre les constructeurs automobiles et les groupes de concessionnaires.

Du point de vue d'un constructeur automobile, quels sont les avantages de collaborer avec des groupes de concessionnaires ?

Invité à partager son point de vue sur la question, M. Harkness, de Nissan Canada, indique que « depuis les années 2010, on a observé que des économies d'échelle étaient possibles en faisant affaire avec des groupes de concessionnaires dans certaines régions. Aussi, on a pu obtenir une meilleure constance de la performance autant pour les ventes que pour le service à la clientèle ». Il faut savoir également que les coûts d'exploitation d'un concessionnaire automobile ont augmenté et que les groupes ont la possibilité d'investir davantage de manière massive.

Quant à M. Wingrove, de Volkswagen Canada, il est d'avis que « les groupes de concessionnaires peuvent être générateurs d'opportunités pour un constructeur automobile désirant s'implanter dans les grandes villes canadiennes, là où le prix du pied carré est élevé ». Don Romano partage cet avis. Il ajoute ceci : « Les grands groupes ont les ressources et les leviers pour acquérir les ter-



« Que l'entreprise soit petite ou géante, ce qui compte pour nous, c'est l'engagement et l'implication envers la marque. »

Don Romano,
président et PDG de Hyundai Canada

rains nécessaires pour être compétitifs. Pour une petite entreprise familiale, l'acquisition d'un terrain de 10 à 20 M\$ pour y construire ensuite une concession coûtant 10 M\$ supplémentaires peut représenter un frein. »

Du point de vue de la rétention de personnel, Jeffrey Wingrove voit également un avantage à collaborer avec les groupes de concessionnaires. En effet, par la taille de l'entreprise, « un employé peut évoluer au sein du groupe jusqu'à obtenir un poste de gestion ou de direction. La rétention de personnel est essentielle à notre industrie et les groupes les mieux gérés peuvent en tirer avantage de cette manière », avance-t-il. Au final, le tout s'avère profitable pour le constructeur à son tour.

Également, l'implantation d'une nouvelle vision d'un constructeur automobile peut être facilitée grâce à la relation avec des groupes de concessionnaires. « Quand on a un propriétaire de plusieurs concessions avec lequel on partage une vision, c'est beaucoup plus facile

de déployer une initiative avec une seule personne pour cinq concessions que de le faire un concessionnaire à la fois », confie Andrew Harkness.

Quels sont les défis pour un constructeur automobile de travailler avec des groupes de concessionnaires ?

Pour Yves Langevin, expert en économie et en administration, le concept de « balance du pouvoir » est primordial. Autrement dit, un constructeur automobile ne doit pas alimenter lui-même la bête et ainsi créer sa propre menace, ce qui pourrait éventuellement mener à un renversement du pouvoir. C'est dans ce même esprit que M. Harkness, de Nissan Canada, raconte « qu'on n'assigne pas la province du Québec au complet à un seul groupe. On a une saine compétition entre les concessionnaires pour conserver l'équilibre du marché ».

Qui plus est, toujours selon M. Langevin, un constructeur automobile se retrouve en



« Un constructeur doit ainsi s'assurer que sa bannière soit la priorité du groupe et de ne pas se retrouver en queue de peloton derrière des enseignes qui seraient plus profitables pour le groupe. »

Yves Langevin, professeur et coordonnateur du département d'administration et d'économie du Collège de Bois-de-Boulogne

forte concurrence avec les autres constructeurs automobiles qui attribuent leur franchise à un même groupe. Un constructeur doit ainsi s'assurer que sa bannière soit la priorité du groupe et de ne pas se retrouver en queue de peloton derrière des enseignes qui seraient plus profitables pour le groupe. Le professeur souligne que l'industrie automobile est différente des autres secteurs d'activité où existent, par exemple, des ententes d'exclusivité.

Quant à Don Romano, l'homme à la tête de Hyundai au pays, il accorde peu d'importance à la taille de l'entreprise: «Que l'entreprise soit petite ou géante, ce qui compte pour nous, c'est l'engagement et l'implication envers la marque.» Malgré tout, pour M. Romano, «il est plus facile de travailler avec un concessionnaire individuel, puisqu'une seule rencontre peut résoudre tous les problèmes. Avec un groupe, c'est plus long et plus lent».

Un mot sur les constructeurs automobiles et leur relation avec les concessionnaires individuels

Bien qu'on observe de plus en plus une expansion des grands groupes de concessionnaires et que de petits groupes ont tendance



« Depuis les années 2010, on a observé que des économies d'échelle étaient possibles en faisant affaire avec des groupes de concessionnaires dans certaines régions. »

Andrew Harkness, directeur du développement du réseau de concessionnaires pour Nissan Canada

à se former, les concessionnaires individuels perdurent. Questionnés sur la pérennité de ces derniers, nos interlocuteurs s'entendent pour dire qu'ils sont là pour rester... à l'exception de M. Langevin. Le professeur est plutôt d'avis «qu'ils ont devant eux le même avenir qu'avaient les détaillants indépendants d'essence il y a quelques années. Ils ont disparu». Il poursuit: «C'est inévitable, les gros bouffent les petits.» Il remarque d'ailleurs un parallèle intéressant entre l'évolution du marché des concessionnaires automobiles et celui des propriétaires de terres agricoles.

Si les groupes de concessionnaires sont souvent très visibles et audibles, Jeffrey Wingrove tient à rappeler l'importance des concessionnaires individuels, puisqu'ils génèrent plus de 25% du volume des ventes de Volkswagen au Canada.

De son côté, Andrew Harkness affirme que

«la tendance de l'industrie, c'est la consolidation, et ce phénomène s'observe aussi aux États-Unis. Il devient très rare de voir des concessionnaires individuels». Cela étant dit, il mentionne qu'on les trouve principalement hors des grands centres, et s'ils feront certainement face à des défis en matière d'opération dans les années à venir, ces entreprises familiales sont généralement très impliquées et implantées localement et au sein de leur communauté. Cette connaissance pointue d'un milieu précis représente un véritable atout vis-à-vis des nouvelles marques qui désirent s'implanter sur le marché automobile canadien. Don Romano abonde dans le même sens. Il affirme que la rentabilité ne serait probablement pas au rendez-vous pour un important groupe s'il décidait d'opérer une petite concession sur un territoire éloigné d'un grand centre. Il croit donc à une combinaison et à une cohabitation des grands groupes et des petits exploitants.

Si certains concessionnaires individuels ont un plan de relève clair et établi, d'autres n'ont pas d'autres options que de vendre le fonds de commerce ou la bâtisse. Bien souvent, les acheteurs sont, en fait, un groupe de concessionnaires existant et en voie d'être de plus en plus puissant. ●●●



« Si les groupes de concessionnaires sont souvent très visibles et audibles, je tiens à rappeler l'importance des concessionnaires individuels, puisqu'ils génèrent plus de 25% du volume de Volkswagen au Canada. »

Jeffrey Wingrove, directeur du développement du réseau de concessionnaires pour Volkswagen

Pedlex depuis 1976 **PARTENAIRE DANS L'OPTIMISATION DE VOTRE ESPACE!**

Offrez-vous des produits innovateurs, durables et de haute qualité fabriqués ici au Québec!

rousseau

Consultation gratuite avec nos experts : info@pedlex.com ou 514 324-5310

Vague de changement

LES PERFORMANCES DES CONSTRUCTEURS AUTOMOBILES EN CHIFFRES



ETIENNE DESMEULES
CPA, DIRECTEUR, FINANCE
ET M&A – ASSOCIÉ



THÉODORE SIMON
INGÉNIEUR EN CHEF
DES DONNÉES ET TI

L'industrie automobile a subi d'importantes fluctuations au cours des dernières années, marquées par des événements tels que la crise de COVID-19. Cet article se penche sur l'évolution des indicateurs clés de performance (KPI) au cours des dernières années pour deux groupes de constructeurs automobiles : les Nord-Américains et les importateurs (non-luxe). Nous utilisons des milliers de points de données de DSMA et QUOTUS pour analyser les tendances et comprendre comment ces entreprises se sont adaptées aux défis économiques et opérationnels.

Manufacturiers nord-américains

Les concessionnaires des constructeurs automobiles américains Stellantis (CDJR), Ford et GM ont indéniablement surfé sur la vague déferlante de la COVID en matière d'impact sur les résultats. Avant la pandémie, ces concessionnaires bénéficiaient d'une marge brute moyenne de 10,7%. À la suite des différents enjeux de pénurie de pièces et de puces électroniques, en plus d'une économie surchauffée, les marges moyennes ont augmenté pour atteindre des sommets en 2022 et 2023. La production de véhicules électriques a également contribué à la profitabilité pendant cette période de demande élevée. Cependant, avec le retrait graduel des subventions pour les véhicules électriques, l'augmentation des taux d'intérêt et la baisse de la consommation, les marges sont rapidement retournées à leur niveau pré-pandémique de 2019.

Du côté des marges bénéficiaires nettes, l'année 2020 a été difficile pour les concessionnaires de marques américaines. Une discipline de gestion des coûts s'est imposée chez plusieurs concessionnaires. S'en sont suivies les années folles de 2021 à 2022 avec de faibles niveaux d'inventaire et pratiquement aucune dépense d'intérêt ou de marketing, incluant les marges élevées sur les véhicules. Tous ces éléments ont aidé à propulser la profitabilité moyenne de ces concessionnaires vers des années records avec une moyenne de 3,3% de bénéfice net, et ce, malgré le volume déclinant des ventes. L'année 2024 a débuté avec des taux d'intérêt élevés et un retour des niveaux d'inventaire à

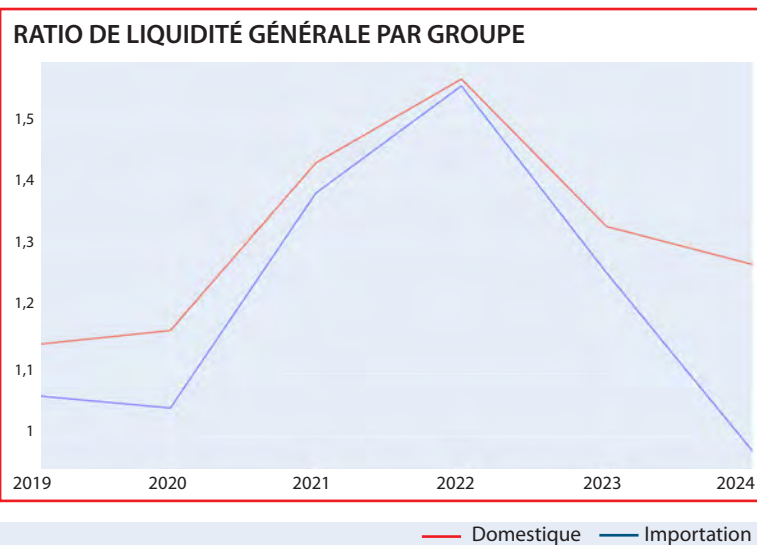
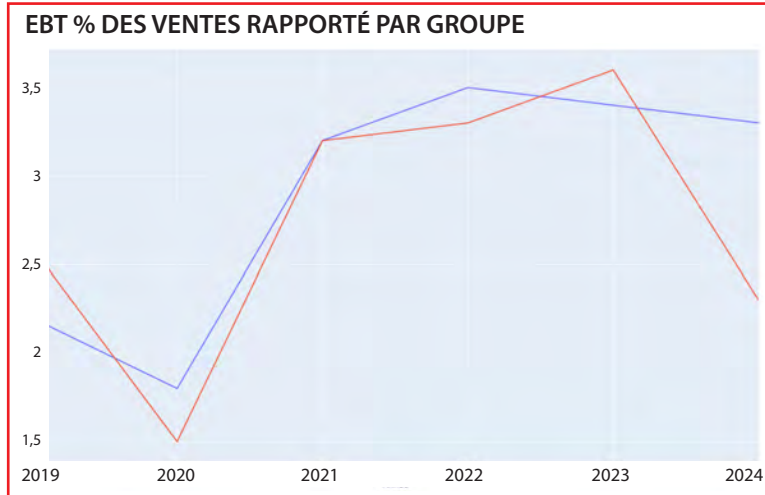
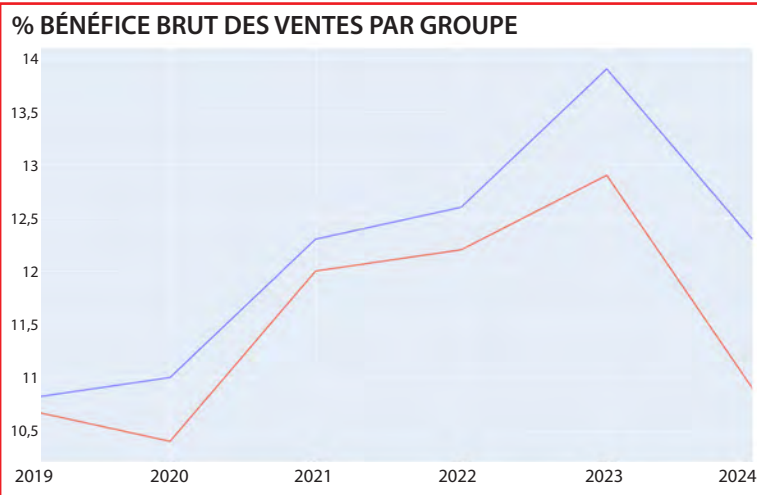
ceux d'avant la COVID, bien que de nombreux acteurs de l'industrie aient prédit que les manufacturiers se plieraient à la nouvelle norme du juste-à-temps. Il sera intéressant de voir ce que 2025 nous réserve, mais tout porte à croire que 2024 sera un bon indicateur de la rentabilité des prochaines années.

Si on se penche sur le fonds de roulement des concessionnaires, plus précisément sur le ratio des actifs à court terme sur les passifs à court terme, on remarque une croissance remarquable de la liquidité à court terme chez les concessionnaires intérieurs. Cependant, tout indique que cette liquidité retournera vers les niveaux de 2019 si l'on suit les tendances actuelles. Il sera très important pour les propriétaires de s'assurer d'un bon roulement de l'inventaire, quitte à accepter des marges plus faibles, ainsi que de surveiller les dépenses. Comprendre que vos liquidités seront importantes pour assurer la pérennité à long terme et garantir votre succès est essentiel. Certains membres de la communauté automobile savent que certaines marques ont plus de difficultés que d'autres actuellement, mais restez positif : il y a toujours des solutions.

Groupe d'importation

Les concessionnaires des constructeurs automobiles d'importation, incluant entre autres Kia, Hyundai, Toyota et VW, ont en moyenne des résultats qui semblent moins impactés. Pour certains, on pourrait même croire qu'ils surfent toujours sur la vague. Avant la pandémie, ces concessionnaires bénéficiaient d'une marge brute moyenne de 10,8%, légèrement supérieure à celle de leurs compétiteurs locaux. Traversant les mêmes enjeux en 2022 et 2023, ils semblent en moyenne avoir été capables d'offrir une gamme de produits plus diversifiée avec des designs et des fonctionnalités intéressants, incluant davantage d'électriques, d'hybrides rechargeables et d'hybrides, ce qui leur a permis de maintenir des marges légèrement plus élevées en moyenne

QUOTUS permet aux concessionnaires de mieux comprendre leur concession et leurs ratios financiers grâce à des analyses approfondies et des données comparatives. La plateforme aide à identifier des perspectives d'amélioration, augmenter les bénéfices et s'adapter aux tendances du marché. Il est crucial de prendre des décisions informées pour maximiser la rentabilité et la valeur de votre concession.



Conclusion

En résumé, l'analyse des KPI des groupes de constructeurs automobiles révèle des dynamiques distinctes entre les manufacturiers nord-américains et les groupes d'importation. Bien que les deux groupes aient traversé des défis similaires, leurs approches et leurs résultats financiers montrent des variations significatives. Les constructeurs nord-américains ont connu des fluctuations marquées en matière de marges et de liquidité, tandis que les groupes d'importation ont maintenu une certaine stabilité grâce à une diversification de leurs offres et à une gestion prudente des inventaires. Les années à venir seront déterminantes pour observer comment ces tendances évolueront et quelles stratégies s'avéreront les plus efficaces pour naviguer dans un environnement économique toujours en mutation. ●●●

que les Américains. La gestion des inventaires de plusieurs de ces manufacturiers semble indiquer qu'il y a toujours des listes d'attente pour certains modèles chez certaines marques, ce qui explique en partie le maintien des marges brutes moyennes à 12,3% en 2024 au niveau de 2022 et 2023. Seul le temps nous dira si cette tendance s'essoufflera.

Du côté des marges bénéficiaires nettes, l'année 2020 s'est avérée moins difficile pour les concessionnaires de marques d'importation, mais il y aura tout de même une réduction de la rentabilité pendant ces premières années. S'en sont suivies les mêmes années folles de 2021 à 2022, mais toutes les données indiquent que pour ce groupe de marques, les marges bénéficiaires sont peu ou pratiquement pas touchées. Ces données sont basées sur la moyenne, donc oui, plusieurs concessions ont vu leur bénéfice baisser, mais pour certains, ce bénéfice est stable ou augmente encore. À partir de 2021, les marges montent à 3,2% et plus sans redescendre pour le moment. Il sera intéressant de voir ce que 2025 nous réserve et si certains concessionnaires et constructeurs ont tiré des leçons durables des dernières années.

Un indicateur intéressant chez ces concessionnaires est que le ratio de liquidité est tombé en moyenne sous 1, signifiant qu'à court terme, il y a plus de dettes que d'actifs. Cela n'est pas nécessairement alarmant si les ventes et la rentabilité sont saines, car les réserves de liquidité peuvent être réinvesties ailleurs. Cependant, un revers radical de situation pourrait transformer ce beau rêve en cauchemar. Il est donc sage, dans un avenir proche, de continuer à adopter des stratégies de gestion financière plus réfléchies et responsables.



Conseils
stratégiques
pour favoriser
la croissance de
vos activités.

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

- Offre personnalisée de financement pour vos opérations, vos stocks, votre immobilier et vos acquisitions.
- Financement sur mesure pour secteurs spécialisés (location de voiture, exportation).
- Solutions de trésorerie et de paiement innovatrices et à la fine pointe de la technologie.
- Capacités transfrontalières entièrement intégrées au Canada et aux États-Unis.
- Services de gestion des risques, de consultation et de gestion de patrimoine.
- Votre partenaire en vue de la transition vers la carboneutralité.



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

Les produits bancaires doivent être approuvés et sont fournis au Canada par la Banque de Montréal, membre de la Société d'assurance-dépôts du Canada (SADC), et aux États-Unis par BMO Bank N.A., membre de la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC).*

bottin des groupes 2024

UNE PRÉSENTATION DE



ILLUSTRATION DAVID BEAULIEU

L'année 2024 a été marquée jusqu'à présent par près d'une trentaine de transactions de concessions automobiles au Québec. Un volume qui reflète un marché toujours aussi actif. Mais, en coulisse, la durée des transactions (entre la lettre d'intention, les négociations et la signature) tend à s'étirer au-delà des intervalles habituels.

«Il y a encore deux ans, le cycle de vente pouvait nécessiter entre trois et six mois. Aujourd'hui, il n'est pas rare que le processus s'étende sur neuf mois, dont plus de la moitié du temps relève des discussions avec les institutions financières et les constructeurs», précise Maxime Théorêt, directeur associé à la firme DSMA. En 2024, cette entreprise spécialisée en fusion et acquisition de concessions automobiles prévoit de réaliser près d'une centaine de transactions au Canada, dont le tiers au Québec.

Plusieurs facteurs expliquent cette nouvelle «lenteur» au sein du marché. À commencer notamment par la hausse des taux d'intérêt qui a changé la donne en matière de coût d'emprunt. Les acheteurs doivent reconsidérer leurs stratégies financières avant d'effectuer de nouvelles emplettes, dont les factures totales se calculent aisément en di-

zaines de millions de dollars pour chaque nouvelle concession.

La dynamique du marché automobile, qui a connu des années fastes au plus fort de la pandémie, influence elle aussi la durée des transactions. Les profits élevés des années 2021 et 2022 sont à la baisse. Le retour des inventaires de véhicules dans les cours de concessionnaires, particulièrement consi-

dérables pour les commerces de la famille Stellantis, contribue également à prolonger les discussions entourant une vente de concession, observe-t-on ces jours-ci. «Quoique les concessions de marques coréennes s'en tirent plutôt bien», tient à préciser Maxime Théorêt.

Aux yeux de Sylvie Gagnon, directrice des ventes pour le Québec à la firme Templeton Marsh, la durée un peu plus longue des tran-

les groupes en chiffres

847 concessions au Québec

202 concessionnaires solos

151 groupes exploitant 645 concessions

36 groupes de 5 et plus → 342 concessions

21 groupes de 4 → 84 concessions

31 groupes de 3 → 93 concessions

63 groupes de 2 → 126 concessions

Le Top 10

174 concessions

+ 20% du marché

36 groupes

5 concessions ou +

40% des concessions

151 groupes

645 concessions

76% du marché

TRANSACTIONS DES 12 DERNIERS MOIS

Marque	Concession	Acheteur	Vendeur	Courtier
BMW	BMW West Island	Groupe Gabriel	Marc Bourassa	
FCA	L'Islet Chrysler	ViB Groupe Auto (solo)	Groupe Véloce	
FCA	Nicolet Chrysler	Groupe Paillé	Le Prix du Gros (Dusablon)	
FCA	Garage Windsor Chrysler	Groupe Dubé	Nicolas Leblond	DSMA
Ford	Magog Ford	Groupe Fortier (nouveau groupe)	Groupe Précision	DSMA
Honda	Excel Honda	Groupe Desjardins	Groupe Samatas	DSMA
Honda	Encore Honda	Groupe Desjardins	Groupe Samatas	DSMA
Honda	St-Constant Honda	Groupe Desjardins	Groupe Samatas	DSMA
Honda	Vaudreuil Honda	Groupe Desjardins	Groupe Samatas	DSMA
Honda	Honda Matane	Groupe Fréchette Thibault	Jean-François Bélanger	Templeton Marsh
Honda	LeDé Honda	Pierre Deraspe	Mario Deraspe (une autre famille)	DSMA
Hyundai	Hyundai Longueuil	Groupe Maxime Allard	M. Rauzon	DSMA
Kia	Kia Desrosiers	Groupe Lallier	Éric Desrosiers	DSMA
Mazda	Sept-Îles Mazda	Groupe L'Ami Junior	Groupe Yves Boily	Templeton Marsh
Mitsubishi	Saint-Hyacinthe Mitsubishi	Jocelyn Roy et Maxime Barsalou	Dominic Fortin	DSMA
Subaru	Subaru Ste-Agathe	Partenariat Leclair / Tremblay Auto Groupe	Groupe Précision	
Toyota	Mont-Laurier Toyota	Groupe Hervé Gagnon	Michel Benoît	DSMA
Volkswagen	Volkswagen Lachute	Doug Kego (Ontario)	Groupe Jean Lanctôt	DSMA
Volvo	Volvo Québec	Groupe Saillant	Famille Léonard	DSMA
Volvo	Volvo Sherbrooke	Groupe Beaucage	Germain Beaudoin	
Ouverture				
Mitsubishi	Mitsubishi Montréal	Groupe Couture	Remplace Métro Nissan	
Polestar	Polestar Québec	Groupe Saillant		
VW	Ste-Agathe VW	Groupe Lanctôt	Satellite	
Fermeture				
FCA	L'Islet Chrysler	ViB Groupe Auto		
Nissan	Métro Nissan	Deviat Mitsubishi Montréal		
Mise à jour				
Rocoto	Groupe oublié dans les Bottins antérieurs			
LeDé Honda	Concession Honda oubliée dans les Bottins antérieurs			

Deux nouveaux groupes de 5 concessions et plus

Fréchette-Thibault
passé de 4 à 5 concessions,
 grâce à l'acquisition de
 Honda Matane

Saillant
atteint 6 concessions,
 après avoir acquis Volvo
 Québec et ouvert
 Polestar Québec

21 groupes
 de 4 concessions

31 groupes
 de 3 concessions

63 groupe
 de 2 concessions

Ensemble, ces groupes
 exploitent
36% des concessions
 au Québec.

sactions s'explique aussi par des facteurs humains. «L'achat ou la vente d'une concession automobile, c'est beaucoup plus qu'une transaction d'affaires importante, c'est surtout une transaction de cœur», soutient-elle.

Outre chacune des étapes qui doivent être respectées, il y a plusieurs parties impliquées, poursuit-elle. «On parle ici, bien sûr, des propriétaires. Mais il peut y avoir également d'autres membres de la famille, des comptables, des avocats, des notaires, des institutions financières, sans oublier les constructeurs. Ce sont, de plus, des transactions qui touchent la vie de plusieurs employés. Les acquéreurs et les vendeurs en sont bien conscients, d'où le besoin de faire les choses

par étapes et de façon respectueuse», avance cette spécialiste.

Sans vouloir partager de chiffres à ce sujet, Sylvie Gagnon souligne que l'année 2024 a été témoin de plusieurs transactions au Québec. «Chez Templeton Marsh, nous avons plusieurs transactions qui doivent se conclure cet automne, et plusieurs autres au premier trimestre 2025», confie-t-elle néanmoins.

Certes, la hausse des taux d'intérêt a eu un impact sur les transactions, que ce soit au niveau des multiplicateurs utilisés, des délais ou de la facilité de financement, reconnaît Mme Gagnon. «Les diminutions récentes et les perspectives de baisse de taux d'intérêt d'ici la fin de l'année semblent cependant

faire bouger les choses. Ce sont de bonnes nouvelles pour l'économie et pour notre industrie», estime-t-elle.

En fait, conclut Sylvie Gagnon, toutes les marques, quelles que soient leurs dynamiques, demeurent des opportunités pour les acheteurs. «Une transaction constitue toujours une question de stratégie d'affaires, de prix et de bon timing.» ●●●

Méthode de calcul pour notre bottin :

Une concession = une adresse postale.

Deux marques sous le même toit représentent une seule concession. Les agences et les centres de ventes comme Tesla, Polestar et Genesis sont comptabilisés comme des concessions. Les adresses considérées par le constructeur comme satellites ne le sont pas.

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

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

rbc.com/concessionnaire



NOS CHAMPIONS DE L'ANNÉE 2024

Le classement des 10 plus grandes organisations automobiles du Québec 2024 ressemble sensiblement à celui de l'an dernier. On note tout de même quelques changements. Un nouveau joueur grimpe dans le top 5, et un nouveau venu s'invite dans le top 10. Survol des plus importants groupes de concessions de la province.

1 **Gabriel**: premier de classe depuis 10 ans

En 2024, le Groupe Gabriel, le plus important groupe de concessions du Québec, a acquis la franchise BMW West Island, précédemment détenue par Marc Bourassa. Selon Jimmy Azouz, vice-président du groupe, il aura fallu plus d'une décennie pour parvenir à un accord. «Parfois, il faut laisser les choses mûrir avant de les aborder à nouveau. Et honnêtement, tout le mérite revient à mon père, qui a su faire preuve d'une grande patience en disant: "Peut-être que ce n'est pas le bon moment", explique Jimmy. La concession, qui écoulait environ 500 véhicules neufs par an, vise désormais à doubler ses ventes.

D'autres ajouts au portefeuille du groupe sont prévus d'ici la fin de l'année, notamment sous la forme de nouvelles ouvertures, dont *AutoMédia* pourra dévoiler les détails dans un avenir proche.

Lorsqu'on interroge Jimmy sur les marques qu'il souhaiterait ajouter à son portefeuille, il évoque que diverses marques de luxe sont dans sa mire: «Si l'opportunité se présentait, ce serait certainement intéressant. Il s'agit de marques qui possèdent des clients fidèles et qui réévaluent constamment leur offre.» Le groupe se montre également ouvert aux nouvelles marques.

Face aux défis posés par les nouvelles politiques gouvernementales, notamment en matière d'électrification des véhicules, le



Groupe Gabriel sait qu'il doit rester flexible et réactif. L'électrification est un enjeu majeur, et le groupe évalue constamment ses op-



Jimmy Azouz
Vice-président du Groupe Gabriel

tions pour rester compétitif dans ce domaine en pleine évolution. En s'appuyant sur l'expérience et les leçons tirées au fil des années, le Groupe Gabriel continue de surveiller les tendances du marché et de chercher de nouvelles opportunités pour renforcer sa position et assurer une croissance durable.





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

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

rbc.com/concessionnaire



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

2 Groupe Ouellet pleure la perte de son fondateur

À l'instar du 1^{er} rang de notre classement 2024, il n'y a eu aucun mouvement en deuxième position. Pour une troisième année consécutive, le Groupe Ouellet conserve sa deuxième place avec ses 22 concessions. Malheureusement, l'année 2024 a été marquée par le départ inattendu du fondateur du groupe, Raymond Ouellet, décédé en avril dernier.

«Il s'agit d'une très grande perte pour toute l'équipe», souligne Olivier Fleury Bellavance, devenu plus rapidement que prévu le nouveau PDG de l'entreprise. Mais tout le personnel, poursuit-il, continuera de s'inspirer des valeurs humaines et de la vision gagnante qu'avait Raymond Ouellet.

«À défaut d'être actif sur le marché des transactions, le Groupe Ouellet est actuellement plongé dans d'importants travaux de construction qui touchent trois de nos 22 adresses», partage le dirigeant. D'abord, il y a la concession Laval Volkswagen, qui



Raymond Ouellet



Olivier Fleury Bellavance

emménage ces jours-ci au 2125, rue Frank-Carrel, à Québec. La concession allemande aura pour voisin Marlin Chevrolet, qui appartient au Groupe Ouellet depuis 2023.

La concession Lévis Ford quittera pour sa part le boulevard Président-Kennedy pour la rue Louis-H.-LaFontaine au printemps

2025. Quant au troisième projet, il s'agit des travaux pour un tout nouveau bâtiment qui accueillera l'équipe de Rimouski Ford. La première pelletée de terre devrait avoir lieu sous peu, annonce Oliver Fleury Bellavance. Ces trois nouvelles constructions équivalent à plus de 50 M\$ d'investissement.

3 Groupe Beaucage: toujours dans le top 3

Seulement trois entreprises automobiles au Québec détiennent 20 concessions et plus. Le Groupe Beaucage, en affaires depuis plus de 35 ans, fait partie de ce trio sélect. Le groupe a d'ailleurs bonifié son portefeuille de concessions avec une 21^e adresse en novembre dernier en faisant l'achat de la concession Volvo Sherbrooke.

«La transaction s'est révélée un peu plus ardue que ce à quoi je m'attendais. Il a fallu se rendre à Toronto afin de convaincre le constructeur de nos bonnes intentions et de notre professionnalisme», nous raconte la vice-présidente de Groupe Beaucage, Mariève Beaucage.

La dirigeante signale que ces efforts ont



amplement valu le coup. «Notre groupe est très fier de pouvoir offrir les produits du constructeur Volvo. Nous sommes très emballés d'avoir le privilège de nous associer à une marque qui a de belles visées en ma-



Mariève Beaucage
Vice-présidente du Groupe Beaucage

rière d'électrification des véhicules», poursuit-elle.

Mentionnons que Mariève Beaucage a accordé une généreuse entrevue à l'équipe d'AutoMédia dans le cadre du tout premier balado *Bottin des groupes*. Cet entretien est accessible via notre site Web.



Solutions financières pour vous et vos clients

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

rbc.com/concessionnaire



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



4 Groupe Olivier surveille de près les occasions

Au Groupe Olivier, l'année 2024 en aura été une de consolidation et non de transaction, soutient son PDG Jacques Olivier. N'empêche que l'entreprise, qui détient 19 concessions au Québec et deux en sol néo-brunswickois, a bien failli poser un pied chez les Yankees. « Nous avions dans notre mire une concession dans l'État de New York. Les négociations ont cependant achoppé en juillet dernier », confie le dirigeant.

Des lettres d'intention ont également été envoyées à des dizaines de concessionnaires d'ici et dans d'autres provinces. Mais aucune ne s'est conclue par une transaction. Il faut dire que les prix demandés, la pres-



sion des taux d'intérêt élevés, les craintes des institutions financières et les conditions des constructeurs augmentent les défis entourant les transactions, fait remarquer le concessionnaire.

Qu'à cela ne tienne, l'entreprise montréalaise profite de cette « pause acquisition »



Jacques Olivier Jr

pour aller de l'avant avec d'autres projets. L'Académie du Groupe Olivier fait partie de cette liste. « Créé l'an dernier en collaboration avec la CCAM, ce programme offert en ligne permet de faciliter l'intégration et la formation des futurs et actuels employés. Ce sont plus de 400 formations qui ont été données », conclut Jacques Olivier.

5 Groupe Couture conserve le 5^e rang

Gâce à l'inauguration de la toute nouvelle concession Montréal Mitsubishi, le Groupe Couture augmente son portefeuille à 17 adresses. L'ouverture de ce nouvel établissement, juste avant Noël l'an dernier, permet à l'entreprise familiale de maintenir le 5^e rang au classement des 10 plus grandes organisations automobiles de la province (*ex æquo* avec le Groupe Automobile Desjardins).

Notons que cette 36^e concession de Mitsubishi au Québec (la 97^e au pays) s'installe à l'enseigne de la défunte concession Métro Nissan qui avait pignon sur le boulevard Newman, à LaSalle. Patrick Renaud,

qui occupe le poste de directeur général de Kia Sainte-Julie depuis cinq ans, en a été le principal pilote jusqu'à récemment. Il s'agissait d'ailleurs d'un terrain connu pour le gestionnaire. Avant de rejoindre les rangs de la famille Couture en 2019, Patrick Renaud a été directeur général des ventes pour le constructeur Mitsubishi au Canada.

Quoi qu'il en soit, Patrick Renaud passe déjà le flambeau, tout en demeurant un associé de la concession. C'est désormais fiston, Charles Roy-Couture, fils de Pierre Couture, fondateur de l'entreprise, qui hérite de la direction générale de la nouvelle adresse.



Pierre Couture

Mentionnons que le Groupe Couture, qui préconise un modèle de gestion impliquant les employés clés des concessions qu'il possède, détient des concessions dans la région de Chaudière-Appalaches, au Saguenay, dans le Grand Montréal et sur la Côte-Nord.

5 Groupe Automobile Desjardins grimpe dans le top 5

En trois ans, le Groupe Automobile Desjardins a non seulement intégré le top 10 des plus grands groupes de concessions de la province, en 2024, il s'installe aisément au 5^e rang (*ex æquo* avec le Groupe Couture) de notre classement.

En novembre dernier, l'entreprise familiale, bien présente dans les régions de Montréal et de Québec, a frappé un grand coup. Elle a fait l'acquisition des 4 concessions Honda qui appartenaient au Groupe Samatas, soit Excel Honda, à Montréal, Encore Honda, à Châteauguay, St-Constant Honda, à Saint-Constant, ainsi que Vaudreuil

Honda, à Vaudreuil-Dorion. L'entente comprenait également la concession Excel Moto, à Montréal, ainsi qu'un bureau de location S&H Leasing, à Montréal.

« Au fil des années, notre société a bâti un portefeuille de plus de 20 marques diversifiées, dont quatre marques haut de gamme. Nous avons gagné la confiance de plusieurs constructeurs d'automobiles et de camions », a fait savoir Jean-Luc Desjardins par voie de communiqué. Mentionnons que le Groupe Automobile Desjardins est devenu l'entreprise qui détient le plus grand nombre de concessions Honda au Québec



Jean-Luc Desjardins

avec six adresses (incluant celle de la marque haut de gamme du fabricant japonais Acura, située à Saint-Léonard). À titre d'info : l'entreprise est propriétaire de la concession Honda Charlesbourg, la plus ancienne adresse de la marque ayant ouvert dans la région de Québec, soit en 1976.



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

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

rbc.com/concessionnaire



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

7 Groupe Park Avenue mise sur sa marque employeur

Depuis deux ans, le Groupe Park Avenue, qui détient 14 concessions, ne fait plus partie du top 5 des 10 plus grands groupes automobiles au Québec. Or, ce n'est pas parce qu'il n'y a pas de transactions à l'agenda de la 7^e plus grande entreprise qu'il n'y a pas d'actions au sein de l'organisation. «L'année 2024 a été marquée par trois grands coups chez Park Avenue», informe son PDG, Norman J. Hébert.

Le plus important des trois, dit-il, ce sont les investissements majeurs qu'effectue l'entreprise pour renforcer la marque employeur auprès de ses 900 employés. «Ce vaste chantier, entrepris à l'été 2023, s'intitule *Ton Avenue*. Jusqu'à présent, il nous a permis de revoir l'ensemble de nos valeurs, de nos comportements, et surtout de développer une force d'attraction permettant de retenir nos meilleurs employés», explique le dirigeant.



Norman John Hébert

Les deux autres grands succès de l'entreprise portent sur la mise en place d'une saine gestion des inventaires (qui ont triplé en deux ans, signale M. Hébert) ainsi que sur des investissements significatifs dans les technologies qui favorisent la rétention et l'attraction de clients. «En somme, ces trois bons coups permettent au Groupe Park Avenue de consolider ses acquis, et surtout de rehausser l'expérience client dans chacun de nos commerces», conclut le concessionnaire.

POUR VOS PRODUITS DE GARANTIES PROLONGÉES, EXIGEZ A⁺



www.garantieavantageplus.ca

(450) 666-0181





8 L'Ami Junior s'invite dans le top 10

Au nombre d'acquisitions qu'il effectue le Groupe L'Ami Junior depuis cinq ans, il était à prévoir que l'entreprise atteindrait sous peu les rangs des 10 plus grandes sociétés automobiles du Québec. C'est maintenant chose faite. Grâce à sa plus récente emplette, réalisée en juillet dernier (Arnold Chevrolet GM, à Jonquière), le Groupe L'Ami Junior passe non seulement à 12 concessions, mais il gagne sa place au sein de notre classement annuel en prenant la 8^e position.

Une belle consécration pour l'entreprise,

souligne son PDG, Jean-Bernard Tremblay. «Mais au-delà de nos projets d'expansion, l'important est d'assurer la relève de l'entreprise familiale fondée par mon père en 1976.» La plupart des principaux gestionnaires des diverses adresses du groupe sont d'ailleurs actionnaires au sein de l'entreprise, note-t-il. Déjà fort présent au Saguenay-Lac-Saint-Jean et dans Charlevoix, L'Ami Junior détient maintenant près de 90% des concessions automobiles situées sur la Côte-Nord. L'acquisition de Mazda Sept-Îles en novem-



Jean-Bernard Tremblay

bre 2023 a d'ailleurs renforcé cette position. Le groupe dispose également de deux adresses exclusives à la vente de véhicules d'occasion, Toutes les marques, dans le secteur de Chicoutimi et à Baie-Comeau.

Deux groupes au 9^e rang

Groupe Dilawri

Si le Groupe Dilawri prend de l'expansion ailleurs au pays (et chez nos voisins américains), l'entreprise demeure au beau fixe en sol québécois depuis 2020. Cette société privée, qui appartient aux trois frères Ajay, Tony et Kap Dilawri, possède 82 concessions, dont 11 au Québec, ce qui lui permet de rester dans le top 10 des plus grands groupes de concessions de la province, à égalité avec le Groupe ALBI le Géant.

Quoique le Groupe Dilawri détienne près du tiers des parts de la

fiducie du placement automobile Automotive Properties, rappelons que cette fiducie, la seule qui soit consacrée à la partie immobilière des concessions automobiles au pays, est propriétaire de bâtiments et de terrains de près d'une vingtaine de concessions au Québec. Cela inclut des adresses appartenant au Groupe Olivier, au Groupe Park Avenue ainsi qu'au Groupe Dilawri lui-même. Une autre façon d'élargir son portefeuille.

Mentionnons qu'en 2024, Dilawri a été lauréat du programme *Canada's Best Managed Companies*, qui reconnaît l'excellence des entreprises privées canadiennes.

Groupe ALBI le Géant

ALBI le Géant continue de se maintenir parmi les 10 plus grandes organisations automobiles au Québec avec ses 11 concessions. En 2024, il partage le 9^e rang de notre classement avec le Groupe Dilawri.

Même si l'entreprise de Mascouche n'a pas acheté (ni vendu) de concessions au cours des 12 derniers mois, elle a réalisé une transaction particulière. Au printemps dernier, ALBI le Géant est devenu propriétaire de l'agence Point Zéro 8, un service de accompagnement dont le siège social est situé à Saint-Léonard. En affaires depuis 1994, cette

agence propose une solution sécuritaire à la conduite avec facultés affaiblies à la population de la grande région de Montréal, de Laval, de la Rive-Nord et de la Rive-Sud. ALBI le Géant était d'ailleurs l'un des partenaires de l'entreprise depuis plusieurs années. Depuis 30 ans, ce sont des milliers de personnes qui ont été accompagnées à la maison. Ce service est disponible en toute saison du mercredi au samedi.

«Chez ALBI, nous avons toujours traité nos clients comme nous aimerions être traités. C'est donc dans l'intention d'offrir à tous



Denis Leclerc

nos clients une expérience qui va au-delà de l'acquisition d'un nouveau véhicule que Point Zéro 8 s'ajoute à la belle et grande famille ALBI le Géant», mentionne, par voie de communiqué, Denis Leclerc, président de l'entreprise.



Solutions financières pour vous et vos clients

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

rbc.com/concessionnaire





bottin

les **151** groupes → pour **645** concessions

UNE PRÉSENTATION DE



31 CONCESSIONS

Gabriel

22 CONCESSIONS

Ouellet

21 CONCESSIONS

Beaucage

19 CONCESSIONS

Olivier

17 CONCESSIONS

Couture
Desjardins (Auto Collection)

14 CONCESSIONS

Park Avenue

11 CONCESSIONS

ALBI le Géant
L'Ami Junior
Dilawri

10 CONCESSIONS

Jean Dumas
Le prix du Gros (Dusablon)
Spinelli

9 CONCESSIONS

HGrégoire

8 CONCESSIONS

Auto Québec
Poirier

7 CONCESSIONS

Auto Force
GENX et Lallier

6 CONCESSIONS

Action Grenier Autogroupe
Gad Bitton
Lauzon
Maison de l'auto (Verreault)
Rive-Sud & Barnabé
Saillant
Tremblay Auto Groupe

5 CONCESSIONS

Denis Michel
Fortin
Fréchette Thibault
Gagné
Hamel
Leclair
Monahan Desautels
Paquet
RM

4 CONCESSIONS

AutoCanada
Automobile Grenier
Daigle (Québec)
Dilawri Ottawa Gatineau
Dormani
Duclos
Florian Boire / Alain Ginchereau
Gravel
Grenier

Hervé Gagnon
Jeannot Racine
John Scotti
Laplante
Laquerre
MHT
Michel Lambert
Richard Aitken
Simpson

St-Onge
Theetge
Vincent

3 CONCESSIONS

84DIX
Allard
Anthony Taddeo
Boulianne
Casavant Lambert
Cliche Auto
Coupal & Brassard

Drew Tilson
Dubé
Éric Maheux
Gabriel Dallaire
Gareau
Grand-Portage
Jasmin Léveillé

JD
Kadri
L'équipe Formule
La Force Kia (Serge Beaudoin)
Léveillé
Losier
Minguy

Pailé
Paquin
Performe
Philippe St-Pierre
René Fortin
Sauro
Solution Jeannard

St-Louis
Sylvestre
Véloce

2 CONCESSIONS

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

Carrefour 40-640
Chassé
Christian Le Roux
Crépeau
Daigle (Granby)
Dandurand
De Cubellis
Deragon
Desaulniers
Desmeules
Dieter Hammer
Dupont et Dupont
E. P. Poirier Ltée

Équipe Précision
Éric St-Gelais
Fortier
Fortier (Cantons-de-l'Est)
Gilles Bernard
Gilles Gagnon
Giroux
Hardy Ringuette Automobiles
Jacques Lalonde
Jean Lanctôt
Jean-Maurice Blais
Julie Fortier
Leblanc

Levac Auto Group
Louis-Martin Racicot
Mario Goupil
Mercil
Méthot Chevrolet - J F Dubois
Moisan
Mondou
Normand Lessard
Peter et Philip McLean
Popular
Portelance
Rocoto
Schlegel

Sebastian Pitruzzello
Serge Côté
Soucy
Steve Poulin
Tardif
Thibault
Thibault (Abitibi)
Toyotoshi
Villeneuve
Yves Boily



bottin

les **151** groupes → pour **645** concessions

UNE PRÉSENTATION DE



84DIX

Formule Ford
Hyundai Granby
Mercedes-Benz Granby

ACTION

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

ACTION GRENIER AUTOGROUPE

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

ALBI LE GÉANT

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

ALLARD

Hyundai Saint-Constant
Hyundai Longueuil (*Acquisition*)
Sainte-Marie Chevrolet Buick GMC Corvette

ALLIANCE

Lestage Chrysler Dodge Ram (Saint-Rémi)
Valleyfield Mitsubishi

ANDRÉ HÉBERT

Mazda Victoriaville
Subaru Victoriaville

ANDRÉ PERRON

Les Galeries Ford Jonquièrre
Perron Ford Chicoutimi

ANTHONY TADDEO

Polestar Montréal
Volvo de Laval
Volvo West-Island

ARBOUR

Arbour Volkswagen (Laval)
Complexe Volkswagen 440 (Laval)

AUDET

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

AUTO CANADA

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

AUTO FORCE

Chevrolet Buick GMC de Valleyfield
Ford Île-Perrot
GM Île-Perrot
Honda Île-Perrot
Hyundai Île-Perrot
Mazda 2-20 Île-Perrot
Toyota Île-Perrot

AUTOMOBILE GRENIER

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

AUTO QUÉBEC

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

BEAUCAGE

Genesis Estrie
Granby Mitsubishi
Kia Cowansville
Kia de Drummondville
Kia de Granby
Kia de Magog
Kia de Sherbrooke
Magog Hyundai
Mazda de Granby
Mazda de Magog
Mazda de Sherbrooke
Mazda Saint-Hyacinthe
Mercedes-Benz Sherbrooke
Mitsubishi de Drummondville
Nissan de Drummondville
Nissan de Granby
Nissan Saint-Hyacinthe
Sherbrooke Infiniti
Sherbrooke Nissan
Victoriaville Nissan
Volvo Sherbrooke (*Acquisition*)

BEAUDOIN

Beauport Nissan
Sainte-Foy Nissan

BELVÈDÈRE

Belvédère Nissan Saint-Jérôme
Belvédère Nissan Sainte-Agathe

BERNARD FORTIN

Alma Acura
Alma Honda

BESSETTE

Besette Automobiles Chrysler (Cowansville)
Granby Chrysler

BILODEAU

Élite Chrysler Jeep Dodge Ram (Sherbrooke)
Magog Concept Chrysler

BOULIANNE

Alma Volkswagen
Mercedes-Benz Saguenay
Saguenay Volkswagen

CARBUR

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

CARON

Lévis Honda
Montmagny Hyundai

CARREFOUR 40-640

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

CASAVANT LAMBERT

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

CHASSÉ

Chassé Toyota (Montréal)
Valleyfield Toyota

CHRISTIAN LEROUX

Joliette Dodge
Kia Joliette

CLICHE AUTO

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

COUPAL ET BRASSARD

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

COUTURE

Beauce Auto Ford Lincoln
Chevrolet Buick GMC de Lasalle
Ford Dalton Saint-Raymond
Garage Windsor Chrysler
Hyundai Beauce
Hyundai du Royaume (Chicoutimi)
Hyundai du Saguenay (Jonquièrre)
Kia de Lasalle
Kia Sainte-Julie
Leviko Hyundai (Lévis)
Lévis Subaru
Mitsubishi Montréal (Lasalle) (*Acquisition*)
Saint-George Chevrolet Buick GMC Cadillac
Saint-Georges Ford
Saint-Georges Toyota
Sept-Îles Hyundai
Sept-Îles Kia
Sitelte Mazda Beauce

CRÉPEAU

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

DAIGLE GRANBY

Élégance Acura (Granby)
Granby Chevrolet Cadillac Buick GM

DAIGLE QUÉBEC

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

DANDURAND

Morand Ford Lincoln
Rive Sud Chrysler Jeep Dodge Ram

DE CUBELLIS

Jaguar Land Rover Laval
McLaren Montréal

DENIS MICHEL

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

DERAGON

Deragon Ford (Cowansville)
Deragon Honda (Cowansville)

DESAULNIERS

Mercedes-Benz Trois-Rivières
Subaru Trois-Rivières

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

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

rbc.com/concessionnaire



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

DESJARDINS

Champlain Dodge Chrysler Jeep (Verdun)
Châteauguay Honda Desjardins
Desjardins Acura (Saint-Léonard)
Desjardins Auto Collection Ford (Québec)
Desjardins Chevrolet Buick GMC Cadillac Lévis
Desjardins Ford Sainte-Foy (Québec)
Desjardins Ford Saint-Laurent
Desjardins Subaru (Québec)
Desjardins Volkswagen (Québec)
Excel Honda Desjardins (Mont-Royal)
Honda Charlesbourg
Jaguar Land Rover de Québec
L'Ange Gardien Volkswagen
L'Ange-Gardien Ford
Longue Pointe Chrysler Dodge Jeep Ram (St-Léonard)
Saint-Constant Honda
Vaudreuil Honda

DESMEULES

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

DIETER HAMMER

Hyundai West-Island
Montréal Subaru

DILAWRI

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

DILAWRI OTTAWA GATINEAU

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

DORMANI

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

DREW TILSON

Audi Lévis
Audi Sainte-Foy
Centre Porsche Québec

DUBÉ

Dubé Kia (Rivière-du-Loup)
Dubé Mazda (Rivière-du-Loup)
Windsor Chrysler Dodge Jeep Ram (Rivière-du-Loup)

DUCLOS

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

DUPONT ET DUPONT

Dupont et Dupont Ford (Gatineau)
Dupont et Dupont Honda (Gatineau)

E. P. POIRIER LTÉE

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

ÉQUIPE PRÉCISION

Précision Acura (Sherbrooke)
Sherbrooke Mitsubishi

ÉRIC MAHEUX

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

ÉRIC ST-GELAIS

Honda Charlevoix et St-Gelais Chevrolet

FLORIAN BOIRE / ALAIN GINCHEREAU

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

FORTIER

Fortier Chrysler Dodge Jeep Ram
Fortier Ford (Montréal)

FORTIER (CANTONS-DE-L'EST)

Hyundai Sherbrooke
Magog Ford (*Acquisition*)

FORTIN

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

FRÉCHETTE THIBAUT

Fréchette Ford (Montmagny) + Satellite à La Pocatière
Matane Honda (*Acquisition*)
Montmagny Mazda
Thibault Chevrolet Cadillac Buick GMC (Sherbrooke)
Thibault GM (Montmagny)

GABRIEL

Acura Gabriel (Dollard-des-Ormeaux)
Audi Anjou
Audi Prestige D.D.O
Audi Saint-Laurent
Audi Trois-Rivières
BMW West Island (*Acquisition*)
Ford Lincoln Gabriel (Montréal)
Genesis de l'Ouest
Honda Gabriel (Montréal)
Hyundai Gabriel (Montréal)
Hyundai Président (Montréal)
Hyundai Prestige (Montréal)
Jaguar Land Rover West Island
Kia Gabriel Nord (Montréal)
Kia Gabriel Ouest (Montréal)
Lexus Gabriel Brossard
Lexus Gabriel Saint-Laurent
Mazda Gabriel Anjou
Mazda Gabriel Plateau (Montréal)
Mazda Gabriel Saint-Jacques
Mazda Gabriel Saint-Laurent
Nissan Gabriel Anjou
Nissan Gabriel Jean-Talon
Nissan Gabriel Saint-Jacques
Nissan Saint-Léonard Gabriel
Porsche Prestige (Montréal)
Porsche West-Island
Toyota Gabriel Centre-Ville
Toyota Gabriel St-Laurent
Volkswagen Gabriel (Saint-Constant)
Volkswagen Prestige (Montréal)

GABRIEL DALLAIRE

Brossard Cadillac
Brossard Chevrolet Buick GMC
Vision Chevrolet Buick GMC Corvette (Delson)

GAD BITTON (GROUPE HOLLAND)

BMW Lévis
BMW MINI Ville de Québec
Ferrari Québec
Maserati Laval
Maserati Montréal (Holland Motors)
Maserati, Lotus et McLaren Ville de Québec

GAGNÉ

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

GAREAU

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

GENX

Hyundai Repentigny
Kia Repentigny
Mazda de Repentigny
Mazda Pointe-aux-Trembles
Mercedes-Benz Montréal Est
Repentigny Mitsubishi
Saint-Jérôme Hyundai

GILLES BERNARD

B. P. G. Honda Saint-Georges et Saint-Georges Nissan

GILLES GAGNON

Gaspé Honda et Gaspé Toyota

GIROUX

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

GRAND-PORTAGE

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

GRAVEL

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

GRENIER

Argus Mazda (Gatineau)
Aylmer Kia
Gatineau Honda
Gatineau Kia

HGRÉGOIRE

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

HAMEL

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

HARDY RINGUETTE AUTOMOBILES

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



bottin

les **151** groupes → pour **645** concessions

UNE PRÉSENTATION DE



HERVÉ GAGNON

Abitibi Mitsubishi (Amos)
Garage Tardif Chevrolet Buick GMC (Amos)
Rouyn-Noranda Mitsubishi
Toyota Mont-Laurier (*Acquisition*)

JACQUES LALONDE

Honda de Laval
Longueuil Toyota

JASMIN LÉVEILLÉ

Matane Nissan
Nissan de Joliette
Nissan Mont-Laurier

JD

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

JEAN DUMAS

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

JEAN LANCTÔT

Vaudreuil Volkswagen et Volkswagen Laurentides

JEAN-MAURICE BLAIS

Donnacona Mazda
Mazda Chatel (Québec)

JEANNOT RACINE

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

JOHN SCOTTI

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

JULIE FORTIER

Capitale Nissan et Kia Lévis

KADRI

Buckingham Chrysler Jeep Dodge Ram
Buckingham Hyundai
Buckingham Toyota

L'AMI JUNIOR

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

L'ÉQUIPE FORMULE

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

LA FORCE KIA

Kia Québec
Kia Sainte-Foy
Kia Val-Bélair

LALLIER

Kia Sainte-Agathe (*Acquisition*)
Lallier Honda 40-640 (Repentigny)
Lallier Honda Hull
Lallier Honda Montréal
Lallier Honda P.A.T. (Pointe-aux-Trembles)
Lallier Kia de Laval
Lallier Kia Vimont

LAPLANTE

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

LAQUERRE

Honda Victoriaville
Laquerre Chrysler Victoriaville
Laquerre Ford Victoriaville
Volkswagen Victoriaville

LAUZON

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

LE PRIX DU GROS (DUSABLON)

Donnacona Chrysler Dodge Jeep Ram
Hyundai Trois-Rivières
Kia Cap-Santé
Kia Laurier-Station
Kia Trois-Rivières

Laurier Station Chevrolet Buick GMC Corvette
Mazda Trois-Rivières
Nicolet Chrysler Dodge Jeep Ram
Nissan Shawinigan
Trois-Rivières Nissan
Volvo Trois-Rivières

LEBLANC

Ford New Richmond et Subaru New Richmond

LECLAIR

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

LEVAC

Acura Montréal Centre et BMW/ MINI Sainte-Agathe

LÉVEILLÉ

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

LOSIER

Blainville Mitsubishi
Saint-Jérôme Mitsubishi
Terrebonne Mitsubishi

LOUIS-MARTIN RACICOT

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

MAISON DE L'AUTO (VERREAULT)

Alma Chrysler Jeep Dodge Ram
Maison de l'Auto Chrysler Dolbeau-Mistassini
Maison de l'Auto Chrysler Saint-Félicien
Maison Kia Dolbeau-Mistassini
Maison Mazda Saint-Félicien
Maison Mitsubishi Roberval

MARIO GOUPIL

Maison Chrysler Charlesbourg (Québec)
St-Nicolas Hyundai

MERCIL

St-Basile Toyota et St-Hubert Toyota

MÉTHOT CHEVROLET

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

MHT

Honda Drummondville
Mazda Drummondville
Toyota Drummondville
Trois-Rivières Toyota

MICHEL LAMBERT

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

MINGUY

Longueuil Kia
Longueuil Mazda et Longueuil Nissan

MOISAN

Germain Chevrolet Buick GMC Corvette Saint-Raymond
Germain Nissan Donnacona

MONAHAN DESAUTELS

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

MONDOU

Kia Shawi (Shawinigan) et Saint-Onge Ford (Shawinigan)

NORMAND LESSARD

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

OLIVIER

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

OUELLET

Audi Sherbrooke
Banlieue Ford (Saint-Apollinaire)
Granby Volkswagen
Hyundai Victoriaville
Kia Victoriaville
Lallier Honda Sainte-Foy
Lapointe Auto Chrysler (Montmagny)
Laval Volkswagen



Solutions financières pour vous et vos clients

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

rbc.com/concessionnaire



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

Lévis Ford
 Marlin Chevrolet Buick GMC (Québec)
 Matane Hyundai
 Matane Toyota
 Montmagny Toyota
 Rimouski Ford
 Rimouski Hyundai
 Rimouski Mitsubishi
 Rimouski Nissan
 Subaru Sherbrooke
 Toyota Victoriaville
 Victoriaville Mitsubishi
 Volkswagen de l'Estrie (Sherbrooke)
 Volkswagen Saint-Nicolas

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

PAQUET
 Kia Montmagny
 Montmagny Nissan
 Paquet Mitsubishi (Lévis)
 Paquet Nissan (Lévis)
 Saint-Nicolas Nissan

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

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

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

PETER ET PHILIP MCLEAN
 Circuit Ford Lincoln (Montréal-Nord)
 Lachute Ford

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

POIRIER
 Amos Mazda
 Dynastie Automobile (Hyundai Rouyn-Noranda)
 Poirier Chrysler Jeep Dodge Ram (Rouyn-Noranda)
 Poirier Chrysler Jeep Dodge Ram (Val-d'Or)
 Poirier Hyundai (Val-d'Or)
 Poirier Kia
 Poirier Nissan Rouyn-Noranda
 Poirier Nissan Val-d'Or

POPULAR
 Audi Popular (Montréal)
 Volkswagen Popular (Montréal)

PORTELANCE
 Donnacona Ford et La Pêrade Ford

RENÉ FORTIN
 Hyundai Drummondville
 Nissan Magog
 Saint-Basile Honda

RICHARD AITKEN
 Nissan de l'Île-Perrot
 Nissan Vaudreuil
 Prestige Ford (Salaberry-de-Valleyfield)
 Valleyfield Nissan

RIVE-SUD BARNABÉ
 Chrysler Saint-Jean
 Kia Saint-Jean
 Mazda Brossard
 Mazda Saint-Jean
 Nissan Boucherville
 Nissan Brossard

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

ROCOTO
 Alma Toyota et Rocoto Toyota (Chicoutimi)

SAILLANT
 Laurier Mazda (Québec)
 Option Subaru (Québec)
 Polestar Québec
 Sainte-Foy Hyundai
 Sainte-Foy Toyota
 Volvo de Québec (*Acquisition*)

SAURO
 Kia Mégantic
 Mégantic Mazda
 Weedon Automobile (Chrysler-Dodge-Jeep-Ram)

SCHEGEL
 Saint-Basile Chrysler et Saint-Bruno Nissan

SEBASTIAN PITRUZZELLO
 Des Sources Alfa Romeo
 Des Sources Dodge Chrysler Jeep Ram

SERGE CÔTÉ
 Concept Kia (Dorval)
 Rive-Nord Chrysler Dodge Jeep Ram

SIMPSON
 Automobiles Carmer (GM à Chandler)
 Kia Gaspé
 Mazda Gaspé
 Simpson Automobiles (GM à Gaspé)

SOLUTION JEANNARD
 Solution Ford Châteauguay
 Solution Mazda Châteauguay
 Solution Nissan Châteauguay

SOUCY
 Terrebonne Ford
 West Island Ford - Lincoln

SPINELLI
 Spinelli Honda Lachine
 Spinelli Infiniti Pointe-Claire
 Spinelli Kia Roxboro
 Spinelli Lexus Lachine
 Spinelli Lexus Pointe-Claire
 Spinelli Mazda Lachine
 Spinelli Nissan Pointe-Claire
 Spinelli Toyota Lachine
 Spinelli Toyota Pointe-Claire
 Spinelli Volkswagen Lachine

ST-JEAN
 Joliette Ford Lincoln
 Joliette Subaru
 Joliette Volkswagen
 Mazda Joliette
 Villeneuve Honda Joliette

ST-LOUIS
 Cowansville Mazda
 Cowansville Nissan
 Cowansville Toyota

ST-ONGE
 Hyundai Gaspésie Auto
 Kia de New Richmond
 Toyota Baie des Chaleurs
 Volkswagen New Richmond

STEVE POULIN
 Nissan Thetford Mines et Thetford Honda

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

TARDIF
 Charlesbourg Toyota (Québec) et Kia Beauport

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

THIBAUT
 Hyundai Charlevoix et Kia Charlevoix

THIBAUT (ABITIBI)
 Subaru Rouyn-Noranda
 Thibault Chevrolet Cadillac Buick GMC Rouyn-Noranda

TOYOTOSHI
 Boulevard Lexus (Québec) et Boulevard Toyota (Québec)

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

VÉLOCE
 Rivière-du-Loup Mitsubishi
 Témis Chevrolet Buick GMC
 Témis Chrysler Jeep Dodge Ram Fiat

VILLENEUVE
 Villeneuve Ford (Matane) et Villeneuve Mazda (Matane)

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

YVES BOILY
 Sept-Îles Honda
 Sept-Îles Subaru Automobiles



bottin

les 202 concessions solos

UNE PRÉSENTATION DE



ACURA

Acura Trois-Rivières

BMW

Trois-Rivières BMW

FCA

Armand Chrysler Dodge Jeep Ram (Carleton)
 Avantage Chrysler Dodge Jeep Ram (La Sarre)
 Beaudoin Laurier-Station Chrysler Dodge Jeep Ram
 Boulay Dodge Chrysler (Gaspé)
 C. J. Kyle Ltée Chrysler (Huntingdon)
 Chaput Chrysler Dodge Jeep Ram (Varenes)
 Chicoutimi Chrysler Dodge Jeep Ram
 Chrysler Des Îles (L'Étang-du-Nord)
 Chrysler Dodge Bernier Crépeau Drummondville
 Clément Chrysler (Lorrainville)
 Daniel Paré Chrysler Dodge Jeep Ram (Sainte-Marie)
 Didier Chrysler (Amqui)
 Dumais Chrysler Dodge Ram (La Tuque)
 Excellence Dodge Chrysler (Saint-Eustache)
 Gendron Chrysler Dodge Jeep Ram (Maniwaki)
 Girard Chrysler Dodge Jeep Ram (Repentigny)
 Gosselin Saint-Nicolas
 Hull Chrysler Dodge Jeep Ram (Gatineau)
 Kennebec Dodge Chrysler (Saint-Georges)
 L'Étoile Dodge Chrysler (Jonquière)
 Landry Automobiles (Laval)
 M. Robert Automobiles (Chrysler-Dodge-Jeep-Ram)
 Coaticook)
 Michaud Automobiles (Chrysler - Rimouski)
 N. V. Cloutier (Chrysler - Sherbrooke)
 St-Hyacinthe Chrysler Dodge Jeep Ram
 Thibault Chrysler Amos
 Trois-Diamants Chrysler Dodge Jeep Ram (Mascouche)
 United Auto Alfa Romeo (Boisbriand)
 Val-d'Or Chrysler Dodge Jeep Ram
 Vaudreuil Chrysler Dodge Jeep Ram
 Vézina Chrysler Dodge Jeep Ram (Matane)

FORD

440 Ford Lincoln (Laval)
 Alliance Ford (Sainte-Agathe-des-Monts)
 Alma Ford
 Automobile Paquin

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

GENERAL MOTORS

AA.P. Chevrolet Buick GMC (New Richmond)
 Arnold Chevrolet Buick GMC Cadillac (Jonquière)
 Auger Automobiles Chevrolet Buick GMC Corvette
 (Nicolet)
 AutoMont Chevrolet Buick GMC (Mont-Laurier)
 B. Dupont Chevrolet, Buick, GMC, Cadillac, Corvette
 (Lac-Etchemin)
 Bérubé Chevrolet Cadillac Buick GMC (Rivière-du-Loup)
 Bisson Chevrolet Buick GMC (Thetford Mines)
 Boulevard Chevrolet Buick GMC Cadillac (Rimouski)
 Bourgeois Chevrolet Buick GMC (Rawdon)
 Cadillac Laval (*devenu solo*)
 Chaleur Automobiles Chevrolet Buick GMC (Bonaventure)
 Chalut Auto (Joliette)

Chevrolet Buick GMC de L'Archipel (Fatima)
 Chibougamau Automobile (GM)
 Christin Chevrolet Buick GMC Corvette (Montréal)
 Dallaire GM (Lac-Mégantic)
 Deschamps Chevrolet Buick Cadillac GMC (Sainte-Julie)
 Desjardins Châteauguay Chevrolet Buick GMC Corvette
 Didier Automobiles Amqui
 Dion Chevrolet Buick GMC (Magog)
 Drouin et Frères Chevrolet Buick GMC Corvette (Sainte-Marie)
 Duchesne Auto Chevrolet Buick GMC Corvette (Alma)
 Hamilton Chevrolet Buick GMC (Wakefield)
 Lachapelle Buick GMC (Gatineau)
 Le Relais Chevrolet Cadillac Buick GMC (Montréal)
 Les Sommets Chevrolet Buick GMC (Mont-Tremblant)
 Luciani Cadillac
 Lussier Chevrolet Buick GMC Corvette (Saint-Hyacinthe)
 Marquis Automobiles Chevrolet Buick GMC Hummer
 (Matane)
 McConnery Chevrolet Buick GMC
 Paul Albert Chevrolet Buick Cadillac GMC (Chicoutimi)
 Rocheleau Chevrolet Buick GMC Corvette (Cowansville)
 Surgenor Gatineau Chevrolet Cadillac
 Trois-Rivières Chevrolet Buick GMC Cadillac

HONDA

Chagnon Honda Granby
 Donnacona Honda
 Honda de New Richmond
 Honda de Sainte-Agathe
 Honda de Terrebonne
 Honda Degiro (Montmagny)
 L'Ami Honda (Rouyn-Noranda)
 Lamontagne Auto (Honda - Rimouski)
 Ledé Honda (*Acquisition*)
 Léo Automobile (Chicoutimi)
 Lombardi Honda (Montréal)
 Longueuil Honda
 Rivière-du-Loup Honda
 Trois-Rivières Honda
 Valleyfield Honda

HYUNDAI

Coiteux Hyundai (Montréal)
 Hull Hyundai
 Hyundai Amos

Hyundai Cowansville
 Hyundai Lanaudière (Joliette)
 Hyundai Ruby Auto (Thetford Mines)
 Hyundai Saint-Raymond
 Hyundai Val-David
 Hyundai Valleyfield
 Lessard Hyundai (Québec)
 Riendeau Hyundai (Sainte-Julie)
 Rivière-du-Loup Hyundai
 Saint-Jean Hyundai
 Seray Auto (Chambly)

INFINITI

Infiniti Québec

JAGUAR/LAND ROVER

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

KIA

Action Kia (Rouyn-Noranda)
 Automobiles du Boulevard Kia (Notre-Dame-des-Pins)
 Boisvert Kia (Blainville)
 Complexe Kia (Pointe-aux-Trembles)
 Fichault Kia (Châteauguay)
 Kia de Brossard
 Kia des Laurentides (Saint-Jérôme)
 Kia Harold (Chicoutimi)
 Régate Kia Valleyfield
 Ville-Marie Kia (Montréal)

MAZDA

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

MERCEDES-BENZ

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

MITSUBISHI

Beauce Mitsubishi (Notre-Dame-des-Pins)
 Boucherville Mitsubishi



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

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

rbc.com/concessionnaire





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

Communiquez avec votre directeur relationnel, Financement automobile RBC.

rbc.com/concessionnaire



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

Joliette Mitsubishi
Saint-Eustache Mitsubishi
Saint-Hyacinthe Mitsubishi (*Acquisition*)

NISSAN

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

SUBARU

Subaru Granby
Subaru Outaouais
Subaru Saint-Hyacinthe
Subaru Sainte-Agathe (*Acquisition*)

TOYOTA

Alix Toyota (Montréal)

Amos Toyota
Angers Toyota (Saint-Hyacinthe)
Châteauguay Toyota
Déry Toyota (Saint-Jean-sur-Richelieu)
Du Beau Toyota (Thetford Mines)
Granby Toyota
Joliette Toyota
Lagrange Toyota
Lévis Toyota
Mauricie Toyota (Shawinigan)
Montréal-Nord Toyota
Pierre Lefebvre Toyota (Sorel-Tracy)
Rimouski Toyota
Rivière-du-Loup Toyota
Sept-Îles Toyota
Sherbrooke Toyota
Saint-Raymond Toyota
Sainte-Thérèse Toyota

Toyota Gatineau
Toyota Magog
Toyota Richmond
Toyota Saint-Eustache
Toyota Saint-Jérôme
Villa Toyota (Gatineau)
Vimont Toyota Laval

VOLVO

Villeneuve Volvo
Volvo Cars Mont-Royal
Volvo Lac-Saint-Jean

VOLKSWAGEN

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

Liste en date du 30 août 2024

Pour rapporter une erreur ou une correction dans la liste des groupes et des concessionnaires solos d'AutoMédia, écrire à info@automedias.ca



SOLUTION GLOBALE

RÉALISEZ VOS AMBITIONS, JOIGNEZ-VOUS À SOLUTION!

SERVICE COMPLET DE COACHING ET FORMATION AUTOMOBILE ET LOISIR



AUGMENTATION DES RÉSULTATS



ENCADREMENT DU PROCESSUS F&A



FORMATION SUR MESURE POUR L'ÉQUIPE DES VENTES



COACHING POUR LE DÉPARTEMENT DE LIVRAISON

UNE CUMULATION D'EXPÉRIENCES ET DE CONNAISSANCES À VOTRE SERVICE

JEAN-CLAUDE RABBAT • 514 949 5905 • jc@solutionautomobile.ca

DISTRIBUTEUR AUTORISÉ DES PRODUITS



SERVICES AUX CONCESSIONNAIRES
COMPAGNIE DU GROUPE AMYNITA

Véhicules neufs au Québec

SURVOL DES VENTES DURANT LA PREMIÈRE MOITIÉ DE L'ANNÉE

Véhicules électriques

Près de 1 vente sur 5

Durant les deux premiers trimestres de l'année, 19% des véhicules vendus au Québec sont 100% électriques, comparé à 12,5% à la même période l'an dernier.

Tesla domine toujours le marché avec 8910 unités vendues, principalement des Modèle 3 et Modèle Y. Hyundai suit de près



Le nouveau Chevrolet Blazer EV renforce le segment des utilitaires intermédiaires 100% électriques avec près de 2000 livraisons au cours des deux premiers trimestres de 2024.

	Marque	Ventes
1	Tesla	8910
2	Hyundai	7749
3	Kia	5537
4	Ford	4884
5	GM	4261
6	VW	3735
7	Toyota	1982
8	Nissan	1761
9	Audi	1121
10	Volvo	723

avec 7749 unités, majoritairement des Kona EV et Ioniq 5. Ensemble, ces deux marques représentent 39% des ventes de VÉ au Québec.

Voitures à essence et hybrides

Une espèce en voie de disparition

Environ deux tiers des modèles de voitures vendus au Québec ont vu leurs ventes baisser. Cette baisse affecte certains modèles populaires du segment préféré des Québécois, les compactes, comme la Kia Forte (-31%), la Nissan Sentra (-13%), la Honda Civic (-13%) et la Hyundai Elantra (-9%). Toutefois, les bonnes performances de l'Impreza (49%), de la VW Jetta (48%) et de la Corolla (25%) équilibrent les ventes du segment.

La nouvelle Toyota Prius est très en demande avec une hausse de 208% des ventes.



Les amateurs de conduite ont aussi stimulé les ventes de sportives, avec des hausses marquées pour plusieurs voitures comme la GTI, la Golf R, la Maserati GranTurismo, la Toyota 86, la Mustang, la Porsche 911 et la BMW Série 2.

Toyota domine les ventes de voitures à essence et hybrides au Québec et est le seul constructeur à avoir une voiture dans le Top 10 des véhicules les plus vendus.

Les voitures de luxe connaissent un recul. À l'exception des grandes berlines, les segments compacts et intermédiaires du luxe chutent respectivement de 29% et 30%.

Même des modèles emblématiques comme la Série 3, l'Audi A4 et la Mercedes-Benz Classe C sont en déclin, indiquant que les acheteurs se tournent de plus en plus vers les VUS et les véhicules 100% électriques.

Les camions à essence et hybrides

En hausse de 9% par rapport à 2023

Cette croissance est principalement tirée par les segments utilitaires sous-compacts (+36%) et compacts (+20%). Plusieurs modèles se démarquent avec des hausses significatives, notamment les nouveaux Buick Envista, Chevrolet Trax et Dodge Hornet, ainsi que des modèles en pleine ascension comme le Mazda CX-50, la Toyota Corolla Cross, la Subaru Forester et Crosstrek, le Ford Escape et le Mitsubishi Outlander.

D'autres VUS ont également bien performé, comme le Mazda CX-90 et le Land Rover Defender.



La camionnette sous-compacte Ford Maverick a presque atteint 1 000 ventes au premier semestre 2024, un bond de 61% par rapport à 2023.

Du côté des camionnettes, le Ford Maverick connaît un bond de 18%, tandis que le Hyundai Santa Cruz chute de 45%. Les camionnettes pleine grandeur enregistrent

Les 10 modèles les plus populaires au Québec

Marque	Modèle	2024	2023	Var.
Toyota	RAV4	9527	8215	16
Ford	Série F	8814	9332	-6
GMC	Sierra	6264	6401	-2
Tesla	Modèle Y	6073	3330	82
Chevrolet	Silverado	5780	6059	-5
Subaru	Crosstrek	5504	2999	84
Nissan	Rogue	4471	3125	43
Toyota	Corolla	4234	3348	26
Hyundai	Tucson	4163	3681	13
Hyundai	KONA	4140	3088	34

une légère baisse de 4%, avec une baisse notable chez Ram (-25%).

Enfin, chez les fourgonnettes, Toyota a livré 1041 unités de sa Sienna (+191%) et Chrysler a doublé les ventes de sa Grand Caravan.

Vous voulez devenir la référence de votre industrie.

Sym-Tech^{MD}
SERVICES AUX CONCESSIONNAIRES

COMPAGNIE DU GROUPE AMYN TA



Grâce à la formation et au soutien en concession de Sym-Tech, vous serez en mesure d'offrir une offre globale à vos clients qui surpassera leurs attentes.



Pour plus d'informations, veuillez contacter
info@sym-tech.ca ou visiter sym-tech.ca

CHIFFRES DÉCHIFFRÉS VENTES DE VÉHICULES NEUFS AU QUÉBEC 2024

(AVRIL À JUIN 2024)

	2024	2023	VARIATION
ÉLECTRIQUES	43 157	18 378	71%
VOITURES	27 443	28 875	-5%
CAMIONS	156 500	144 418	8%
TOTAL	227 100	198 472	14%

19% 100% ÉLECTRIQUES

12% VOITURES

69% CAMIONS

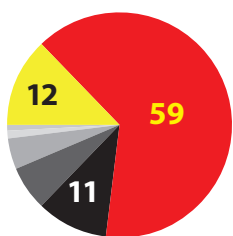
VÉHICULES 100% ÉLECTRIQUES

Marque	Modèle	2024	2023
VOITURES			
Tesla	Modèle 3	2694	3378
Hyundai	Ioniq 6	1012	259
Nissan	Leaf	921	668
Polestar	2	557	864
BMW	i4	492	281
Fiat	500e	226	0
Chevrolet	Bolt	142	845
Tesla	Modèle S	71	123
BMW	i5	36	0
Porsche	Taycan	31	65
Audi	e-tron GT	27	37
Mercedes-Benz	EQE berline	27	19
Lucid	Air	15	0
BMW	i7	11	16
Mercedes-Benz	EQS berline	8	32
Kia	Soul EV	0	214
Total		6270	6801
Part de marché			15%

Marque	Modèle	2024	2023
CAMIONS			
Tesla	Modèle Y	6073	3330
Hyundai	Kona	3894	1757
Volkswagen	ID4	3735	1543
Ford	Mach-E	3258	596
Hyundai	Ioniq 5	2843	1152
Kia	EV6	2465	521
Kia	Niro	2069	867
Toyota	BZ4X	1982	1053
Chevrolet	Blazer EV	1956	0
Ford Lightning		1380	756
Kia	EV9	1003	0
Audi	Q4 e-tron	930	416
Chevrolet	Equinox EV	901	0
Nissan	Ariya	840	384
Subaru	Solterra	771	346
Volvo	XC40	483	268
Cadillac	Lyriq EV	441	43
Chevrolet	Bolt EUV	383	3725

Marque	Modèle	2024	2023
e-Transit		246	499
Volvo	C40	240	289
Mazda	MX-30	205	207
Audi	e-tron	164	125
BMW	iX	139	251
Chevrolet	Silverado EV	120	0
GMC	Hummer EV VUS	99	0
Tesla	Modèle X	72	51
Mercedes-Benz	EQB VUS	71	66
GMC	Hummer EV	60	7
Mercedes-Benz	EQE VUS	27	51
Mercedes-Benz	EQS VUS	18	50
BMW	XM	10	11
Acura	ZDX	5	0
Honda	Prologue	2	0
Jaguar	I-Pace	2	11
Hyundai	Nexo	0	3
Total		36887	18378
Part de marché			85%

VOITURES À ESSENCE ET HYBRIDES



- Compactes **59%**
- Intermédiaires **12%**
- Sportives **11%**
- Intermédiaires de luxe **8%**
- Sportives de luxe **3,5%**
- Sous-compactes **3%**
- Compactes de luxe **2%**
- Grandes voitures de luxe **1,5%**

Marque	Modèle	2024	2023
SOUS-COMPACTES			
Mitsubishi	Mirage	350	361
Nissan	Versa	220	264
Kia	Rio	154	1107
Total		724	1732
Part de marché			3%

Marque	Modèle	2024	2023
COMPACTES			
Toyota	Corolla	4234	3348
Honda	Civic	2506	2887
Hyundai	Elantra	2139	2351
Volkswagen	Jetta	1737	1174
Mazda	3	1677	1815
Nissan	Sentra	1534	1773

Marque	Modèle	2024	2023
Kia	Forte	1520	2200
Subaru	Impreza	810	542
Total		16157	16090
Part de marché			59%

INTERMÉDIAIRES

Marque	Modèle	2024	2023
Toyota	Camry	1161	980
Toyota	Prius	1020	331
Chevrolet	Malibu	470	446
Honda	Accord	232	236
Nissan	Altima	126	158
Hyundai	Sonata	114	198
Dodge	Charger	54	83
Nissan	Maxima	33	87
Subaru	Legacy	29	46
Chrysler	300	18	17
Kia	K5	6	191
Total		3263	2773
Part de marché			12%

CHIFFRES DÉCHIFFRÉS VENTES DE VÉHICULES NEUFS AU QUÉBEC (AVRIL À MARS 2024)

VOITURES À ESSENCE ET HYBRIDES

Marque	Modèle	2024	2023
SPORTIVES			
Volkswagen	GTI	555	455
Volkswagen	Golf R	555	95
Ford	Mustang	466	290
Subaru	WRX et STI	463	825
MINI	Cooper	443	460
Mazda	MX-5	211	263
Dodge	Challenger	119	174
Toyota	86	81	31
Chevrolet	Camaro	80	189
Subaru	BRZ	79	122
Total		3052	2904

Part de marché 11%

COMPACTES DE LUXE

Audi	A3	259	280
BMW	Série 2	153	117
Mercedes-Benz	A / CLA	97	295
Acura	Integra	75	97
Cadillac	CT4	40	70
Acura	ILX	0	14
Total		624	873

Part de marché 2%

INTERMÉDIAIRES DE LUXE

Audi	A5	341	450
BMW	Série 4	279	233
BMW	Série 3	264	401
Audi	A4	240	515

Marque	Modèle	2024	2023
Mercedes-Benz	Classe C	221	355
Lexus	IS	175	177
Acura	TL	108	163
Toyota	Crown	102	116
Genesis	G70	96	143
Infiniti	Q50 et Q60	88	118
Cadillac	CT5	83	101
Lexus	E5	76	92
Volvo	S60	76	42
Volvo	V60	62	67
Genesis	G80	23	47
Alfa Romeo	Giulia	12	22
Lexus	RC	9	13
Kia	Stinger	2	173
Total		2257	3228

Part de marché 8%

GRANDES VOITURES DE LUXE

Mercedes-Benz	Classe E	150	140
Audi	A6	59	47
Mercedes-Benz	Classe S	54	36
BMW	Série 5	28	51
Mercedes-Benz	CLE	24	0
Porsche	Panamera	24	24
BMW	Série 7	20	20
Volvo	V90	18	27
Audi	A7	10	15
Audi	A8	6	13
Maserati	Ghibli	4	0

Marque	Modèle	2024	2023
Volvo	S90	4	8
Genesis	G90	3	7
Jaguar	XF	3	1
Lexus	LS	2	1
Maserati	Quattroporte	2	1
Total		411	391

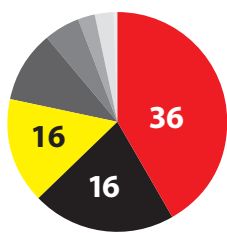
Part de marché 1,5%

SPORTIVES DE LUXE

Chevrolet	Corvette	335	223
Porsche	911	315	220
Porsche	Boxster	59	48
Nissan	370Z	35	83
Toyota	Supra	30	43
Mercedes-Benz	GT	29	65
BMW	Série 8	28	38
Audi	R8	24	12
BMW	Z4	22	28
Porsche	Cayman	21	30
Lexus	LC	15	15
Jaguar	F-Type	13	16
Maserati	GranTurismo	9	1
Audi	TT	8	17
Maserati	MC20	7	16
Nissan	GTR	5	29
Total		955	884

Part de marché 3,5%

CAMIONS À ESSENCE ET HYBRIDES



- Utilitaires sport compacts **36%**
- Utilitaires sport sous-compactes **16%**
- Camionnettes pleine grandeur **16%**
- Utilitaires sport intermédiaires **10%**
- Micro-utilitaires sport (à traction seulement) **3%**
- Utilitaires sport intermédiaires de luxe **3%**
- Utilitaires sport compacts de luxe **2%**
- Fourgons **3%**
- Camionnettes compactes **2%**
- Utilitaires sport sous-compactes de luxe **2%**
- Fourgonnettes **2%**
- Utilitaires sport pleine grandeur **1%**
- Camionnettes sous-compactes **1%**
- Utilitaires pleine grandeur de luxe **1%**

Marque	Modèle	2024	2023
MICRO-UTILITAIRES SPORT (À TRACTION SEULEMENT)			
Nissan	Kicks	3303	2695
Hyundai	Venue	1713	2145
Kia	Soul	277	462
Toyota	C-HR	0	1
Total		5293	5303

Part de marché 3%

UTILITAIRES SPORT SOUS-COMPACTS

Hyundai	KONA	4140	3088
Kia	Seltos	3486	3550
Toyota	Corolla Cross	3176	1531

Marque	Modèle	2024	2023
Honda	HR-V	2718	2039
Mazda	CX-30	2672	2170
Chevrolet	Trax	2236	8
Nissan	Qashqai	1650	1518
Chevrolet	Trailblazer	1428	958
Mitsubishi	RVR	1172	1618
MINI	Countryman	217	266
Ford	EcoSport	7	169
Jeep	Renegade	5	15
Fiat	500X	2	2
Buick	Encore	0	9
Total		26803	17914

Part de marché 16%

Marque	Modèle	2024	2023
UTILITAIRES SPORT COMPACTS			
Toyota	RAV4	9527	8215
Subaru	Crosstrek	5504	2999
Nissan	Rogue	4471	3125
Hyundai	Tucson	4163	3681
Honda	CR-V	3444	3554
Mitsubishi	Outlander PHEV	3305	1936
Kia	Sportage	3145	2630
Mazda	CX-5	3020	3664
Ford	Escape	3369	1939
Volkswagen	Taos	2572	1514
Subaru	Forester	1963	1030
Volkswagen	Tiguan	1915	1953

CHIFFRES DÉCHIFFRÉS VENTES DE VÉHICULES NEUFS AU QUÉBEC (AVRIL À JUIN 2024)

CAMIONS À ESSENCE ET HYBRIDES

Marque	Modèle	2024	2023
Jeep	Wrangler	1736	2006
Mazda	CX-50	1457	681
Kia	Sorento	1363	1297
Buick	Encore GX	1165	1229
Buick	Envista	1109	0
Mitsubishi	Outlander	945	1593
Chevrolet	Equinox	810	819
Ford	Bronco Sport	785	1290
Mitsubishi	Eclipse Cross	781	909
Ford	Bronco	488	602
Buick	Envision	310	528
Jeep	Compass	267	365
Dodge	Hornet	199	88
Jeep	Cherokee	124	450
Total		57 937	48 097

Part de marché

36%

UTILITAIRES SPORT INTERMÉDIAIRES

Subaru	Outback	2171	2240
GMC	Terrain	1864	1521
Mazda	CX-90	1043	338
Hyundai	Santa Fe	1015	1351
Ford	Explorer	827	905
Nissan	Pathfinder	786	822
Volkswagen	Atlas	730	577
Ford	Edge	624	979
Jeep	Grand Cherokee	609	919
Toyota	Grand Highlander	570	0
Toyota	Highlander	547	1463
Toyota	Venza	535	154
Hyundai	Palisade	531	559
Kia	Telluride	501	893
Honda	Pilot	443	597
Chevrolet	Blazer	422	373
Volkswagen	Atlas Cross Sport	360	283
Subaru	Ascent	332	582
Mazda	CX-70	328	0
Nissan	Murano	308	464
Toyota	4Runner	297	355
Honda	Passport	267	237
Chevrolet	Traverse	244	461
GMC	Acadia	196	357
Buick	Enclave	80	183
Mazda	CX-9	19	587
Total		15 649	17 200

Part de marché

10%

UTILITAIRES SPORT PLEINE GRANDEUR

GMC	Yukon	324	434
Dodge	Durango	262	554
Chevrolet	Tahoe	258	387
Ford	Expedition	219	161
GMC	Yukon XL	212	380
Chevrolet	Suburban	166	276
Toyota	Sequoia	91	72
Jeep	Wagoneer	69	125
Nissan	Armada	51	68
Total		1652	2457

Part de marché

1%

Marque	Modèle	2024	2023
UTILITAIRES SPORT SOUS-COMPACTS DE LUXE			
Audi	Q3	1021	676
Volvo	XC40	483	268
BMW	X1	441	571
Cadillac	XT4	431	590
Lexus	UX	223	166
BMW	X2	132	0
Mercedes-Benz	GLA	85	333
Total		2816	2604

Part de marché

2%

UTILITAIRES SPORT COMPACTS DE LUXE

Audi	Q5	1255	1357
BMW	X3	817	627
Mercedes-Benz	GLC	751	584
Lexus	NX	663	828
Volvo	XC60	531	523
Acura	RDX	524	650
Genesis	GV70	459	375
Porsche	Macan	359	602
Lincoln	Corsair	215	127
Mercedes-Benz	GLB	175	242
BMW	X4	149	161
Infiniti	QX50	125	97
Alfa Romeo	Tonale	87	15
Infiniti	QX55	56	84
Genesis	GV60	51	62
Maserati	Grecale	47	83
Land Rover	Range Rover Evoque	45	75
Alfa Romeo	Stelvio	35	75
Land Rover	Discovery Sport	18	25
Jaguar	E-Pace	4	1
Total		6366	6593

Part de marché

2%

UTILITAIRES SPORT INTERMÉDIAIRES DE LUXE

Mercedes-Benz	GLE	757	569
Lexus	RX	735	764
BMW	X5	399	365
Acura	MDX	365	289
Volvo	XC90	279	185
Porsche	Cayenne	235	285
Cadillac	XT5	227	407
Ford	Nautilus	218	161
Lexus	RZ	208	195
Land Rover	Range Rover	199	211
Lexus	TX	191	0
Land Rover	Range Rover Sport	144	110
Lincoln	Aviator	117	71
BMW	X6	110	84
Cadillac	XT6	107	134
Jaguar	F-Pace	75	78
Genesis	GV80	72	91
Lexus	LX	51	73
Land Rover	Range Rover Velar	48	61
Lexus	GX	32	48
Maserati	Levante	30	9
Land Rover	Discovery	25	23
Total		4624	4213

Part de marché

3%

Marque	Modèle	2024	2023
UTILITAIRES PLEINE GRANDEUR DE LUXE			
Infiniti	QX60	356	436
Mercedes-Benz	Classe G et GL	319	293
Land Rover	Defender	238	114
Audi	e-tron	164	125
Audi	Q8	138	141
Cadillac	Escalade	137	216
Infiniti	QX80	104	67
Cadillac	Escalade ESV	75	72
Audi	Q7	72	166
BMW	X7	67	59
Ford	Navigator	45	77
Total		1715	1766

Part de marché

1%

CAMIONNETTES SOUS-COMPACTES

Ford	Maverick	994	616
Hyundai	Santa Cruz	234	426
Total		1228	1042

Part de marché

1%

CAMIONNETTES COMPACTES

Toyota	Tacoma	934	1369
Chevrolet	Colorado	693	568
GMC	Canyon	545	447
Jeep	Gladiator	358	368
Honda	Ridgeline	307	304
Ford	Ranger	307	424
Nissan	Frontier	181	408
Total		3325	3888

Part de marché

2%

CAMIONNETTES PLEINE GRANDEUR

Ford	Série F	8814	9332
GMC	Sierra	6264	6401
Chevrolet	Silverado	5780	6059
Ram	1500 / 2500 / 3500	3678	4884
Toyota	Tundra	1200	1041
Total		25 736	27 717

Part de marché

16%

FOURGONNETTES

Toyota	Sienna	1041	358
Kia	Carnival	725	1124
Chrysler	Grand Caravan	496	239
Chrysler	Pacifica	353	755
Honda	Odyssey	207	29
Total		2822	2770

Part de marché

2%

FOURGONS

Ford	Transit	2158	1274
Mercedes-Benz	Sprinter	623	652
CGMC	Savana	515	416
Ram	Promaster	384	611
Chevrolet	Express	311	309
Ford	Econoline	308	348
Mercedes-Benz	Metris	83	51
Ford	Transit Connect	46	166
Total		4526	4296

Part de marché

3%



BIENVENUE AU CERCLE DES GAGNANTS

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

Les lauréats 2023

- | | |
|-------------------------------|--------------------------------|
| 401-Dixie Nissan | Burlington Nissan |
| Alta Nissan | McPhillips Nissan |
| Alta Nissan Richmond Hill | Stadium Nissan |
| HGrégoire Nissan Vimont Laval | Southside Nissan |
| Willowdale Nissan | Brasso Nissan |
| Applewood Nissan Richmond | Milton Nissan |
| ALBI Nissan Repentigny | Grand Falls-Windsor Nissan |
| St-Georges Nissan | L'Ami Junior Nissan Charlevoix |
| Orangeville Nissan | St Thomas Nissan |
| Economy Wheels | O'Regan's Nissan Dartmouth |

Vous avez des idées de croissance ?

Vous y aider est notre priorité absolue.

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

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



Les idées prennent vie ici™