

contact

La clé d'une bonne gestion de vos affaires

juillet - août 2018 - Volume 28, numéro 1

L'ÉLECTROMOBILITÉ

LA CCAQ, BRANCHÉE VERS L'AVENIR



La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec
www.ccaq.com

Enregistrée selon ISO 9001:2015

La route de la qualité passe par l'amélioration continue

La revue Contact est publiée par la Direction des communications de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec (CCAQ).

Son tirage s'élève à près de 4 000 exemplaires. Elle est distribuée aux concessionnaires d'automobiles et de camions lourds membres de la CCAQ, à certains organismes gouvernementaux et aux organismes qui régissent le domaine de l'automobile.

Les auteurs invités assument l'entière responsabilité de leur texte; ceux-ci ne reflètent pas nécessairement l'opinion de la CCAQ.



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

140, Grande Allée Est, bureau 750
Québec (Québec) G1R 5M8
Tél. : 418 523-2991
Télec. : 418 523-3725
info@ccaq.com
www.ccaq.com

Direction de la publication
Lise Roy

Édition
Jean Cadoret

Conception et réalisation
André Rochon
Jean Cadoret

Correction et révision des textes
Direction des communications
de la CCAQ

Publicité
Jean Cadoret

Impression
Imprimerie Provinciale inc.

Dépôt légal
Bibliothèque et Archives nationales
du Québec
Imprimé au Québec

Envoi de publication canadienne :
convention n° 40063802

La CCAQ reconnaît
les produits et les services offerts
par ses partenaires.



Dans la présente publication, le masculin désignant des personnes est employé sans aucune discrimination.

Table des matières

Les services de la CCAQ : indispensables et rentables

M. Gilles Poirier, Président du C.A. de la CCAQ p. 3

Nominations p. 8

Le Québec engagé sur la voie du transport électrique

Mme Isabelle Melançon, Ministre du Développement durable, de
l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques ..p. 11

Loi 104 : les concessionnaires se dirigent vers l'avenir

M^e Frédéric Morin, Vice-président affaires juridiques, conformité et
environnement à la CCAQ..... p. 15

Les avantages à rouler électrique au Québec

M. Eric Boily, Directeur des technologies de l'information à la CCAQ
..... p. 17

Les différents types de technologie

M. Yves Racette, École des métiers de l'équipement motorisé de Montréal
..... p. 21

La réparation des véhicules hybrides ou électriques : gérer les risques

M^e Isabelle Montpetit, Avocate de la Mutuelle de prévention de la CCAQ
..... p. 25

Véhicules hybrides ou électriques

M. Jean-François Gargya, Directeur de CarrXpert p. 29

La recharge en 3 étapes faciles

M. Jesse Caron, Expert automobile et coordonnateur des essais routiers,
CAA-Québec p. 31

La rémunération : une stratégie pour attirer et fidéliser vos meilleurs talents

Mme Lucie Allard, Conseillère en ressources humaines à la CCAQ p. 35

Lancement officiel de l'initiative Carrières Auto

M. John White, Président et chef de la direction, CADA..... p. 37

Le choix d'un conseiller en assurance

Mme Karen O'Connell, Directrice de la gouvernance et de la gestion du
régime Fiducie de santé et de bien-être Bénéfices 360, CADA p. 39

Nomination honorifique de M. Norman E. Hébert comme membre de l'Ordre du Canada

..... p. 40

Vérifiez votre bureau de crédit afin d'éviter les fraudes

Mme Émilie Duchesneau, Technicienne en crédit et recouvrement, Ultra
..... p. 43

L'intelligence artificielle : de nombreux bénéfices pour l'entreprise

M. Éric Nguyen, CFA, M. Sc., Directeur principal en conseils numériques
et technologiques chez Raymond Chabot Grant Thornton p. 45

Le programme de partenariat de la CCAQ : un concept gagnant

..... p. 48



Garant
des forêts
intactes^{MC}





M. Gilles Poirier

Président du conseil d'administration de la CCAQ

LES SERVICES DE LA CCAQ : INDISPENSABLES ET RENTABLES

Depuis sa création en 1945, à l'époque où les concessionnaires décidèrent de se rassembler pour prendre leur destinée en main, la CCAQ n'a cessé d'innover pour offrir des services permettant à ses membres d'optimiser le déroulement de leurs activités. En 2020, nous célébrerons le 75^e anniversaire de notre corporation avec fierté.



Nous sommes loin de l'époque, où, lors de la première assemblée de notre association tenue le 17 octobre 1945, M. E. A. Everson, directeur de la Montreal Automobile Trade Association et propriétaire de Mid-Town Motor Sales, avait siégé au comité du War Assets pour produire des recommandations concernant la disposition des véhicules militaires (JEEP). Dans ce temps,

seul le War Assets Administration pouvait disposer de ces véhicules lors de l'institution de l'armée permanente en temps de paix. En réaction à cette situation, M. E. A. Everson avait proclamé : « Maintenant, je puis vous dire que toutes ces ventes devront passer par les vendeurs autorisés. »

Une représentativité hors pair

Aujourd'hui, les représentations gouvernementales ou patronales sont d'un tout autre ordre, mais elles ont toujours la même visée, alignée à la mission première de la CCAQ : protéger les droits des membres et défendre leurs intérêts.

Aussi, l'organisation a piloté, depuis les dernières années, d'importants dossiers de représentation portant notamment sur :

- La Loi 134 sur le crédit à la consommation;
- La Loi 104 sur les véhicules électriques;
- Le projet de loi 141 sur l'encadrement du secteur financier;
- La Table de concertation de l'AMF;
- Le Comité de suivi du CPQ sur l'ALENA;
- La stratégie gouvernementale sur l'électrification des transports individuels (infrastructure de recharge, formation des vendeurs, conscientisation du public, prochaines orientations);
- Les règles d'utilisation de la plaque d'immatriculation amovible (X) de la SAAQ;
- La définition des véhicules lourds et des droits d'immatriculation afférents de la SAAQ;
- La perception des taxes sur la rémunération d'assurance de Revenu Québec;
- Les activités du Comité sectoriel de main-d'œuvre des services automobiles (CSMO-AUTO);

- Les activités de l'Association sectorielle des services automobiles (Auto prévention) en matière de santé et sécurité du travail;
- Les activités de la Table sur l'environnement;
- Les activités des comités paritaires de l'automobile de Québec et de la Mauricie et du Conseil provincial des comités paritaires de l'automobile;
- Les activités du Comité d'allègement réglementaire du secteur du commerce de détail;
- Les activités du Comité de main-d'œuvre du Conseil du patronat du Québec;
- Les activités du Comité portant sur le site Carrières Auto de la CADA;
- Les activités du Comité du Barreau du Québec.

Un cautionnement avantageux

Depuis 1983, la CCAQ offre à ses membres le cautionnement pour l'obtention de leur licence de commerçant par la SAAQ jusqu'au 19 octobre 2015, puis par l'Office de la protection du consommateur. Ce cautionnement, gratuit pour 85 % des concessionnaires membres depuis cinq ans, constitue l'un des services les plus appréciés de l'organisation. Il est souvent beaucoup plus économique et avantageux que celui proposé par les compagnies d'assurances et constitue donc un bénéfice appréciable en termes d'économie.

Des services sur mesure

La CCAQ offre, en outre, une vaste gamme de services et d'avantages, dont :

- Les services juridiques et les informations sur les taxes offerts par téléphone 5 jours par semaine, et en ligne 7 jours sur 7.
- Du support et des représentations lorsque survient un différend entre un concessionnaire et son constructeur.
- De nombreuses formations adaptées aux besoins des membres, en ligne ou personne.
- Le programme de conciliation et de médiation avec le CAA-Québec pour régler un litige entre un concessionnaire et un consommateur.
- Les formulaires conformes aux lois et règlements en vigueur.
- Un extranet complet qui contient une foule de renseignements, des modèles de lettres, des politiques d'entreprises, etc.

- Des outils en ressources humaines conçus selon les besoins des membres, dont l'enquête sur la rémunération, les descriptions de tâches, les grilles d'entrevue par compétence, l'équité salariale, etc.
- Des ententes à tarifs préférentiels avec divers fournisseurs, dont un fournisseur de service de messagerie et Accord D de Desjardins.

Services profitables des filiales

Les services de nos filiales, qui complètent bien ceux de la CCAQ, sont profitables pour la bonne gestion des entreprises de nos membres. Je pense notamment :

- À la prévention et à la gestion des accidents du travail qui influencent les cotisations à la CNESST des membres de la Mutuelle de prévention en SST et le nombre de maladies professionnelles.
- À la bannière de carrosserie reconnue auprès des constructeurs et des assureurs.
- Au recouvrement ainsi qu'aux enquêtes de crédit et de préemploi.
- Au réseau de véhicules d'occasion qui permet d'en faire la promotion.

Services de la CADA

Tous les membres de la CCAQ sont membres de notre association nationale, la Corporation des associations de détaillants d'automobiles (CADA). Par le fait même, ils bénéficient de tous leurs services, dont ceux de représentations relatives aux législations fédérales et des relations avec les constructeurs. Ils profitent également d'un programme d'assurance collective, d'un programme d'épargne-retraite, etc.

Bravo à toute l'équipe de la CCAQ

Je suis très fier d'être président de notre corporation provinciale, qui est l'une des plus performantes au pays en termes de services. Aussi, je comprends parfaitement pourquoi près de 98 % des concessionnaires québécois en sont membres.

Permettez-moi de présenter, à la page suivante, les professionnels qui permettent aux membres de profiter quotidiennement de tous ces services. Ces experts forment une équipe d'une quarantaine de personnes, dirigée par Mme Lise Roy, présidente-directrice générale par intérim.

Au nom de tous les membres et en mon nom, je les remercie tous chaleureusement de leur dévouement et de leur efficacité. Bravo!

Un merci spécial aux membres du comité de gestion

J'amorce mon deuxième mandat à la présidence de la CCAQ et je tiens à remercier mes collègues du comité de gestion qui me supportent sans relâche et ne reculent devant rien pour assurer le succès de notre organisation. Il s'agit du vice-président, M. Michel Gaudette d'Alliance Autogroupe, du secrétaire-trésorier, M. Denis Breton de Denis Breton Chevrolet Buick GMC et du président sortant, M. Guy Duplessis de Lallier Ste-Foy.

Conseil d'administration 2018-2019

J'aimerais également féliciter les délégués qui ont été désignés par les corporations régionales pour siéger au conseil d'administration de la CCAQ au cours de la prochaine année. Être membre du conseil d'administration de la CCAQ suppose de participer concrètement à l'établissement des grandes orientations de la CCAQ, à court et à long terme, de s'assurer que la permanence de la CCAQ offre aux membres des services de qualité et réponde adéquatement aux besoins des concessionnaires d'automobiles et de camions lourds.

Il s'agit de :

- M. Raymond Whittom, régionale de l'Est-du-Québec et de la Côte-Nord
- M. François Plamondon, régionale de l'Estrie
- M. Christian Le Roux, régionale des Laurentides
- M. Patrick Lessard, régionale de la Mauricie
- M. François Boisvert, régionale de Montréal
- M. Sébastien Poirier, régionale du Nord-Ouest
- M. Pascal Dupont, régionale de l'Outaouais
- M. Mathieu Laplante, régionale de Québec
- M. Éric Dumouchel, régionale du Richelieu
- Mme Valérie Tremblay, régionale du Saguenay-Lac-St-Jean-Chibougamau



Dans le cadre de sa tournée des corporations régionales, le président du conseil d'administration de la CCAQ, M. Gilles Poirier, remet une plaque en guise de reconnaissance de son grand dévouement pour la collectivité des concessionnaires à M. Jocelyn Brouillette, président de la Corporation des concessionnaires d'automobiles de la Mauricie, qui a siégé à ce titre au conseil d'administration de la CCAQ de 2012 à 2018. Félicitations!



La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec
www.ccaq.com

Enregistrée selon ISO 9001:2015

AU SERVICE DE SES MEMBRES DEPUIS PRÈS DE 75 ANS

ADMINISTRATION GÉNÉRALE

Lise Roy, M^e Ian P. Sam Yue Chi, Suzanne Gauthier



RESSOURCES HUMAINES

Lucie Allard



AFFAIRES JURIDIQUES

M^e Frédéric Morin, Anabelle Blanchet



MUTUELLE DE PRÉVENTION

M^e Céline Servant, M^e Isabelle Montpetit,
M^e Lise Turcotte, Véronique Côté, Line Roger



SERVICES ADMINISTRATIFS ET SERVICES AUX MEMBRES

Marc Nadeau, Alexiane Crotet, Denise Boucher,
Karine Hamel



CARRXPERT

Jean-François Gargya, Denis Barrette, Gérald Anctil,
François Brunet, Robert Favreau, Aimé St-Martin, Sonia
Gasse, Michel Belley, Michel Grégoire, Martin Boyer,
Louis Laflamme



TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

Eric Boily, André Rochon, Éric Caron, Jean-Louis
Gervais, Jean-Michel Provencher, Robert Richelieu,
Giovanni Dias



OCCASION EN OR

Frédéric Leclerc



ÉVÉNEMENTS CORPORATIFS ET PUBLICATIONS

Jean Cadoret, Karine Hamel



ULTRA

Linda Blondeau, Émilie Duchesneau, Pascal Pouteau



VOTRE TRANSACTION, PROPULSÉE PAR NOTRE CONNAISSANCE DU MARCHÉ DE L'AUTOMOBILE.

Plus de 250 ans d'expérience dans l'industrie,
des relations de confiance établies depuis
plus de 20 ans, 428 évaluations de concessions
et 153 transactions réussies.



Vous vendez votre entreprise? Ou peut-être êtes-vous en pleine expansion? Faites affaire avec **les meilleurs spécialistes en regroupements d'entreprises au Canada**. Notre équipe possède une compréhension unique du marché de l'automobile en matière de services-conseils, d'alliances stratégiques, de financement, de partenariats minoritaires et de planification de la relève : elle saura ouvrir les portes de nouvelles occasions d'affaires pour votre concession. Notre expérience, notre intégrité et notre réseau vous amèneront plus loin. Accomplissez-en davantage grâce à nos résultats éprouvés.

Confidentialité et décisions sûres. Partout au pays, on nous fait confiance.

Après avoir pris la décision de vendre nos concessions automobiles, nous avons décidé de faire affaire avec Groupe Conseil AutoCap. Ils sont venus nous rencontrer, ils ont été à l'écoute de nos besoins et par la suite ils nous ont présenté un prospectus professionnel. La transaction s'est très bien déroulée sans pression et avec professionnalisme.

Richard Chagnon - St-Hyacinthe Chrysler

J'ai récemment mandaté la compagnie Groupe Conseil AutoCap afin de transiger la vente de ma concession automobile, Hamel Chevrolet. Ils ont été efficaces et professionnels à tous les égards durant le processus. Je recommande fortement les services de Groupe Conseil AutoCap dans les dossiers de vente/Achat d'une concession automobile.

André Hamel - Hamel Chevrolet GMC

Plusieurs opportunités disponibles au Québec.

Appelez-nous ou visitez notre site web pour plus de détails.



Prenez rendez-vous pour une consultation gratuite

1.855.955.9473
autocap.ca/fr



VENDEZ VOTRE INVENTAIRE PLUS RAPIDEMENT grâce au plus grand partenaire de ventes aux enchères en ligne et sur place en Amérique du Nord

ACHETEZ LE BON INVENTAIRE AU BON PRIX et évaluez vos besoins grâce aux plus récentes données du marché



QUI DIT MEILLEURE ROTATION DE L'INVENTAIRE DIT **MEILLEURS PROFITS**



AUGMENTEZ VOTRE POUVOIR D'ACHAT grâce au meilleur financement d'inventaire de l'industrie

RECEVEZ VOS VÉHICULES PLUS RAPIDEMENT grâce à notre solution de logistique complète



“La référence des solutions de gestion intégrées des inventaires.” **Maria Soklis**, présidente de Cox Automotive Canada

Il n'a jamais été aussi important de maximiser chaque espace de votre parc automobile. En faisant appel à Cox Automotive Canada, vous êtes assurés de faire fructifier vos investissements en saisissant chaque occasion qui se présente. Profitez de notre offre complète avec **vAuto, Manheim, NextGear Capital et Ready Logistics** : accès direct aux ventes aux enchères sur place, solutions de logistique et de financement efficaces, achat et vente de véhicules en tout temps et exposition au risque limitée. Une nouvelle façon simple, efficace et unique en son genre de créer des liens qui rapportent.

COX 
AUTOMOTIVE™

PLUS DE DÉTAILS À COXAUTOINC.CA/FR

vAuto
LIVE MARKET VIEW

 **MANHEIM**

NEXTGEAR
CAPITAL

Ready
Logistics

PLACE À LA RELÈVE À LA DIRECTION GÉNÉRALE DE LA CCAQ

Un vent de changement souffle sur la CCAQ.

M. Gilles Poirier est fier d'annoncer que deux employés talentueux et cumulant plusieurs années de travail au service des concessionnaires accèdent à la direction générale.



Vice-président directeur général

M. Ian P. Sam Yue Chi

Depuis le 15 juin, M. Ian P. Sam Yue Chi agit à titre de vice-président directeur général au sein de la CCAQ. Fort de plus de dix années passées au service des concessionnaires, M. Sam Yue Chi met à profit toute son expérience et ses connaissances de l'industrie pour réaliser les nouvelles responsabilités qui lui sont confiées.

M. Sam Yue Chi est membre du Barreau du Québec et a commencé sa carrière au sein d'un cabinet d'avocats d'envergure nationale, pour ensuite travailler à son compte en pratique privée. M. Sam Yue Chi a intégré la CCAQ en 2007 en ayant pour mandats de lancer le contentieux d'Ultra et d'appuyer le service des affaires juridiques. En 2014, il a été promu au poste de directeur – affaires juridiques et relations avec l'industrie. En plus des dossiers juridiques, il a été impliqué dans de nombreux dossiers de relations gouvernementales, de relations de travail et de relations avec les constructeurs. Au cours de la dernière année, M. Sam Yue Chi a fait bénéficier le comité de direction de son leadership et de son sens stratégique dans le développement de la CCAQ et de ses filiales. Nul doute que cet employé clé sera un acteur important pour mener à bien les enjeux de l'organisation.



Vice-présidente – administration

Mme Céline Servant

Membre du Barreau du Québec et détentrice d'une maîtrise en relations industrielles, Mme Céline Servant a débuté sa carrière dans un important bureau d'avocats de Québec œuvrant dans le secteur des relations de travail. En 2002, elle est entrée en poste à la CCAQ à titre d'avocate spécialisée en santé et sécurité au travail. Par la suite, elle a été nommée coordonnatrice de la Mutuelle, puis promue au poste de directrice de la Mutuelle de prévention en 2007.

Depuis 10 ans, Mme Servant a dirigé la Direction de la mutuelle de prévention, coordonné les services juridiques en santé et sécurité du travail, représenté les membres devant le Tribunal administratif du travail et a été impliquée dans tous les dossiers touchant les membres relativement à la santé et la sécurité du travail. Par ailleurs, elle a travaillé en étroite collaboration avec le partenaire de la mutuelle Groupe Conseil Novo SST, puis avec les équipes de prévention, de gestion des réclamations et d'actuariat.

Avocate expérimentée, gestionnaire dynamique et rigoureuse, Mme Servant a à cœur d'offrir un service de qualité aux membres. Depuis plusieurs mois, elle est impliquée dans la gestion de la CCAQ, tant dans le renouvellement de l'accréditation et la gestion du programme de qualité certifié ISO 9001-2015 que dans les propositions d'amélioration des activités des diverses directions de la CCAQ et de ses filiales. Son entrée en fonction à titre de vice-présidente – administration est prévue le 4 septembre prochain.

Par ailleurs, Mme Lise Roy continuera d'assumer le poste de présidente-directrice générale par intérim jusqu'en octobre.

AUTRES NOMINATIONS



**Directrice des affaires juridiques et coordonnatrice
de la mutuelle de prévention**

Mme Isabelle Montpetit

Nous sommes heureux de vous annoncer la nomination de Mme Isabelle Montpetit à titre de directrice des affaires juridiques et coordonnatrice de la mutuelle de prévention. Mme Montpetit est membre du Barreau depuis 2001 et occupe le poste d'avocate de la mutuelle depuis 2007. Dans le cadre de ses fonctions, elle est activement impliquée dans la défense des intérêts des membres au Tribunal administratif du travail et participe à la coordination de la mutuelle avec notre partenaire, Groupe Conseil Novo SST. Mme Montpetit occupera le poste de directrice des affaires juridiques et coordonnatrice de la mutuelle de prévention à compter du 4 septembre prochain. Elle remplacera Mme Céline Servant qui deviendra, à partir de cette même date, vice-présidente – administration.



**Mutuelle de prévention
de la CCAQ**



Conseillère en ressources humaines

Mme Lucie Allard

Mme Lise Roy, présidente-directrice générale par intérim de la CCAQ, est heureuse d'accueillir au sein de l'équipe Mme Lucie Allard à titre de conseillère en ressources humaines.

Ce nouveau poste a été créé afin de répondre aux besoins grandissants de nos membres quant à la gestion de leurs ressources humaines (RH). Les principales tâches de Mme Allard consisteront à supporter les membres dans leurs dossiers RH, à développer des formations et des outils destinés à accompagner les membres en matière de main-d'œuvre, notamment en ce qui a trait au recrutement international. Mme Allard se chargera également de créer une nouvelle offre de formation en RH portant sur la rémunération, la rétention, les coûts de la main-d'œuvre et la mobilisation. Elle contribuera aussi à la mise en œuvre de l'enquête sur la rémunération triennale, dont la publication est prévue pour l'automne 2018, de même qu'au déploiement du site d'embauche de la CADA, Carrières Auto et à l'attraction d'une main-d'œuvre qualifiée.

Nous sommes très heureux d'accueillir Mme Lucie Allard dans notre équipe!

CONCOURS PNEUVEMBRE 5 LOGES À GAGNER



Aujourd'hui, **12 Québécois** recevront un diagnostic de cancer de la prostate. Et demain, grâce à votre aide, **12 de vos employés** pourraient assister au match de leur équipe favorite dans une loge.

Pour participer

Du 15 octobre au 1^{er} décembre 2018, PROCURE vous invite à sollicitez des dons minimums de 1\$ par changement de pneus. Chaque dollar recueilli vous donne une chance de gagner l'une des 5 loges.

Inscrivez-vous gratuitement dès aujourd'hui | pneuvembre.ca

**Concours réservé exclusivement aux concessionnaires automobiles et marchands de pneus du Québec.*

PROCURE

Halte au cancer de la prostate.
The Force Against Prostate Cancer.

PNEUVEMBRE



Mme Isabelle Melançon

Ministre du Développement durable, de l'Environnement
et de la Lutte contre les changements climatiques

LE QUÉBEC RÉSOLUMENT ENGAGÉ SUR LA VOIE DU TRANSPORT ÉLECTRIQUE

Le Québec se démarque dans le domaine du transport électrique. Quatrième producteur d'hydroélectricité au monde, une source d'énergie propre et renouvelable, il dispose aussi d'un réseau de distribution fiable et d'une expertise reconnue mondialement. Grâce à tous ces atouts, il se maintient au premier rang des provinces canadiennes avec le plus faible taux d'émission de gaz à effet de serre (GES) par habitant.

Le secteur des transports constitue la principale source d'émission de GES au Québec, soit 41,7 %. C'est d'ailleurs pour cette raison que les deux tiers des revenus du marché du carbone sont réinvestis dans des mesures qui visent le secteur des transports.

L'électrification des transports constitue donc, pour le Québec, une avenue prometteuse pour atteindre ses cibles ambitieuses de réduction d'émissions de GES, notamment de les réduire de 20 % entre 1990 et 2020, et il a décidé de l'emprunter avec détermination. Plusieurs autres bénéfices découlent de l'électrification des transports, notamment ceux d'améliorer la qualité de l'air, d'offrir de nouvelles occasions d'affaire et d'engendrer des économies pour les ménages, tout en améliorant la balance commerciale du Québec.

Je tiens à rappeler que les dépenses en consommation de produits pétroliers sont de l'ordre de 12 milliards de dollars par année. C'est pourquoi le gouvernement du Québec a donné son appui à trois projets majeurs de transport collectif électrique, soit le Réseau express métropolitain et le prolongement de la ligne bleue du métro, à Montréal, ainsi que le réseau de transport structurant, à Québec.

De même, il y a quelques semaines, le gouvernement a dévoilé sa première politique de mobilité durable afin de doter le Québec d'une vision intégrée, englobante et efficace pour le développement du transport. Avec cette politique, d'ici 2030, le Québec veut devenir un leader nord-américain de la mobilité durable et intégrée.



« ... ils bénéficient d'un accès gratuit aux services de traversiers payants de la Société des traversiers du Québec ainsi qu'aux ponts à péage des autoroutes 25 et 30. »



Arrimant aménagement du territoire et déplacements, notre gouvernement mise sur le transport à faible empreinte carbone, notamment le transport électrique. Il vise du même coup un meilleur service aux citoyens et un appui au développement économique.

Le Québec favorise l'électrification des transports depuis plusieurs années. Une variété de programmes et de mesures ont été mis en œuvre pour soutenir ce mouvement. Pensons, par exemple, au Plan d'action en électrification des transports 2015-2020, assorti d'un budget de plus de 420 millions de dollars. Ce plan vise notamment une cible de 100 000 véhicules électriques ou hybrides rechargeables immatriculés au Québec au 31 décembre 2020. Au 30 avril 2018, 27 014 véhicules de ce type roulaient au Québec et, comme il s'agissait d'une augmentation de 72 % observée depuis avril 2017, l'objectif de 2020 est réalisable.

En 2017, près de 2 % de tous les véhicules automobiles vendus au Québec étaient électriques, le pourcentage le plus élevé au Canada. Les Québécois ont acheté près de 40 % des véhicules électriques vendus au Canada en 2017.

Cependant, passer à un transport routier à faible ou zéro émission n'est pas simple, même au Québec. L'accent est donc mis à la fois sur l'élargissement de l'offre et sur la croissance de la demande.

Faire augmenter l'offre

Pour faire augmenter l'offre, le Québec mise sur la norme véhicules zéro émission (VZE), une mesure qui a fait ses preuves dans les États américains où elle a été implantée. Cette norme est entrée en vigueur le 11 janvier dernier au Québec. Elle vise à offrir une plus grande disponibilité et une plus grande diversité des véhicules zéro émission ou à faibles émissions. L'objectif est que le consommateur ait plus de choix et de réduire les délais d'attente pour la distribution de ces véhicules.

Au Québec, les constructeurs assujettis à la norme VZE doivent maintenant accumuler des crédits en offrant des véhicules zéro émission ou des véhicules à faibles émissions sur le marché québécois. Chaque vente ou location d'un VZE reconnu selon les termes de la réglementation rapporte au constructeur des crédits dont le nombre varie en fonction de l'autonomie du véhicule en mode électrique.

En parallèle, le Québec se préoccupe du développement des infrastructures de recharge, de manière à renforcer le sentiment d'autonomie des propriétaires de véhicules électriques et l'intérêt de la population pour l'acquisition d'un tel véhicule.

Les bornes de recharge, publiques ou privées, sont de plus en plus présentes dans le paysage québécois.

Les deux principaux réseaux de bornes publiques du Québec, soit le Circuit électrique et FLO, sont en constante expansion. Plus grand réseau québécois, le Circuit électrique entend atteindre à lui seul 2 500 bornes en service d'ici 2020.

Ces efforts en matière d'offre portent leurs fruits et l'intérêt des consommateurs, qui se confirme jour après jour, est bien présent. Pour favoriser cette tendance, le gouvernement agit aussi pour accroître la demande.

Accroître la demande

Parmi les mesures concrètes dont la population peut se prévaloir, citons le volet Roulez électrique du programme Roulez vert, dont le financement est garanti jusqu'au 30 juin 2019. Il offre jusqu'à 8 000 dollars de rabais à l'achat ou à la location d'un véhicule entièrement électrique ou hybride rechargeable et jusqu'à 4 000 dollars pour un véhicule usagé entièrement électrique.

Les consommateurs peuvent aussi profiter d'un soutien financier pour l'achat et l'installation d'une borne de recharge de 240 volts à leur domicile.

Le gouvernement offre également un appui pour l'installation de bornes en milieu de travail, dans le cadre du volet Branché au travail du programme Roulez vert.

Mentionnons enfin que les véhicules électriques et hybrides rechargeables munis d'une plaque d'immatriculation verte, peuvent circuler sur plusieurs voies réservées. Sans oublier qu'ils bénéficient d'un accès gratuit aux services de traversiers payants de la Société des traversiers du Québec ainsi qu'aux ponts à péage des autoroutes 25 et 30.

Développer la filière du transport électrique

Dans son soutien général au développement d'une nouvelle économie sobre en carbone, le gouvernement du Québec favorise également l'avènement d'une filière du transport électrique. Il a d'ailleurs créé une grappe industrielle dans le secteur des véhicules électriques et intelligents en avril 2017, nommée Propulsion Québec. Ce secteur en pleine expansion compte près d'une soixantaine d'entreprises et totalise plus de 2 000 emplois directs. Il s'appuie sur une expertise reconnue dans la fabrication d'équipements et de composantes de transport.

Le Québec dispose par ailleurs d'une trentaine de groupes de recherche qui travaillent sur des projets liés aux véhicules électriques.

Ainsi, dans sa lutte contre les changements climatiques, le Québec est résolument engagé sur la voie de l'électrification des transports et il compte bien continuer à s'y démarquer.

L'ENCAN UNIVERSEL

QUI VOUS SUIT PARTOUT



Achetez et vendez plus vite et plus facilement



TradeRev a changé le monde des encans en donnant plus de pouvoir aux concessionnaires. Nos applications mobiles et de bureau vous permettent de participer à des encans d'une heure en direct, n'importe quand, n'importe où. TradeRev est un encan qui vous relie instantanément à plus de 10 000 concessionnaires approuvés d'un océan à l'autre. Que ce soit pour vendre ou pour acheter... *nous sommes votre allié.*

INSCRIVEZ-VOUS SANS TARDER AU [TRADEREV.COM](https://www.traderev.com)



Des questions? Communiquez avec notre représentante pour le Québec à sarah.griffinjasmin@traderev.com



ANTOINE JOUBERT



Daniel Melançon



Gabriel Gélinas



Marc Lachapelle



SE JOINT À L'ÉQUIPE DU *GUIDE DE L'AUTO*

La plus grande équipe d'experts!



Denis Duquet



Michel Deslauriers



William Clavey



Sylvain Raymond



Mathieu St-Pierre

LE **GUIDE**
DE **L'AUTO**^{MC}
www.guideautoweb.com





M^e Frédéric Morin

Vice-président affaires juridiques, conformité et environnement, CCAQ

ZÉRO ÉMISSION



LES CONCESSIONNAIRES SE DIRIGENT VERS L'AVENIR

La Loi véhicules zéro émission (Loi VZE) et ses règlements sont entrés en vigueur le 11 janvier 2018. Si d'autres états américains se sont dotés de lois similaires, le Québec est la première province canadienne à adopter une telle législation. Le 30 avril 2018, on comptait 27 014 véhicules électriques sur les routes du Québec. Ce nombre connaît une croissance importante d'environ 50 % par année. La Loi VZE vise tout véhicule électrique (« VZE »), hybride rechargeable (véhicule à faible émission, ou « VFE ») ou à hydrogène (véhicule à pile à combustible « VPC »). Le gouvernement fixe les quotas que doivent atteindre les constructeurs, qui accumulent des crédits lorsqu'ils vendent ou louent à long terme ces véhicules. S'ils n'atteignent pas ces cibles, les constructeurs doivent payer des redevances au gouvernement ou acheter des crédits auprès d'autres constructeurs plus verts. Les cibles augmentent chaque année, ce qui permet au gouvernement de prévoir qu'en 2025, une voiture sur dix sera verte.

Une demande mondiale croissante

Les consultants de Navigant Research¹ estiment que les ventes de véhicules légers électriques atteindront près de 11 millions d'unités d'ici 2025, soit 9 % des ventes totales de véhicules légers. Entre 2015 et 2016, les ventes mondiales de véhicules électriques ont augmenté de 40 % pour un total de 770 000 véhicules. Il y a actuellement dans le monde plus de 2 millions de véhicules électriques.

Plan d'action en électrification des transports 2015-2020

Le 9 octobre 2015, le gouvernement du Québec dévoilait son plan d'action en électrification des transports 2015-2020. Il y mentionnait vouloir participer à la lutte contre les changements climatiques, notamment en réduisant les émissions de gaz à effet de serre, et atteindre, d'ici 2020, le nombre de 100 000 véhicules électriques et hybrides rechargeables immatriculés au Québec.

[1] Navigant Research (2016). Global Forecasts for Light Duty Hybrid, Plug-In Hybrid, and battery EV Sales and vehicles in Use: 2016-2025, Boulder : Navigant Research, p. 45

Une cible ambitieuse, atteignable, mais...

Bien que cette cible soit ambitieuse, il est possible de l'atteindre si le gouvernement du Québec a une vision globale du dossier. La CCAQ est d'avis qu'à elle seule, la Loi VZE ne permettra pas au gouvernement d'atteindre l'objectif de 100 000 véhicules électriques et véhicules hybrides rechargeables immatriculés au Québec d'ici 2020. C'est pourquoi elle lui propose l'adoption de ces mesures :

I. Investir les ressources financières nécessaires à l'implantation de milliers de bornes publiques, dont 2 000 bornes à recharge rapide. Le premier ministre est au courant du fait que la rareté des bornes représente le plus important obstacle à l'expansion des ventes de véhicules électriques. C'est pourquoi il a annoncé, le 20 avril dernier, que le gouvernement du Québec s'assurerait que 2 500 bornes de recharge pour les véhicules électriques soient offertes aux citoyens d'ici deux ans, sans toutefois préciser quelle serait la proportion de bornes à recharge rapide. Le 15 mai suivant, le ministre de l'Énergie et des Ressources naturelles, M. Pierre Moreau, présentait un projet de loi à l'Assemblée nationale dont l'objectif vise à ajouter 1 600 bornes à recharge rapide d'ici 10 ans. La CCAQ est heureuse de ces deux annonces;

II. Outre le rabais à l'achat d'actuellement 8 000 \$, le gouvernement du Québec pourrait envisager d'autres mesures afin de stimuler l'acquisition par les consommateurs des véhicules 100 % électriques et hybrides rechargeables. En effet, le gouvernement du Québec pourrait envisager de supprimer ou de réduire la portion provinciale (TVQ) de la taxe de vente pour les véhicules 100 % électriques et hybrides rechargeables. En cette période d'élections, la CCAQ juge qu'une telle mesure, limitée dans le temps, accélérerait la vente de ces véhicules;

III. Octroyer aux propriétaires de logements, de bâtiments commerciaux et aux syndicats de copropriété, des subventions pour l'installation de bornes électriques et

de leurs infrastructures d'alimentation électrique. Dans sa politique de mobilité durable 2030, le gouvernement du Québec mentionne qu'il entend poursuivre ses efforts en vue d'améliorer le réseau de recharge dans les immeubles à logements multiples et dans les nouveaux immeubles de bureaux;

IV. Investir en publicité afin d'augmenter la conscientisation du grand public quant aux avantages et aux bienfaits des véhicules 100 % électriques et hybrides rechargeables. La CCAQ est heureuse que le ministre Pierre Moreau ait versé 4 millions de dollars à Transition énergétique Québec, soit l'organisme responsable du programme Roulez Électrique et de la sensibilisation du public relativement à l'électrification des transports. Cette subvention est consacrée au lancement d'une campagne de sensibilisation, d'information et d'éducation sur les véhicules électriques. À cet effet, l'exemplarité de l'état est essentielle car le gouvernement ne peut obliger les acquéreurs de véhicules à faire l'achat de véhicules 100 % électriques et hybrides rechargeables s'il ne donne pas l'exemple. Le gouvernement compte d'ailleurs, à partir de 2025, mettre en place des mesures à l'attention de ses ministères et organismes. En leur obligeant l'acquisition exclusive de véhicules 100 % électriques pour leur parc de véhicules pour le transport de personnes, l'état démontre qu'il faut faire les efforts nécessaires pour atteindre les objectifs;

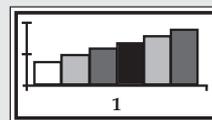
V. Investir en formation sur la vente et le service après-vente des véhicules 100 % électriques et hybrides rechargeables. La formation continue et le développement des compétences du personnel sont des éléments clés de l'électrification des transports. C'est pourquoi la CCAQ a entrepris de former les concessionnaires et leurs équipes de vente sur l'approche technique à privilégier non seulement pour vendre des véhicules hybrides rechargeables et 100 % électriques, mais également pour accueillir le public dans le monde de l'électromobilité. Elle produira sous peu un dépliant de livraison destiné à l'acquéreur d'un véhicule 100 % électrique ou hybride rechargeable.

La CCAQ : branchée vers l'avenir.

Plus de 30 groupes actifs
**NOUS AVONS UN GROUPE
POUR VOUS**

*Formation véhicules d'occasion
Formation aux opérations fixes*

Groupe Excellence



*ANALYSE FINANCIÈRE,
(GESTION DE GROUPE),
FORMATION, CONSULTATION*

1 800 840-6334

Info@groupe-excellence.com



M. Eric Boily

Directeur des technologies de l'information, CCAQ

LES AVANTAGES À ROULER ÉLECTRIQUE AU QUÉBEC

Avec le prix de l'essence à la pompe qui a récemment atteint des sommets historiques au Québec (près 1,50 \$ le litre), de nombreux consommateurs songent à faire l'acquisition d'un véhicule hybride rechargeable (VHR) ou entièrement électrique (VEÉ). Ces deux types de véhicules se distinguent sur les routes du Québec avec une plaque d'immatriculation verte distinctive (les véhicules hybrides non rechargeables n'y ont pas droit).

Bien que pour plusieurs, l'aspect financier constitue l'avantage le plus évident, il existe de nombreux autres avantages à rouler électrique au Québec. Voici donc certains de ces avantages à pencher pour un véhicule rechargeable au Québec :

1. Rabais à l'achat ou à la location

Le Gouvernement du Québec offre un rabais à l'achat ou à la location aux particuliers, aux entreprises, aux organismes et aux municipalités du Québec qui souhaitent faire l'acquisition d'un véhicule électrique. Ce rabais peut atteindre 8 000 \$ pour un véhicule neuf. Le montant des rabais est établi selon le type de véhicule et plusieurs conditions (prix de vente du véhicule, capacité de la batterie électrique, année de construction, modèle, année de l'acquisition, etc.) Ce rabais est appliqué par le concessionnaire automobile au contrat de vente ou de location.

La Ville de Laval, pour sa part, offre une subvention additionnelle pour l'achat d'un véhicule complètement électrique. Le montant de la subvention est de 2 000 \$ par véhicule admissible, permettant ainsi aux Lavallois qui désirent faire l'acquisition d'un VEÉ de bénéficier d'une aide financière totalisant 10 000 \$.

2. Remboursement pour les bornes de recharge à domicile de 240 V

L'aide financière offerte par le programme Roulez électrique du Gouvernement du Québec peut atteindre 600 \$. Plus précisément, cette aide se décline en deux montants, soient :

350 \$ pour l'achat d'une borne de recharge admissible;

250 \$ pour l'installation de la borne de recharge et de son infrastructure d'alimentation électrique par le titulaire d'un permis RBQ en électricité.

3. Accès aux voies réservées, aux ponts à péage et aux traversiers

Pour les ponts : Accès gratuit pour les VEÉ et les VHR aux ponts à péage des autoroutes 25 et 30 grâce à un transpondeur offert par les autorités de ces infrastructures à péage.

Pour les traversiers : Accès gratuit aux traversiers payants de la Société des traversiers du Québec. La gratuité du passage ne s'applique qu'au véhicule. Aussi, le conducteur et ses passagers doivent payer le tarif habituel.

Pour les voies réservées : Plusieurs voies réservées, munies du pictogramme vert, peuvent également être utilisées par les véhicules rechargeables dont la plaque d'immatriculation est verte.

4. Gratuité des stationnements de certaines villes

Victoriaville : stationnements de la Ville.

Saint-Jérôme : vignettes de stationnement pour véhicules électriques. La plaque verte joue le rôle « de laissez-passer » pour les stationnements de la Ville.

Joliette : les stationnements payants deviennent gratuits pour véhicules électriques en chargement (dans les rues et dans les stationnements publics). De plus, les bornes du Réseau FLO sont gratuites dans la ville.



5. Coûts de l'électricité vs coûts de l'essence

Au Québec, l'électricité coûte bien moins cher que l'essence. Pour un véhicule électrique, la consommation se calcule en kWh/100 km. Lors d'une recharge à domicile, le prix de l'électricité (pour la deuxième tranche du tarif D résidentiel) est de 0,1026 \$/kWh taxes incluses. Un véhicule électrique qui consomme en moyenne 15 kWh/100 km parcourra 100 km pour 1,54 \$, comparativement à son équivalent à essence qui parcourra la même distance pour 13,05 \$ (consommation de 9 litres/100 km à 1,45 \$/litre). L'économie annuelle peut ainsi représenter des milliers de dollars selon la distance parcourue.

6. Coûts d'entretien

L'huile : Un VEÉ ne nécessite pas de changement d'huile. Le VHR, quant à lui, a généralement besoin de changements d'huile moins fréquents qu'un véhicule à essence.

Les freins : Pour ralentir, le véhicule électrique ou hybride rechargeable utilise un système de freinage par récupération d'énergie, qui use moins les disques et les plaquettes de frein. Ainsi, les freins peuvent durer de deux à trois fois plus longtemps que ceux d'un véhicule à essence.

Autres composants : L'entretien d'un véhicule à essence exige aussi le remplacement périodique de plusieurs pièces et liquides qui n'existent tout simplement pas dans un véhicule électrique. Courroie de distribution, liquide de refroidissement, pot d'échappement, filtres à huile, bougies, etc., en sont de bons exemples.

7. Confort hivernal

Par temps froid, les propriétaires de véhicules rechargeables possédant une borne de recharge 240 V à la maison peuvent programmer leur véhicule pour qu'il soit bien chaud pour l'heure du départ. Puisque le véhicule est branché à la borne, le préchauffage ne diminue pas l'autonomie du véhicule, car l'énergie requise ne vient pas des batteries haute tension, mais plutôt de la borne de recharge. Les vitres verglacées et les sièges gelés sont maintenant chose du passé grâce au préchauffage. Les batteries haute tension sont aussi préchauffées, maximisant par le fait même l'autonomie du véhicule. De plus, comme le système de chauffage d'un VÉ fonctionne à la manière d'une plinthe électrique, il est bien plus rapide que celui d'un véhicule à moteur à combustion. En effet, celui-ci n'a pas à attendre que le moteur soit chaud pour chauffer l'habitacle.

8. Agrément de conduite

Il existe d'autres avantages intéressants en matière de conduite d'un véhicule électrique. Les électromobilistes vous le diront : ce sont également ces petits détails qui font quotidiennement toute la différence.

Silence de roulement : La voiture électrique est silencieuse. Elle émet toutefois un léger cillement en plus du bruit des roues sur le sol. C'est souvent suffisant pour avertir les piétons et les cyclistes.

Accélération : Le moteur électrique développe toute sa puissance dès qu'on appuie sur l'accélérateur et fournit ainsi une performance d'accélération supérieure au moteur thermique qui, lui, doit monter en régime avant de délivrer toute sa puissance. Cela se traduit par une sensation de conduite dynamique et sportive.

Transmission à une vitesse : Les véhicules électriques n'ont pas de transmission en tant que telle; ils fonctionnent à une seule vitesse. Les accélérations sont donc constantes, sans secousses, et offrent une douceur de roulement à toutes les vitesses.

Toujours plein à chaque matin : Le fait de ne pas avoir à arrêter à une station d'essence représente une économie de temps et constitue un avantage majeur pour certains. En effet, un véhicule électrique branché la nuit est toujours plein d'énergie le matin.

Technologies embarquées : La majorité des véhicules électriques offre aux automobilistes les nouvelles technologies qu'ils demandent lors de l'achat d'un nouveau véhicule : Android Auto et Apple CarPlay, sièges et volant chauffants, système de surveillance des angles morts, régulateur de vitesse adaptatif, caméra de recul, etc.

Pour de plus amples informations sur tout ce qui concerne les VÉ, je vous invite à visionner la vidéo du webinaire « Rouler vert » sur les aspects importants des véhicules électriques, ainsi que les quatre capsules dédiées aux véhicules électriques « Rouler vert », disponibles sur notre site Web à l'adresse suivante : <http://electrificationdesransports.com>



Un appel pourrait vous faire économiser 10 \$ chez Tim et beaucoup plus sur votre assurance!

CADA 360 – Assurance habitation et auto collective offre des tarifs de groupe aux concessionnaires membres d'une corporation et à leurs employés.

Cela pourrait vous faire économiser beaucoup sur votre assurance automobile et habitation de particuliers!

Appelez au **1-855-500-CADA (2232)**
dès aujourd'hui pour obtenir une proposition de prix sans obligation.



Mentionnez votre appartenance
à votre corporation provinciale et vous
recevrez une carte-cadeau électronique
Tim Hortons de 10 \$.

Appelez aujourd'hui!

L'offre est en vigueur du 1^{er} janvier au 31 décembre 2018 pour les concessionnaires membres d'une corporation et leurs employés qui sont âgés de 18 ans et plus et résidents du Canada. Aucun achat nécessaire. Limite de une carte par personne pour toute la durée de la promotion. Cette promotion est sujette à changer ou à être annulée en tout temps. Pour vous en prévaloir, demandez une proposition de prix d'assurance habitation ou automobile en appelant HUB au 1-855-500-2232 durant la période de l'offre. Vous recevrez une carte-cadeau électronique Tim Hortons d'une valeur de 10 \$. ©HUB International Limitée. Tous droits réservés.



DES SOLUTIONS DE FINANCEMENT SUR MESURE POUR VOS CLIENTS

2^e ET 3^e CHANCE AU CRÉDIT

Nous avons développé des outils de financement des plus complets et conviviaux. Iceberg Finance offre du financement pour les véhicules automobiles en crédit spécialisé et alternatif....
2^e et 3^e chance au crédit.

PROGRAMME D'AVANCE D'ARGENT

- ✓ Pour couvrir le coût des équipements et/ou accessoires lors de l'achat du véhicule
- ✓ Pour financer des réparations à vos départements de service ou de carrosserie

FINANCEMENT DES PRODUITS **SSQ** Évolution

- ✓ Assurance crédit
- ✓ Assurance versement
- ✓ Assurance de remplacement
- ✓ Garantie prolongée

Contactez-nous pour en savoir d'avantage

Laval, Basses-Laurentides,
Outaouais, Valleyfield, Vaudreuil
Manon Gagnier
Cell : 514 239-6533
mgagnier@icebergfinance.ca

Montréal, Rive-Sud de Montréal
Jocelyn Lizotte
Cell : 514 247-0141
jlizotte@icebergfinance.ca

Estrie, Bois-Francs, Abitibi
Marie-Eve Boursier
Cell : 819 437-1214
meboursier@icebergfinance.ca

Beauce, Lévis, Bas-St-Laurent, Gaspésie
Danny Pouliot
Cell : 418 571-4044
dpouliot@icebergfinance.ca

Hautes-Laurentides, Lanaudière, Anjou
Serge Barsalou
Cell : 819 578-0601
sbarsalou@icebergfinance.ca

Québec, Mauricie, Saguenay
Roberto Bernard
Cell : 418 654-5438
rbernard@icebergfinance.ca

ICEBERG FINANCE INC.



www.icebergfinance.ca

2470, avenue Dalton, Québec (Québec) G1P 3X1
Tél : 418 694-0960 Sans frais : 1-855-694-0960



M. Yves Racette

École des métiers de l'équipement motorisé de Montréal

LES DIFFÉRENTS TYPES DE TECHNOLOGIE

La mécanique automobile ayant évolué, notre coffre à outils n'est plus ce qu'il était. Nous sommes entrés dans une nouvelle ère, et l'électronique y est pour quelque chose. Communication réseau de plus en plus développée, système de navigation, injection directe, assistances à la conduite : les nouvelles technologies jouent un rôle de plus en plus grand quant au fonctionnement des véhicules, bouleversant au passage les méthodes de travail.

Si le moteur à explosion poursuit son évolution, la mutation du thermique vers l'électrique, directe ou par des technologies intermédiaires, est inévitable.

La liste des véhicules à motorisation alternative s'allonge sans cesse. Voici donc un aperçu des différentes technologies que l'on peut rencontrer sur la route.

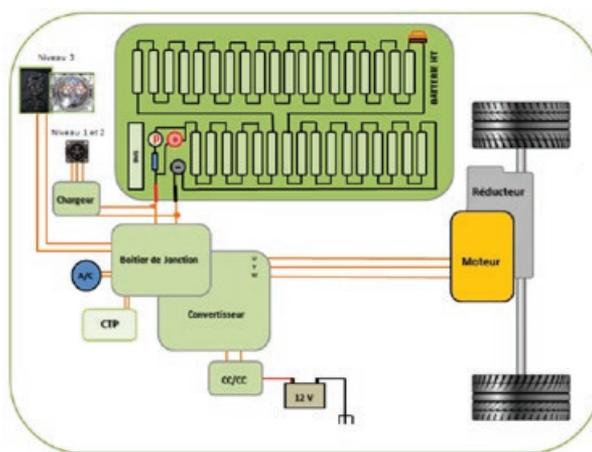
Véhicules hybrides (VH) (Hybrid Electric Vehicle)

Les véhicules hybrides sont des véhicules conventionnels qui permettent l'utilisation de l'électricité emmagasinée dans des batteries haute tension qui alimentent des moteurs électriques. Le moteur à combustion interne (MCI) et le moteur électrique peuvent, seuls ou combinés, propulser le véhicule. L'assistance par l'entremise des moteurs électriques permet une économie importante d'essence si le véhicule est principalement utilisé dans des zones urbaines.

Véhicules hybrides rechargeables (VHR) (Plug-In Hybrid Electric Vehicle)

La technologie de l'hybride rechargeable est très similaire à celle de l'hybride ordinaire. Cela dit, la batterie de ce genre de voiture profite d'une plus grande réserve et procure plus d'autonomie en mode totalement électrique. Le véhicule hybride rechargeable peut rouler en mode électrique plus longtemps avant de se convertir au mode hybride (VH), toujours en s'appuyant sur le moteur à combustion pour augmenter son autonomie. En hiver, ce type de véhicule dépend tout de même de son moteur à combustion interne pour réchauffer ses occupants.

Les véhicules hybrides rechargeables peuvent, la plupart du temps, recharger leur batterie haute tension en roulant. Il s'agit d'une innovation que beaucoup de gens attendaient.



Véhicule entièrement électrique (VEÉ) (Battery Electric Vehicle)

Composantes principales :

- Batterie haute tension
- Boîtier de jonction
- Possibilité de charge niveau 3
- Chargeur embarqué pour charge niveau 1 et 2
- Ajout d'un coefficient de température positif (CTP) (liquide ou air forcé)
- Moteur électrique
- Réducteur
- Convertisseur (courant continu à courant alternatif)
- Convertisseur cc/cc (courant continu à courant continu)
- Batterie 12 V

Les véhicules électriques ne brûlent pas de carburant. En effet, ils fonctionnent grâce à une batterie haute tension, généralement au lithium-ion, qui transmet son énergie à un ou plusieurs moteurs électriques pour déplacer le véhicule. Aussi, les voitures électriques sont propres, puisqu'elles ne dégagent aucune émission

polluante. C'est d'ailleurs d'autant plus vrai au Québec, où la production d'énergie propre est pratique courante.

Les véhicules électriques d'un peu partout à travers le monde sont plus ou moins verts, en fonction de la source du réseau électrique qui les recharge.

Véhicules hybrides rechargeables avec prolongateur d'autonomie (VHR-PA)

La Chevrolet Volt doit être classée dans une catégorie à part puisqu'elle est rechargeable. En effet, tandis que sa première génération (2011-2015) possédait une autonomie totalement électrique d'environ 80 km, sa deuxième génération (2016-2018), elle, profite d'une autonomie de 110 km.

La Chevrolet Volt est désignée comme un véhicule à autonomie prolongée. Cela dit, sa première génération s'apparentait davantage à un VHR de type série. Le moteur à combustion interne et les roues d'un véhicule VHR de type série ne sont pas liés. C'est pour cette raison qu'un générateur (moteur thermique) est installé sous le capot pour charger les batteries haute tension qui, à leur tour, entraînent des moteurs électriques qui font tourner les roues.

Une fois que son mode électrique est épuisé et que son moteur à essence s'engage, la deuxième génération de la Chevrolet Volt ressemble à un véhicule hybride ordinaire. En effet, la transmission de cette deuxième génération permet un transfert d'énergie au moteur à combustion qui entraîne les roues par l'entremise d'un train planétaire.

Véhicule hydrogène à pile combustible (VPC) (Hydrogen Fuel Cell Electric Vehicle)

Au lieu d'emmagasiner leur énergie dans une batterie haute tension, les VPC la stockent sous la forme d'hydrogène gazeux ou liquide. Cet hydrogène est ensuite dirigé dans une pile à combustible, qui divise les électrons provenant de leurs noyaux. Les électrons passent par la pile puis génèrent un courant électrique avant de retrouver leurs noyaux. Le VPC utilise cette énergie pour faire fonctionner les moteurs électriques afin de déplacer un véhicule. Une batterie haute tension emmagasine l'énergie pour aider au fonctionnement du véhicule. La seule émission produite par ce véhicule est la vapeur d'eau.



Votre logiciel de tarification et d'évaluation

autopropulsion

www.autopropulsion.com



Pour plus d'informations, contactez M. Eric Boily à la CCAQ - eboily@ccaq.com - 418 523-2991 - 1 800 463-5189

NOTRE ÉQUIPE DÉDIÉE AU RÉSEAU DES CONCESSIONNAIRES VOUS ACCOMPAGNE DANS VOS AFFAIRES



- Optimisation de vos rendements
- Offre selon vos objectifs et vos ressources
- Accompagnement et encadrement personnalisé
- Rigueur et stabilité de gestion

Programme d'accréditation
excellence

Conforme aux normes du marché



M.D. de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec inc.

1 877 373-7717
ssqevolution.com

SSQ Groupe financier

APRÈS PLUS DE **20 ANS** EN AFFAIRES,
C'EST L'OCCASION DE SE RÉINVENTER.



- | Nouveaux locaux
- | Image de marque revampée
- | Services améliorés
- | Nouvelles technologies

Suly poursuit son expansion pour mieux répondre à la vôtre!

SULY | L'AGENCE DE
FIDÉLISATION

1.877.445.2922
WWW.SULY.CA





M^e Isabelle Montpetit

Avocate de la Mutuelle de prévention de la CCAQ

LA RÉPARATION DES VÉHICULES HYBRIDES OU ÉLECTRIQUES : GÉRER LES RISQUES

Plusieurs risques de blessures et de dommages sont susceptibles de survenir lorsque des travailleurs réparent des véhicules hybrides ou électriques, notamment parce qu'ils manquent de formation ou d'information sur les procédures à suivre. Les risques augmentent en raison de la multitude de modèles de véhicules verts qui s'ajoutent à la gamme des véhicules existants. Aussi, il est primordial de fournir les bons équipements de protection individuels (EPI) lors de telles réparations. La Loi sur la santé et la sécurité du travail prévoit notamment que les employeurs doivent fournir gratuitement à leurs employés tous les EPI nécessaires à l'exécution de leur travail et qu'ils doivent s'assurer que leurs employés utilisent ces équipements.

Les risques les plus importants sont ceux :

- D'électrocution;
- D'inflammation et d'explosion;
- D'écoulement de produits toxiques.

Risques d'électrocution

Lorsqu'il y a une électrocution, un éventail de conséquences, passant du simple chatouillement, à la brûlure, voire à la mort, est possible.

Afin d'éviter tout risque d'électrocution, il est primordial que le technicien ou le carrossier maîtrise le code de couleur des câblages. En outre, il ne faut pas qu'il présume de la mise hors tension d'une batterie électrique.

Des EPI sont nécessaires pour éviter la conduction entre la source électrique et le sol. Le port de gants 1000 V et de bottes de sécurité dotées de semelles protectrices contre les décharges électriques (qui portent le logo Ω) est recommandé. À ce sujet, les bottes et les gants doivent être munis d'un symbole s'apparentant à la lettre grecque oméga, qui confirme qu'ils sont résistants aux décharges électriques. Cela dit, la résistance aux décharges électriques diminue rapidement en milieu humide et avec l'usure.



Il ne faut pas négliger que la meilleure source de prévention des risques est l'information. C'est d'ailleurs là toute la pertinence de consulter les guides du constructeur avant de réparer ou de manipuler un modèle hybride ou électrique.

Véhicule hybride ou électrique



Risque d'explosion

Lorsqu'un véhicule vert est accidenté, il est possible que certaines de ses composantes soient endommagées. Quoiqu'elles varient en fonction des différents modèles de batterie, les composantes sont souvent hautement toxiques et inflammables.

Si le liquide de la batterie s'écoule et qu'une étincelle entre en contact avec lui, l'effet peut être fulgurant, ravageur et irréversible. Par exemple, le lithium que contiennent certaines batteries peut être à l'origine d'une explosion en raison de sa haute densité énergétique.

Une fois de plus, lorsqu'un véhicule accidenté est transporté dans un établissement, il faut que le personnel connaisse et soit en mesure de gérer les risques qui sont associés à sa réparation.

Risque d'écoulement de produits toxiques

Lorsque des produits toxiques s'écoulent des composantes électriques, il est essentiel d'éviter d'être en contact avec les liquides. En effet, si un contact avec la peau survient, une réaction cutanée ou des brûlures peuvent en découler. Il faut également éviter de respirer les vapeurs toxiques qui s'en échappent.

Plusieurs équipements de protection individuels sont requis lors de ces travaux, tels que des gants isolants de

classe 00, des lunettes de sécurité ou une visière et des chaussures de sécurité. Il est nécessaire de s'assurer qu'aucune source d'ignition ne se trouve à proximité, soit à moins de six (6) mètres du lieu. De plus, le système de ventilation doit accomplir quatre (4) changements d'air à l'heure dans un atelier mécanique.

Nouveauté : Coffre d'outils pour la gestion des EPI

Pour plus d'information relativement aux EPI à utiliser lors de la réparation de véhicules hybrides ou électriques, ainsi qu'à la gestion des EPI en général, la CCAQ et Corporation CarrXpert ont développé, en collaboration avec Groupe Conseil Novo SST, un coffre à outils pour la gestion et l'implantation d'un EPI.

Ce coffre propose une démarche complète en 8 étapes qui concernent respectivement :

- La législation applicable
- La rédaction d'une politique en matière d'EPI
- L'élaboration de la liste des EPI
- Le choix des EPI
- L'établissement du programme de gestion des EPI
- La communication du programme de gestion des EPI
- L'application du programme de gestion des EPI
- L'évaluation et la mise à jour de ce programme

Une foire aux questions permet également de répondre rapidement aux interrogations des membres en matière d'EPI.

Pour y accéder, une connexion au portail de la CCAQ, accessible sur le site www.ccaq.com, est nécessaire.



Les membres doivent ensuite se rendre à la section Services/Mutuelle de prévention/Gestion des EPI. La démarche se retrouve également sur le portail Novo SST, et est offerte à tous les membres de la mutuelle de prévention de la CCAQ.

Auto Prévention, l'association sectorielle paritaire, a aussi mis sur pied plusieurs formations et dossiers d'informations visant précisément le travail sur les véhicules hybrides ou électriques. Plus de renseignements sont offerts sur leur site au www.autoprevention.org

Le programme d'assurance Garages - CADA 360



Plus de 20 ans avec les concessionnaires d'automobiles nous ont permis d'acquérir une expertise reconnue auprès des membres de la corporation et de leur proposer des solutions d'assurance à la mesure de leurs besoins et de leurs attentes. Nous avons pu ainsi établir des relations d'affaires mutuellement profitables. **Nous vous en remercions.**



Personne ressource

Maxime Bélanger T 418 781-2005 / 1 800 463-2830
mbelanger@egr.ca

5700, boul. des Galeries, bureau 200
Québec (Québec) G2K 0H5

egr.ca

INCLUS

dans les services de la Mutuelle
de prévention de la CCAQ

AVEC NOVO STUDIO, SOYEZ EN VOITURE POUR PRÉVENIR LES ACCIDENTS!



ÉLEVER LA FORMATION. DIMINUER LES COÛTS.

Adoptez Novo Studio, la plateforme intégrée de formation en SST. Découvrez cette solution novatrice entièrement en ligne qui offre des formations et des capsules ludiques, ainsi qu'un tableau de bord présentant un suivi en temps réel de la progression de vos employés. Faites l'essai de cet outil pédagogique grandement efficace, performant et rentable. Prévenez les accidents et voyez croître votre rentabilité!



Moins de temps et d'argent
investis en formation



Nombre
d'utilisateurs illimité



Rétention optimale
des informations par
vos employés



Accessible sur toutes
les plateformes, partout,
en tout temps

NOUVELLES CASPULES DISPONIBLES

- Arrimage des marchandises
- Travail en présence de matières biologique
- Travail de soudage
- Travailleurs inexpérimentés



1 844 238-NOVO
novostudio.ca



NOVO
STUDIO

Plateforme intégrée
de formation en SST



{groupe **mg**marketing}

**VOTRE PARTENAIRE
D'AFFAIRES POUR
SURPASSER VOS
OBJECTIFS !**



ÉVÈNEMENT

ACCÈS

PRIVILÈGE

UNE EXPÉRIENCE D'ACHAT UNIQUE!

Organisation des événements
de ventes Accès Privilège
(ventes privées)

Campagnes de télémarketing
pour sollicitation et/ou relance
de la clientèle (département
des ventes et/ou service)

Suivi de la clientèle

Campagne de publipostage

Formation en vente et service à
la clientèle

MGMARKETING.CA



M. Jean-François Gargya
Directeur de CarrXpert

VÉHICULES HYBRIDES OU ÉLECTRIQUES

On peut désormais retrouver de nouvelles technologies en combustion renouvelable dans les ateliers de carrosseries. La Loi 104 du gouvernement du Québec vise à augmenter le nombre de véhicules à faibles émissions du parc automobile québécois.

On compte plus de 27 000 véhicules hybrides ou électriques sur les routes du Québec. La Loi prévoit une augmentation considérable de ces véhicules sur nos routes. Les prochaines années seront déterminantes car les constructeurs automobiles ont, pour la quasi-totalité, annoncé leur souhait d'investir dans des sources de combustion renouvelable tels que les véhicules hybrides ou électriques. Il est crucial d'être informé sur les divers types de véhicules en circulation ainsi que sur les procédures applicables lors des réparations.

Quels sont les différents enjeux à la suite d'une collision d'un véhicule électrique (VÉ) ou hybride

- Les VÉ / hybrides sont munis d'un disjoncteur qui s'activera à la suite d'une collision. Cela engendrera une coupure du courant par mesure de sécurité. Lors de la réparation, un balayage complet du véhicule doit être effectué pour connaître les codes d'erreur. La reprogrammation de l'ordinateur de bord de l'automobile sera alors nécessaire.
- Dans l'atelier, il est impératif de toujours déplacer le véhicule sur un chariot de déplacement pour véhicule, installé aux quatre roues. Si le véhicule est poussé en l'embrayant uniquement sur la position neutre, la batterie sera rechargée et une surcharge pourrait survenir. À la suite d'une surcharge de la batterie, il y a un risque d'électrocution du technicien ou même un risque d'explosion, si les fils sont débranchés.
- Il est impératif de toujours suivre les normes et procédures des constructeurs automobiles quand il s'agit de la peinture des véhicules électriques ou hybrides. Certains constructeurs imposent des temps de cuisson de la peinture ainsi que des températures maximales à ne pas dépasser.
- Il est aussi nécessaire de prendre le temps de bien identifier le véhicule et de respecter les procédures de réparations des constructeurs automobiles. Il faut honorer leurs recommandations concernant les outils à utiliser ainsi que suivre les formations sur les véhicules électriques ou hybrides qu'ils proposent.

Procéder à l'installation d'une borne de recharge pour les clients

De plus en plus de véhicules électriques circulent sur les routes. Conséquemment, installer une borne de recharge pour sa clientèle peut être un bon moyen de se démarquer. Cela dit, avant de procéder à son installation, il est important de se poser ces quelques questions, qui demandent réflexion :

- Quel type de borne doit-être installé?
- Qui en fera l'installation?

- Quel est le prix? Quels sont les coûts directs et indirects?

L'Association des Véhicules électriques du Québec (AVEQ) peut guider les entreprises et répondre à toutes ces questions.

La formation du personnel est primordiale

Plusieurs formations sont offertes au Québec. Les centres de formation professionnelle du Québec, l'Association sectorielle des services automobiles Auto Prévention ainsi qu'I-CAR Canada offrent des formations portant sur les véhicules électriques. Il est primordial d'investir dans la formation de la main-d'œuvre afin de combler les besoins dans le domaine.

Un éventail de webinaires et de vidéos sur les bornes de recharge ainsi que sur les formations offertes sont accessibles sur le portail de la CCAQ pour les membres.

Nomination de M. Louis Laflamme



M. Louis Laflamme, diplômé en relation industrielle de l'Université Laval et bientôt membre de l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés (CRHA), occupe désormais le poste de conseiller en formation de la main-d'œuvre au sein de la CCAQ.

Le mandat de M. Laflamme consiste à coordonner le projet de la reconnaissance des acquis et des compétences pour les nombreux employés du réseau de la bannière CarrXpert. Il s'assure également de la qualité des liens entre les diverses carrosseries et les commissions scolaires impliquées dans le dossier. Il agit donc comme promoteur du projet, ainsi que guide et conseiller des membres voulant se joindre au mouvement.

Son mandat est de permettre aux travailleurs du domaine de la carrosserie de faire valoir les compétences qu'ils ont acquises au cours de leurs nombreuses années de service en obtenant un diplôme délivré par le ministère de l'Éducation et de l'Enseignement supérieur.

Avec tout près de 70 diplômés et plus de 275 travailleurs en processus d'obtention d'un diplôme, il n'y a aucun doute : le projet va bon train, et il est apprécié de tous.

DÉBROUILLEZ-VOUS
AVEC LES MOYENS
DU BORD.

**OU UTILISEZ LE
CIBLAGE STRATÉGIQUE
POUR CONVERTIR
PLUS D'ACHETEURS
DE VOITURES.**

Tirez le maximum de votre publicité numérique avec une précision hautement ciblée et axée sur les données. Dynamisez vos ventes en ciblant le bon acheteur avec la bonne voiture, au bon endroit et au bon moment.



TRFFK.ca
propulsé par autoHEBDO.net



M. Jesse Caron

Expert automobile et coordonnateur des essais routiers, CAA-Québec



LA RECHARGE

EN 3 ÉTAPES FACILES

Un client potentiel se présente dans une salle d'exposition pour discuter véhicules électriques (VÉ). Trois mots se bousculent sur ses lèvres : autonomie, prix (quoi d'autre?), et finalement recharge. C'est là qu'intervient la recette de CAA-Québec pour bien s'orienter dans l'écosystème de la recharge!

1. Expliquer les niveaux de recharge

Actuellement, il existe trois niveaux de recharge pour les VÉ et hybrides rechargeables en Amérique du Nord. Chacun a ses propres avantages et joue un rôle déterminant dans l'alimentation d'un véhicule en énergie électrique.

Niveau 1 : prise de 120 volts

Non seulement tous les VÉ sont compatibles avec la recharge dans une prise domestique standard, mais tous sont livrés avec un câble approprié en équipement de série. La recharge de niveau 1 s'avère la plus économique et la plus accessible, mais aussi la plus lente. Ainsi, un véhicule 100 % électrique avec une autonomie d'environ 200 km nécessite facilement 20, voire 25 heures de branchement si sa batterie est presque vide. La recharge de niveau 1 demeure quand même essentielle pour le dépannage (lors d'une visite chez les beaux-parents à 125 km de la maison, par exemple.)

Niveau 2 : borne de 240 volts

La borne de niveau 2 constitue la pièce maîtresse de la recharge d'un VÉ. Elle fonctionne sur un circuit de 240 volts, ce qui lui permet généralement d'alimenter la batterie au moins deux fois plus vite qu'une prise de courant de 120 volts. Actuellement, les réseaux publics de recharge comprennent surtout des bornes de ce type, le même que les propriétaires de VÉ installent souvent à la maison. Les bornes de niveau 2 utilisent le même connecteur que les câbles de recharge de 120 volts. Elles sont donc compatibles avec tous les VÉ sur le marché. Seules les Tesla imposent l'utilisation d'un adaptateur.

Niveau 3 : borne rapide de 400 à 480 volts

Comme son nom l'indique, la borne rapide propose aux VÉ le temps de recharge le plus court. On la trouve exclusivement dans les réseaux publics, non seulement en raison de la haute tension qu'elle requiert, mais aussi à cause de son coût, qui peut s'élever à des dizaines de milliers de dollars. En règle générale, une borne rapide permet de récupérer 80 % de la capacité d'une batterie en 20 à 30 minutes. Cette durée s'allonge naturellement pour les véhicules qui offrent une très longue autonomie, en raison de la capacité supérieure de leur batterie. Brancher un VÉ à une borne rapide

coûte habituellement 10 fois plus cher que d'utiliser la recharge de niveau 2. En outre, plusieurs études — et même certains constructeurs de VÉ — démontrent que le recours régulier à une borne de 400 volts et plus risque d'accélérer la dégradation de la batterie. Voilà pourquoi il faut considérer la recharge rapide comme une méthode occasionnelle, qui permet essentiellement de parcourir de longs trajets au volant d'une auto 100 % électrique. D'ailleurs, si la quasi-totalité des modèles entièrement électriques a un port pour la recharge rapide, ce n'est pas le cas de la plupart des hybrides rechargeables.

2. Rendre la borne résidentielle attrayante

L'acheteur d'un VÉ devrait installer chez lui une borne de niveau 2. Même les véhicules qui proposent près de 400 km d'autonomie requièrent habituellement moins de 10 heures pour une charge complète à l'aide d'une borne résidentielle. Ainsi, le VÉ est toujours prêt à partir le matin, même si on le branche tard le soir.

Une panoplie de bornes domestiques de 240 volts sont offertes sur le marché. Leur prix peut varier entre 600 \$ et 1300 \$. Pourquoi un tel écart? D'une part, parce que certaines bornes proposent plus de fonctions que d'autres (la programmation d'une heure ou d'une durée de recharge et la compilation de statistiques liées à une application mobile, par exemple). D'autre part, parce que la qualité des appareils varie grandement. Les clients devraient privilégier des produits conçus et construits pour affronter nos hivers, particulièrement s'ils prévoient de faire installer leur borne à l'extérieur.

Selon un relevé des services-conseils habitation de CAA-Québec, faire installer une borne résidentielle à un circuit de 240 volts coûte entre 400 \$ et 1100 \$ si le panneau de distribution n'a pas besoin d'être modifié. Il faut d'abord acheminer le circuit du panneau électrique jusqu'à l'endroit choisi pour la recharge, puis y raccorder la borne murale ou le socle. Pour des raisons de sécurité et d'assurance, il faut confier la tâche à un entrepreneur électricien membre de la Corporation des maîtres électriciens du Québec.

Tout comme pour l'acquisition d'un VÉ, le gouvernement propose une aide financière pour l'achat d'une borne résidentielle. Le rabais de 600 \$ se compose d'une remise de 350 \$ pour l'achat d'une borne et d'un remboursement de 250 \$ pour son installation par un professionnel.

3. Présenter les réseaux de bornes publiques

La recharge résidentielle s'avère, certes, indispensable pour assurer la mobilité des propriétaires de VE, mais les bornes publiques demeurent aussi nécessaires, surtout lorsque les véhicules sont 100 % électriques. Au Québec, ces installations font essentiellement partie de deux regroupements bien connus : le Circuit électrique d'Hydro-Québec et le réseau FLO, dont le fabricant conçoit les bornes du même nom.

Au 30 avril dernier, le Circuit électrique comptait 1400 bornes en service (113 rapides et 1287 de niveau 2), surtout dans la Belle Province, mais aussi dans la région d'Ottawa. À ce nombre, FLO ajoutait environ 900 bornes non seulement au Québec, mais aussi en Colombie-Britannique, en Alberta, en Ontario, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse.

Ces deux réseaux utilisent les mêmes bornes, conçues au Québec par FLO, et la même interface technologique. Elles sont donc 100 % compatibles. Ainsi, l'acheteur d'un VE peut s'inscrire uniquement au Circuit électrique, mais utiliser les bornes des deux groupes avec la même carte de membre ou la même application sur son téléphone intelligent. CAA-Québec, qui est responsable du service à la clientèle de ces deux réseaux, répond aux questions des membres quant au fonctionnement des bornes et leur offre du soutien, en cas de pépin.

L'utilisation d'une recharge de niveau 2 coûte généralement 1 \$ l'heure, tandis que le branchement à une borne rapide coûte 10 \$ l'heure. Dans les deux cas, les frais sont facturés à la minute. Certaines bornes de 240 volts proposent plutôt un taux fixe de 2,50 \$ pour une durée de recharge illimitée, tandis que quelques propriétaires de bornes rapides demandent jusqu'à 15 \$ l'heure.

Plusieurs réseaux privés proposent, à des tarifs variables, des bornes à l'extérieur des frontières québécoises aux électromobilistes plus aventureux. Il est souvent possible d'utiliser sa carte de crédit pour les activer. Les sites plugshare.com et chargehub.com répertorient l'ensemble des solutions publiques offertes en Amérique du Nord.

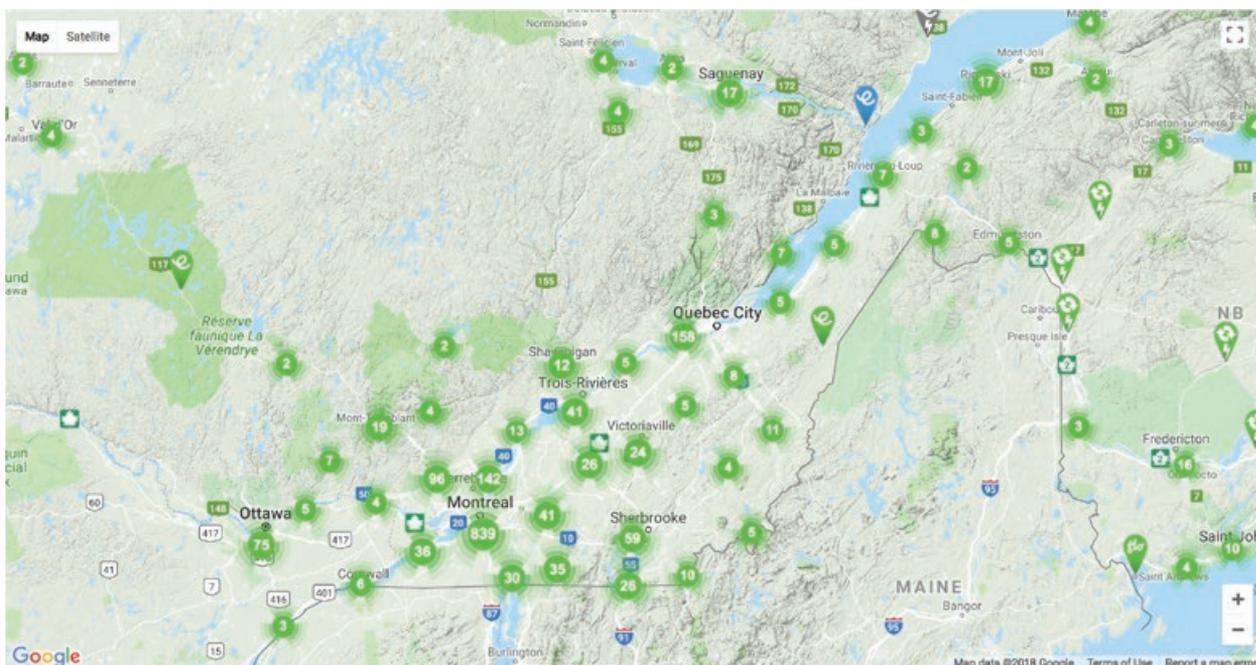
Encore plus de rabais pour les membres CAA-Québec



En plus de profiter des remises gouvernementales, les membres CAA-Québec peuvent jouir de rabais qui réduisent davantage le coût des bornes résidentielles :

- FLO — remise de 100 dollars CAA à l'achat d'une borne FLO MAISON G5 ou X5
- Leviton — rabais instantané de 100 \$ à l'achat d'une borne de cette marque chez le détaillant Lumen
- Lumen — rabais instantané additionnel de 3 % à l'achat d'une borne Leviton

La distribution des bornes de recharge du circuit électrique au Québec



360 AGENCY

GROUPE DE COMPAGNIES

SM360

A360

netmedia
360

HUMANIFY
360

FIDELITIX

NOTRE MISSION : Révolutionner la façon dont les consommateurs achètent des voitures depuis ces 100 dernières années.

DES PRODUITS COMPLÉMENTAIRES POUR UNE SOLUTION DE VENTE 100% EN LIGNE

OPTIMISATION
DE SITES WEB



XMSPRO360



XMSMOBILE360



XMS360



XMSREVIEW360



CUSTOMWEBSITE360



SHOWROOM360



WEBMOBILE360



CONTENT360



CONVERSION360



MICROSITE360

GESTION
D'OPPORTUNITÉS



CRMPRO360



CRM360



CRM MOBILE 360



CAMPAIGN360



PHONETRACK360



SMS360



LOYALTY360



PORTFOLIO360



DESKING360
...BIENTÔT DISPONIBLE...

PUBLICITÉ
NUMÉRIQUE



VIDEO ADVERTISING



ORGANIC SEARCH



SOCIAL MEDIA
ADVERTISING



SEARCH ENGINE
MARKETING (SEM)



DISPLAY ADVERTISING



RETARGETING

EXPERTISE ET
CONSULTATION



BDC360



OCM360



CONSULTATION360



RESSOURCES 360



ACCÉLÉREZ VOTRE CROISSANCE DÈS AUJOURD'HUI
EN OFFRANT À VOTRE CLIENTÈLE UNE EXPÉRIENCE NUMÉRIQUE DE QUALITÉ !

SHOWROOM 360 : NOTRE PLATEFORME POUR UN ACHAT 100% EN LIGNE



SHOWROOM 360 offre la flexibilité pour chaque détaillant de faire sa propre mise en marché, de positionner ses prix avec des offres maison, manufacturières ou qui viennent d'institutions financières, et de se positionner comme un joueur majeur dans l'industrie de la vente au détail.

Équipez votre site web d'une plateforme qui permet l'achat d'une voiture neuve ou d'occasion sans jamais quitter la maison.

ESSAYEZ NOTRE SOLUTION !



*Source : Think Auto 2017

LES MAUVAISES DÉCISIONS FONT MAL

PRENEZ LES BONNES DÉCISIONS AVEC
LE RAPPORT D'ÉVALUATION DE
VÉHICULES DE CARPROOF



Prendre de bonnes décisions signifie de considérer tous les facteurs qui font de votre situation actuelle une situation unique. Les données d'évaluation pour un NIV spécifique sur le rapport d'évaluation de véhicules de CARPROOF tiennent compte de l'historique unique d'un véhicule, en utilisant des chiffres précis, ce qui vous évitera de trop payer pour votre inventaire et de perdre des transactions en sous-évaluant des échanges et prendre d'autres mauvaises décisions qui vous coûtent de l'argent.

go.carproof.com/précision



CAR PROOF^{MD}

RAPPORT D'ÉVALUATION DE VÉHICULE



Mme Lucie Allard

Conseillère en ressources humaines, CCAQ

LA RÉMUNÉRATION : UNE STRATÉGIE POUR ATTIRER ET FIDÉLISER VOS MEILLEURS TALENTS

Le marché du travail au Québec connaît, depuis plusieurs années, une croissance et une vitalité exceptionnelles. En 2017, le taux de chômage a atteint un plancher historique de 4,9 % pour l'ensemble de la province et 87 000 nouveaux emplois ont été créés. Les effets du vieillissement de la population se font aussi ressentir : depuis 2014, la main-d'œuvre active ne fait que diminuer. Il n'est donc pas surprenant que le recrutement cause bien des maux de tête à bon nombre de concessionnaires et d'ateliers de carrosserie partout dans la province.

Il existe plusieurs stratégies pour faire d'une entreprise un milieu de travail attractif qui lui permet de se démarquer. La rémunération, notamment, est l'une des cartes qu'un employeur a dans son jeu pour recruter et fidéliser les meilleurs talents. Comment valider si les salaires et les avantages offerts sont compétitifs sans demander à un employé d'espionner ailleurs (et risquer de le perdre)? L'enquête sur la rémunération est un outil incomparable qui permet :

- d'obtenir le portrait en temps réel d'une industrie ou d'une profession en particulier, ainsi qu'un historique de son évolution;
- de profiter d'outils pour répondre aux demandes des employés et prendre des décisions en connaissance du marché;
- d'obtenir des informations sur les pratiques d'une industrie, comme l'apparition de nouveaux postes, les hausses de salaire importantes d'une profession en particulier, etc.;
- de profiter d'une analyse quantitative des niveaux de rémunération et d'en disséquer les composantes (la proportion de bonis versus le salaire de base, par exemple);
- d'obtenir une analyse qualitative des pratiques salariales d'un secteur (concours de ventes, allocation pour les véhicules, types de régimes de retraite et d'assurances collectives, etc.)

La rémunération offerte est-elle compétitive et attrayante?

La CCAQ a à cœur de développer un outil sur mesure pour ses membres, afin qu'ils puissent avoir en main toutes les ressources leur permettant d'être attrayants. De ce fait, l'enquête regroupe toutes les catégories d'emplois des membres. Sa version 2018 compte d'ailleurs plusieurs ajouts afin qu'elle tienne compte des nouvelles professions qui émergent au sein des concessions et des ateliers de carrosserie. La nouvelle édition de l'enquête, qui sera offerte cet automne, propose des renseignements quant à une foule de sujets, notamment :

- des données détaillées sur les salaires et la rémunération globale, et ce, pour tous les postes;
- une mesure de la rémunération incitative (bonis cibles, bonis réels, commissions cibles, commissions réelles, avantages reliés aux secteurs de l'automobile, etc.);
- un portrait des politiques de vacances annuelles et des révisions annuelles des salaires;
- des données sur le taux de roulement des employés et leurs caractéristiques démographiques;
- plusieurs autres données permettant de développer des politiques de rémunérations compétitives!

Toutes les entreprises n'ont pas la même réalité considérant leur emplacement géographique, le bassin de candidats qui s'offrent à eux, leurs industries concurrentes, etc. Tandis que certaines entreprises, en fonction de leur capacité financière, choisiront de se positionner aux alentours du 50^e percentile de la moyenne salariale de leur secteur, d'autres choisiront d'accorder une plus grande valeur à certains emplois-clés ou, encore, d'octroyer des salaires qui augmentent rapidement en quelques années pour favoriser la rétention. Tous ces éléments jouent également un rôle important dans les pratiques de rémunération des concessions et des ateliers de carrosserie. Il demeure avant tout important de respecter les valeurs et les réalités spécifiques à chaque entreprise, tout en gérant positivement la perception et les attentes des employés.

L'enquête sur la rémunération sera offerte à l'automne 2018. Il s'agira d'un autre élément à ajouter à un bon coffre à outils en matière de gestion des ressources humaines. La réussite d'une telle enquête, qui propose des résultats de qualité et représentatifs des réalités de chacun, s'appuie sur la participation des membres d'un peu partout au Québec.

Merci de votre participation en grand nombre!



Une **TECHNOLOGIE** **UNIQUE**

Pour le **MARKETING** **AUTOMOBILE**



★ **Votre Inventaire Sur Google**

Découvrez comment l'intelligence d'affaires de **DealerBreacher** peut mieux cibler vos acheteurs potentiels à un plus faible coût.

★ **Transparence Complète**

Une structure de compte unique à votre concession avec une précision du ciblage unique pour vous donner de meilleures performances.

★ **Frais de Gestion Fixe**

Finis de payer des frais de commissions jusqu'à 33%. Profitez de nos frais fixes de gestion mensuels et finis les mauvaises surprises.

★ **Gestionnaires de Performance**

Vous avez le support de nos gestionnaires de performance certifiés par Google afin de vous aider à prendre les meilleures décisions et d'obtenir les meilleurs résultats.



Planifiez votre démo !

DealerBreacher.com | 1-888-912-0668



M. John White
Président et chef de la direction, CADA

LANCEMENT OFFICIEL DE L'INITIATIVE CARRIÈRES AUTO

Nous avons créé le programme pour attirer des travailleurs qualifiés et plus variés dans le secteur canadien de la vente au détail de véhicules, qui compte plus de 3 200 concessions de voitures et de camions neufs et qui emploie actuellement 150 000 personnes à travers le pays. L'initiative cherche à présenter l'industrie comme un milieu de travail plus excitant et gratifiant en faisant connaître au public le vaste éventail de possibilités de carrières qui existent au Canada.

Pour ce faire, la CADA a créé un site Web avec un portail qui permet aux gens de faire une recherche d'offres d'emploi par province. Chaque page présente une description vidéo des divers rôles que l'on trouve dans une concession, ainsi que des données sur le secteur de la vente au détail de véhicules, des coordonnées et surtout, un babillard où sont affichées les offres d'emploi dans chaque province.

Avant ce lancement, l'équipe de Carrières Auto a mené une campagne de notoriété de la marque. Elle a notamment tenu un kiosque au Canadian International AutoShow 2018 à Toronto, en Ontario. Elle était aussi présente au Salon international de l'auto de Montréal en janvier et aux Olympiades canadienne des métiers et des technologies (OCMT) 2018 de Compétences Canada à Edmonton, en Alberta, les 4 et 5 juin.

Les OCMT rassemblent les meilleurs travailleurs des secteurs des métiers spécialisés et des technologies du Canada : 550 participants se livrent bataille dans plus de 40 épreuves dans six secteurs. Ces événements mettent en valeur la prochaine génération de travailleurs des métiers spécialisés et de l'industrie automobile.

L'équipe de Carrières Auto a dressé un plan exhaustif de promotion de son initiative; elle utilise notamment Google AdWords sur le site Web pour cibler un public précis et en accroître l'achalandage. Les concessionnaires et le public peuvent en outre suivre Carrières Auto sur les médias sociaux Twitter, Facebook et LinkedIn.

À la mi-mai, l'équipe de Carrières Auto a présenté un webinaire de lancement pour donner aux concessionnaires un aperçu du fonctionnement de la plateforme et leur montrer comment l'utiliser pour afficher les offres d'emploi de leur établissement. Vous pouvez regarder le webinaire sur le site Web de la CADA.



Les concessionnaires ont également accès à une trousse de marketing sur le site de la CADA. Cette trousse comprend des images à partager dans les médias sociaux, des vidéos, des documents imprimables pour distribution et une publicité numérique.

La CADA encourage les concessionnaires à ouvrir une session et à publier des offres d'emploi pour que les candidats intéressés puissent postuler. La première fois qu'ils se connecteront, les concessionnaires (à l'exception de ceux de l'Ontario, qui utilisent déjà la plateforme par l'intermédiaire de la TADA) auront droit à cinq crédits gratuits pour afficher des postes jusqu'au 31 août 2018.

ÉVOLUTION DE L'ESPÈCE



Raid évolue au sein de ses multiples services conçus et adaptés pour vous aider à maîtriser les affaires en ligne, à fidéliser votre clientèle et à convertir plus de leads en clients qui entrent dans votre concession.



VENTES PRIVÉES
DE 3^e GÉNÉRATION



TECHNOLOGIE
ANALYTIQUE DE POINTE



LEADS CONQUÊTE
À L'ÈRE NUMÉRIQUE



L'AGENCE AUTOMOBILE

SURVOLTEZ VOS VENTES

1 888 282-1320 | info@raidauto.com | raidauto.com





Mme Karen O'Connell

Directrice de la gouvernance et de la gestion du régime Fiducie de santé et de bien-être Bénéfices 360, CADA



LE CHOIX D'UN CONSEILLER EN ASSURANCE

Depuis plus de 75 ans, la Corporation des associations de détaillants d'automobiles (CADA) défend les intérêts de ses membres et répond aux besoins de tous les concessionnaires de voitures et de camions neufs canadiens.

Elle assume notamment la gérance du régime CADA 360 — Avantages sociaux, une fiducie de santé et de bien-être exploitée sans but lucratif. En effet, le régime veut assurer sa propre rentabilité, redistribuer, dans la mesure du possible, tous les profits qu'il a générés et limiter les risques. Le Comité de concessionnaires fiduciaires est responsable du coût du régime et doit maintenir l'équilibre entre sa viabilité financière et l'approche fiduciaire.

CADA 360 aspire à offrir le meilleur rapport qualité-prix aux concessionnaires grâce à une gamme d'avantages sociaux exhaustive, flexible et concurrentielle. Puis, les frais d'administration du régime, qui sont parmi les plus abordables sur le marché, permettent de maintenir les taux des primes, tant à l'adhésion qu'au renouvellement, à leur plus bas. Les réserves de l'assurance collective sont finalement bien financées, établies et passées en revue par des actuaires. Elles sont donc un gage de stabilité, ce qui assure la durabilité du programme.

Le régime est offert à l'échelle nationale par les conseillers en assurance CADA 360 — Avantages sociaux. Ces conseillers, peu nombreux, sont des courtiers d'assurance autorisés et des spécialistes en avantages sociaux. Ils ont été sélectionnés avec soin par la CADA et l'administrateur du régime, La Great-West, compagnie d'assurance vie. Leur mission est non seulement d'offrir aux concessionnaires des conseils d'experts, mais également de leur présenter les avantages uniques du régime CADA 360 — Avantages sociaux, tout en s'assurant qu'ils satisfassent aux exigences en matière de service à la clientèle.

Choisir le bon professionnel de l'assurance est essentiel au maintien d'un régime d'avantages sociaux adapté aux besoins des employés. Aussi, les concessionnaires doivent s'assurer de trouver un conseiller capable de comprendre les exigences particulières ainsi que le fonctionnement de leur entreprise. En effet, un bon courtier ne se limite pas à magasiner les meilleurs taux; il offre un service complet de manière à dénicher un régime d'avantages sociaux adéquat, rentable et durable.

Voici quelques éléments à considérer lors de la recherche d'un conseiller :

Le conseiller se spécialise-t-il en avantages sociaux?

Si le conseiller parle brièvement du régime, puis enchaîne sur l'assurance de biens, il faut se méfier. Les avantages sociaux représentent une dépense importante pour un concessionnaire. On ne recherche pas un touche-à-tout, mais un spécialiste.

Quel type de service à la clientèle le conseiller offre-t-il?

- Le conseiller se présente-t-il toujours en personne pour le renouvellement annuel du régime?
- Le conseiller passe-t-il en revue la structure du régime et fait-il une analyse annuelle des demandes de règlement?
- Le conseiller recommande-t-il des changements au régime pour aider à réduire les coûts?
- Le conseiller parle-t-il des changements aux lois et sur le marché qui ont des répercussions sur le régime?
- Le conseiller fournit-il au propriétaire et à l'équipe de direction un soutien éclairé et éclairant?

En outre, un bon courtier en avantages sociaux devrait bien connaître ce produit de plus en plus complexe. Il devrait être capable non seulement d'aider à instaurer un régime qui répond adéquatement aux besoins, mais également de collaborer à assurer son maintien, après sa mise en œuvre.

NOMINATION HONORIFIQUE DE M. NORMAN E. HÉBERT COMME MEMBRE DE L'ORDRE DU CANADA



C'est avec fierté que nous avons appris, le 29 décembre dernier, la prestigieuse nomination de M. Norman E. Hébert, président et chef de la direction du Groupe Park Avenue, comme membre de l'Ordre du Canada. Il s'agit du premier concessionnaire à recevoir l'une des plus hautes distinctions honorifiques civiles au pays pour sa contribution dans le monde de l'automobile.

M. Hébert a obtenu cette nomination non seulement grâce à son leadership entrepreneurial dans l'industrie automobile, mais également en raison de son soutien à diverses causes caritatives.

Depuis son arrivée dans l'entreprise familiale en 1981, M. Norman E. Hébert a su guider le groupe dans une phase de grand développement. Le Groupe Park Avenue est passé de 1 à 23 concessions, possède une compagnie de location à long terme et emploie plus de 1000 personnes.

En outre, cette personne inspirante, ce véritable visionnaire, s'est toujours fait un devoir d'être un acteur-clé de l'industrie automobile en s'impliquant activement et en revêtant différents rôles auprès des constructeurs et des associations de concessionnaires. « Il a été l'un des pionniers chez nos multiconcessionnaires », souligne Mme Lise Roy, présidente-directrice générale par intérim de la CCAQ. Aujourd'hui, la CCAQ regroupe 880 concessionnaires membres, dont 568 concessions sont détenues par 157 individus. Quelle évolution!

Ce passionné de l'automobile est tout aussi engagé dans sa communauté. En effet, il offre du temps et des ressources à quelques dizaines de causes philanthropiques dans le domaine de la santé et de l'éducation. Il a d'ailleurs créé, lors de sa présidence du Salon international de l'auto de Montréal, l'événement Avant-Première Bénéfice de la Fondation de la CCAM, qui a pour mission de soutenir des organismes sans but lucratif du territoire de la CCAM œuvrant principalement dans le milieu de la santé et auprès des personnes en difficulté. À ce jour, la Fondation de la CCAM a remis plus de 5,4 millions de dollars à des fondations hospitalières du Grand Montréal.

M. Hébert contribue également à l'essor de la communauté québécoise en occupant divers postes d'importance, dont la présidence du conseil d'administration de la Société des alcools du Québec durant six ans, ainsi que la présidence, depuis 2012, du conseil d'administration de l'Université Concordia. Il est finalement membre du conseil d'administration d'AddÉnergie Technologies, une entreprise de solutions de recharge pour les véhicules électriques.

Au nom de tous les membres de la CCAQ, nous félicitons M. Norman E. Hébert pour cette prestigieuse distinction et nous sommes fiers de compter un homme de cette trempe parmi nos membres.

FAITES DE FACEBOOK L'UN DE VOS OUTILS MARKETING LES PLUS PUISSANTS

avec notre nouveau service d'optimisation
de votre présence sur Facebook



MIEUX FAIT, PLUS VITE ET MOINS CHER

Une équipe externe dédiée aux médias sociaux offre d'excellents résultats et une valeur maximale. C'est tout simplement plus rapide et moins dispendieux que de le faire à l'interne et vous aurez de meilleurs résultats.

ADOPTER NOTRE ÉQUIPE DÈS AUJOURD'HUI

Ensuite Media est une équipe d'experts en médias sociaux qui feront en sorte que votre entreprise se démarquera et deviendra un leader dans son marché.

QUE DEMANDER DE MIEUX?



Obtenez votre
compteur Facebook
en temps réel



Appelez-nous
dès aujourd'hui
pour en profiter

- PLANIFICATION STRATÉGIQUE
- RÉDACTION / TRADUCTION
- INFOGRAPHIE COMPLÈTE
- PROGRAMMATION D'APPLICATIONS FACEBOOK
- PLACEMENT PUBLICITAIRE ET OPTIMISATION
- RÉCLAMATION DES DOLLARS COOP AUPRÈS DES CONSTRUCTEURS
- RAPPORT MENSUEL, ANALYSE ET RECOMMANDATIONS
- SERVICE À LA CLIENTÈLE, VEILLE DES COMMENTAIRES ET RÉPONSE AUX USAGERS
- COORDINATION AVEC LA CCAQ ET BIEN PLUS...



ENSUITEMEDIA
Agence de Médias Sociaux

1-888-885-9970 | social@ensuitemedia.com | www.ensuitemedia.com



■ IDÉES COULEURS

sikkens



Derrière chaque grand peintre...
une grande marque de peinture

*Lawrence Manning,
artiste peintre aérographe pour McLaren Racing*

Lorsque l'équipe Vodafone McLaren Mercedes Formula 1^{MD} a cherché le système de peinture le plus avancé technologiquement pour son célèbre artiste peintre aérographe, son choix s'est arrêté sur Sikkens. Ensemble, nous avons mis au point un produit révolutionnaire, plus léger et aux propriétés aérodynamiques exceptionnelles, mais capable de supporter la chaleur intense et la friction associée aux courses de Formule 1. Plusieurs des produits développés pour améliorer la performance, la vitesse et la précision des McLaren sont maintenant offerts dans notre gamme de produits standard. Pour découvrir ce que l'équipe Sikkens peut faire pour vous, visitez le www.sikkenscr.com.





Mme Émilie Duchesneau

Technicienne en crédit et recouvrement, ULTRA

VÉRIFIEZ VOTRE BUREAU DE CRÉDIT AFIN D'ÉVITER LES FRAUDES

Chez Ultra, gestion crédit et préemploi, nous avons constaté qu'une grande partie de la population n'est pas consciente de l'importance de vérifier son propre dossier de crédit, dont les impacts tant personnels que professionnels peuvent être notables.

Conséquemment, il nous semble important de rappeler les raisons pour lesquelles faire une vérification de son dossier est primordial, et les étapes pour y parvenir.

Le dossier de crédit : un document important

Votre dossier de crédit est un document important pour votre santé financière. Il peut faciliter l'approbation de vos demandes de financement. Il peut également avoir un impact sur votre capacité de louer un logement ou d'obtenir un emploi.

Le dossier de crédit est un document qui, en plus de consigner vos renseignements personnels et l'historique détaillé de vos paiements, décrit l'utilisation antérieure et actuelle de vos comptes de carte de crédit et des prêts que vous avez contractés. Des renseignements concernant vos comptes de téléphonie mobile et d'Internet peuvent aussi être compilés par votre bureau de crédit.

Les deux agences d'évaluation du crédit qui conservent des dossiers vous concernant sont Equifax Canada et TransUnion Canada.

Comment vérifier votre dossier de crédit

Pour protéger son dossier de crédit, il faut bien l'examiner pour déceler les erreurs qui auraient pu s'y glisser. En effet, les erreurs, si elles représentent parfois un signe de vol d'identité, donnent aussi de mauvaises impressions aux prêteurs, qui peuvent alors refuser une demande de la part de leur clientèle ou lui imposer un taux d'intérêt plus élevé.

S'ils s'emparent d'une identité, les voleurs peuvent non seulement obtenir des cartes de crédit au nom de leur victime, mais également contracter des prêts.

Aussi, il est recommandé de demander une copie de son dossier de crédit aux agences Equifax Canada et TransUnion Canada, car elles pourraient posséder des renseignements différents vous concernant.

Une fois le document en main, il est de mise de détecter, s'il y a lieu :

- les erreurs en lien avec les renseignements personnels;
- les erreurs concernant les comptes de carte de crédit et de prêt;
- les renseignements défavorables au sujet des comptes qui figurent toujours dans le dossier alors que la période de conservation maximale est échuë;
- les signes de vol d'identité, soit les comptes de carte de crédit ou de prêt que le titulaire du dossier n'a jamais ouverts.

Il est possible d'effectuer une demande à TransUnion Canada par la poste, en personne ou en ligne. Le site Web de l'agence offre plus de renseignements à ce sujet : <https://www.transunion.ca/fr>

Il est possible d'effectuer une demande à Equifax Canada par la poste, par télécopieur ou par téléphone. Le site Web de l'agence offre plus de renseignements à ce sujet : <https://www.consumer.equifax.ca/personnel/>

Il est également recommandé de demander aux agences d'évaluation du crédit d'ajouter une alerte à la fraude à un dossier de crédit si son titulaire :

- a été victime de fraude
- s'est fait voler son portefeuille
- a été victime d'une entrée par effraction

Cette alerte, qui a pour but d'éviter que d'autres fraudes se produisent, indique aux prêteurs de communiquer avec le titulaire du dossier de crédit pour confirmer son identité avant d'approuver quelque demande de crédit.

Il existe finalement un service de surveillance de crédit. Grâce à lui, des alertes sont envoyées par courrier électronique en cas de changements apportés à un dossier de crédit. Ce service est offert moyennant des frais mensuels.

En gérant ses renseignements personnels intelligemment, prudemment et consciencieusement, il est possible de se protéger contre la fraude à l'identité.



Des pièces
neuves pour les
véhicules d'occasion,
on connaît ça.



Au service des concessionnaires automobiles.

Les 142 magasins NAPA Pièces d'auto et NAPA/CMAX du Québec distribuent plus de 500 000 pièces de remplacement, des outils, de l'équipement et des produits pour les ateliers de carrosserie. Plus qu'un réseau de magasins, nous sommes un véritable partenaire d'affaires qui met son savoir-faire au service de votre réussite.

Faire affaire avec NAPA Pièces d'auto,
c'est faire affaire avec ceux qui connaissent ça.





M. Éric Nguyen, CFA, M. Sc.
Directeur principal en conseils numériques et technologiques,
Raymond Chabot Grant Thornton

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : DE NOMBREUX BÉNÉFICES POUR L'ENTREPRISE

L'évolution des technologies permet de recueillir de nombreuses données utiles. Grâce à l'intelligence artificielle, une entreprise peut tirer parti d'une analyse ciblée et pertinente de cette information.



La donnée d'entreprise contient des réponses à des problématiques d'affaires concrètes et complexes. Des solutions analytiques à ces problématiques permettent d'optimiser le plan financier ou la productivité.

Amélioration de la productivité

Avec l'inclusion d'algorithmes dans les processus décisionnels, il est possible d'augmenter la productivité des ressources en place. Par exemple, dans les services d'entretien de voitures, les algorithmes sont en mesure de détecter à l'avance les besoins en entretien afin d'éviter des bris mécaniques, et ce, de façon automatisée.

Ces solutions reposent sur la disponibilité des données des capteurs en place ou sur l'ajout d'appareils à coût moindre, tels que des caméras ou des capteurs spécifiques. D'autres applications, comme la maintenance prédictive, peuvent permettre l'utilisation plus efficace des ressources matérielles et financières déployées dans les centres de services.

Dans le milieu financier et dans le domaine des services professionnels, il est possible aussi d'utiliser des algorithmes pour automatiser des étapes de processus à faible valeur ajoutée. Par exemple, la reconnaissance de caractères permet d'automatiser l'entrée de données dans des systèmes d'entreprise, ce qui accélère, par exemple, la prise de documents et le processus administratif d'achat de voiture.

En analysant les changements dans les stocks et la demande des clients, les algorithmes permettent aussi aux organisations d'optimiser leur utilisation des espaces d'entreposage, entre autres pour les voitures neuves, afin d'augmenter les chances de conclure des ventes et de minimiser les ruptures de stock et l'insatisfaction du client.

Croissance des revenus

La donnée peut permettre le développement de solutions qui guident et assistent les secteurs d'activité dans les décisions stratégiques et tactiques, lesquelles favorisent la génération de nouveaux revenus. Par exemple, une meilleure connaissance du client et de son comportement permettra de mieux capter son attention et ainsi de répondre à ses besoins.

À titre d'exemple, notre expertise permet à des entreprises en financement de mieux connaître leur clientèle et de détecter les occasions d'affaires en analysant les activités passées et l'historique des interactions avec leurs clients. Ceci permet entre autres de relever les étapes du parcours client qui génèrent des irritants, de façon analytique, ou de déceler des occasions d'affaires en ventes croisées ou en services additionnels. Plus précisément, lors de l'achat d'une voiture neuve, il est donc possible d'améliorer le processus client de la demande de crédit et de la vente de produits d'assurance en ne proposant que les produits pour lesquels il existe une grande probabilité de conversion.

De plus, grâce à l'historique des transactions et au croisement de données externes, il est possible de cibler le client de façon individuelle dans son cycle de vie. Des modèles prédictifs peuvent alors être utilisés afin d'augmenter le taux de conversion pour l'acquisition et la vente croisée, d'augmenter l'engagement du client et de diminuer le taux d'attrition de celui-ci, que ce soit par rapport à un produit ou à un service.

En effet, dépendamment de la donnée disponible, ces modèles présenteront les clients auxquels il faudra porter une attention particulière. Si on connaît les clients qui risquent fortement de se détourner de l'organisation dans les semaines à venir, quoi de mieux que de préparer une offre de rétention et d'agir avant qu'ils ne prennent leur décision finale?

Cette initiative de protection des revenus est ainsi soutenue par le volet analytique et permet de concentrer les efforts de rétention aux endroits les plus stratégiques. Selon le même principe, il est possible de créer des modèles prédictifs pour la vente croisée de produits et services afin de cibler les clients les plus susceptibles d'opter pour des produits et services additionnels et ainsi d'augmenter les revenus.

Meilleure expérience client

L'intelligence artificielle peut aussi aider à améliorer l'expérience client. En effet, avec la numérisation de la relation client, les attentes des clients en matière de temps, de qualité et d'accessibilité ont grandement changé au cours des dernières années. Les clients désirent obtenir leurs produits et services plus rapidement, obtenir de la qualité à un coût moindre et qu'on soit à l'écoute de leurs besoins en tout temps.

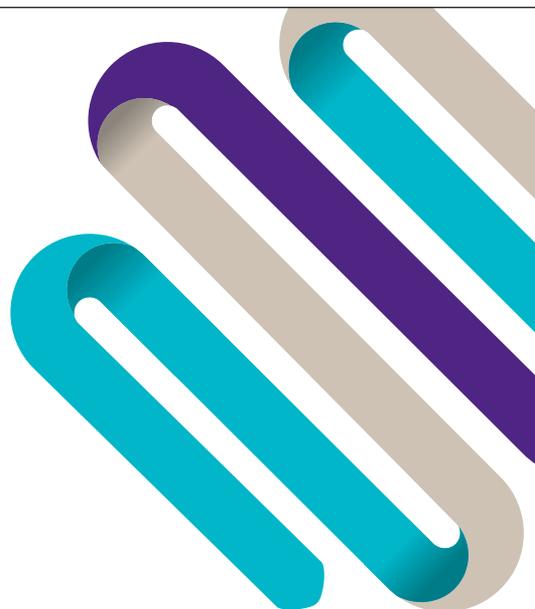
L'intelligence artificielle permet à une entreprise d'exploiter la quantité de données qu'elle génère afin de répondre à des besoins d'affaires précis. Même si elle peut être utilisée dans plusieurs scénarios, il demeure important de s'en servir avant tout pour soutenir la mission de l'entreprise et ses finances, c'est-à-dire pour augmenter les revenus, réduire les coûts et améliorer l'expérience client. L'entrepreneur averti devra donc l'intégrer à sa stratégie d'entreprise avec vigilance.

Nos experts en intelligence artificielle peuvent vous aider!

Le 4.0 n'est pas de la science-fiction

Consultez nos experts
pour passer à l'industrie 4.0

rcgt.com/evolution

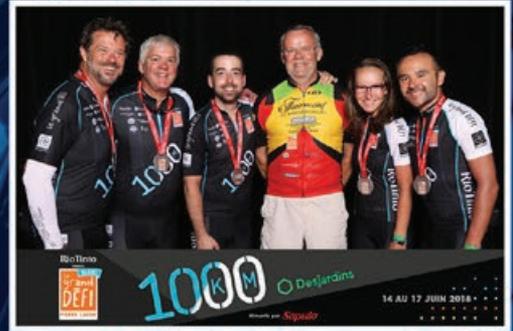


**L'évolution
passe par ici**

 Raymond Chabot
Grant Thornton

LA EN ACTION

L'Équipe du 1000 km de la CCAQ au Grand défi Pierre Lavoie 2018



Martin Bélair (Boisvert Kia), Gilles Beauceage (Précision Acura), Nicholas Poirier (Hull Hyundai), Jean Cadoret (CCAQ), Joëlle Fortin (Groupe Couture) et Ian P. Sam Yue Chi (CCAQ)

MERCI À NOS GÉNÉREUX COMMANDITAIRES



ET À NOS COMMANDITAIRES D'ÉTAPES

NAPA / C-MAX



DISCOUNT



CADA / CARRIÈRES AUTO



FONDATION CCAM



AKZO NOBEL



FAIRMONT

UN MERCI SPÉCIAL À DISCOUNT LOCATION D'AUTOS ET DE CAMIONS POUR LE PRÊT DU VÉHICULE RÉCRÉATIF QUI A SERVI À L'ÉQUIPE

Le programme de partenariat de la CCAQ : UN CONCEPT GAGNANT



Encore cette année, la CCAQ a accordé un statut privilégié à des entreprises qui fournissent des produits ou des services d'une grande qualité à ses membres. Elles ont mérité le titre prestigieux de « Partenaire de la CCAQ ».

La CCAQ entretient depuis toujours de très bonnes relations d'affaires avec les fournisseurs qui traitent régulièrement avec ses concessionnaires membres. Ces personnes, sociétés ou établissements bénéficient d'ailleurs d'une vitrine publicitaire dans la présente revue, ainsi qu'à l'occasion du congrès annuel ou lors d'autres événements parrainés par la CCAQ.

Toutefois, la CCAQ a voulu faire davantage pour ses membres en concluant un accord de partenariat, d'une durée d'un an, avec des fournisseurs qui jouissent d'une excellente réputation et dont la solvabilité de même que la qualité des produits ou des services ne peuvent être mises en doute. Choisis selon des critères de sélection élevés, ces fournisseurs seront toujours présents le moment venu d'honorer leurs obligations à l'endroit des concessionnaires et des consommateurs.

Force est de constater que la CCAQ n'établit un partenariat qu'avec des entreprises émérites. À ce titre, elles sont les seules à qui elle reconnaît le droit d'utiliser le logo « Partenaire de la CCAQ » dans leurs communications avec les concessionnaires. Voici donc le nom des fournisseurs qui ont signé un accord de partenariat avec la CCAQ pour l'année 2018.

360 AGENCY

360 Agency inc., Créatrice de solutions de gestion et de commerce électronique, spécialisées pour l'industrie automobile.

« Notre mission, c'est d'aider les concessionnaires à vendre plus de voitures et services après-vente. L'idée est d'intégrer l'ensemble des composantes du commerce électronique et de gestion de communication à la clientèle pour les concessionnaires automobile, de la publicité à la vente de véhicule. »

Notre regroupement d'entreprises utilise les synergies et la convergence de ses solutions technologiques, publicitaires et de gestion des ressources humaines pour le bénéfice de ses clients. Nous sommes reconnus pour notre expertise unique dans le déploiement de sites internet haut de gamme, de solutions de vente en ligne, d'applications mobile, de la gestion publicitaire intégrée, de solutions de relation clientèle (CRM360) et de formation en Centre de Développement des Affaires (BDC360).

BMO  **Gestion de patrimoine**
BMO Banque privée

- Services bancaires platine
- Gestion de placements discrétionnaire
- Services de gestion de patrimoine (fiducie, succession et planification de relève d'entreprise)

CARPROOF 

CARPROOF, une unité de IHS Markit (NASDAQ : INFO), est la source d'information par excellence du secteur de l'automobile au Canada. Elle fournit des renseignements sur l'historique des véhicules, leur estimation et leur évaluation. Puisant dans les millions de données enregistrées par des milliers de sources uniques, elle permet aux acheteurs et aux vendeurs de véhicules d'occasion de prendre des décisions éclairées. CARPROOF est reconnue pour fournir des renseignements impartiaux et complets aux concessionnaires, aux constructeurs de véhicules, aux consommateurs, aux principaux vendeurs aux enchères, aux gouvernements, aux assureurs et aux services de police. Ayant démontré son engagement envers la transparence depuis sa fondation en 2000, CARPROOF fait partie des 50 entreprises les mieux gérées au Canada, et a été primée aux palmarès Technology Fast 50MC et Fast 500MC de Deloitte.


Carrossier expert®
www.carrxpert.com

- La plus importante enseigne de carrosserie au Québec
- Tous les services à la clientèle sous un même toit : remorquage, pièces, mécanique, location de véhicules
- Un service de règlement en lien direct avec l'assureur
- Une garantie à vie sur les travaux effectués



DealerBreacher est une plateforme SEM (publicité en ligne spécialisée dans les moteurs de recherche tel que Google) permettant aux concessionnaires de **positionner leur concession et leurs inventaires en ligne** pour capturer les consommateurs dans la phase finale de leurs processus d'achat. Le positionnement de leurs inventaires précis avec des termes de recherche très ciblés contribue à améliorer vos performances.

La technologie développée chez nous vous permet un **contrôle simple et absolu du budget, un affichage complet ou sélectif de vos véhicules et un choix spécifique du rayonnement géographique de vos annonces.**

Dealertrack

Dealertrack Canada est le premier fournisseur de services et de solutions logicielles en ligne dans le domaine de la vente au détail de véhicules motorisés. Dealertrack facilite le travail des concessionnaires, des prêteurs, des constructeurs, des détaillants, des agents et des fournisseurs de pièces de rechange en leur offrant une gamme complète de solutions de vente, de financement et d'assurances, de données sur le marché et de documents numériques. Dealertrack Canada est une filiale de Dealertrack, propriété de Cox Automotive Canada. Pour en savoir plus sur Dealertrack Canada, visiter dealertrack.ca.



Ensuite Media propose un service complet de gestion des médias sociaux aux entreprises de toutes tailles, incluant la création, la conception et le déploiement de vos stratégies de marketing sur les réseaux sociaux.

Ensuite Media offre aux entreprises l'ensemble des ressources nécessaires au bon fonctionnement d'une puissante stratégie de médias sociaux, pour une fraction du coût d'une ressource interne.



Autobarometer est un aperçu mensuel du marché canadien de l'automobile usagée. Les données sont exclusivement recueillies par Kijiji, la plateforme de vente automobile la plus visitée et la plus grande source de véhicules usagés. Visitez Kijiji pour avoir accès aux rapports mensuels <https://kijijiforbusiness.ca/fr/resources/>



Groupe Conseil AutoCap et sa compagnie sœur, Dealer Solutions North America sont les plus grandes firmes Canadiennes spécialisées dans les transactions de concessionnaires automobiles au Québec et au Canada respectivement.

Nos Services :

- Transactions; vente et acquisition de concession
- Évaluation de concession
- Services conseils

Notre feuille de route :

- Plus de 100 transactions au Canada
- Plus de 400 évaluations de concessionnaires automobile au Canada
- 19 professionnels à travers le Canada
- 4 professionnels dédiés au Québec

Avantages du Groupe Conseil AutoCap :

- Confidentialité
 - Professionnalisme
 - Honnêteté
 - Expérience
- « Nos clients ont un accès privilégié et confidentiel à des acheteurs et vendeurs situés partout au Canada, ce qui constitue un avantage considérable lors de la mise en marché d'un concessionnaire automobile. » exprime Maxime Théorêt, directeur des finances



Iceberg Finance permet d'accroître l'efficacité opérationnelle des concessionnaires et marchands d'automobiles par le développement d'outils de financement sur mesure et offre un mode de financement automobiles en crédit spécialisé et alternatif (2e et 3e chance au crédit).

LES PROGRAMMES : SPÉCIALISÉ ET ALTERNATIF (2e et 3e chance au crédit)

Iceberg Finance offre un programme adapté aux besoins particuliers de cette clientèle. En partenariat avec Equifax Canada, Iceberg Finance a conçu un mode d'approbation rapide, flexible, confidentiel et qui permet à l'emprunteur de rétablir son dossier de crédit.

Le premier système de crédit sous-standard permettant une approbation automatique, et facilitant au maximum toutes les étapes de la transaction.

PROGRAMME D'AVANCE D'ARGENT

- Pour couvrir le coût des équipements et/ou accessoires lors de l'achat du véhicule
- Pour financer des réparations à vos départements de service ou de carrosserie

PROGRAMME DE FINANCEMENT DE PRODUITS

Dans le but de permettre aux consommateurs de bien protéger leur transaction, Iceberg Finance offre aux marchands membres de SSQ Évolution la possibilité de financer leurs produits d'assurance-crédit, d'assurance invalidité, d'assurance de remplacement et de garantie mécanique sur un prêt distinct.

Produits

- Assurance garage
- Assurance de remplacement et assurances crédit (vie, invalidité et contre les maladies graves)
- Garantie mécanique
- Marquage antivol Sherlock
- Protections chimique et électronique
- Financement et assurance auto

Services

- Formation du personnel de commercialisation après-vente
 - en salle
 - en milieu de travail
- Formation et placement de nouvelles ressources
- V.A.G. Finance
- Logiciels de suivi et de mise en marché
- Programme de référencement en assurance de dommages
- Programme de médiation et de conciliation avec la CCAQ

**LE GUIDE
DE L'AUTO**
www.guideautoweb.com

Le numérique est devenu rapidement l'une des sources principales où les consommateurs potentiels vont puiser de l'information. Le site web du Guide de l'auto est la référence autant pour le visiteur passionné qui recherche de l'information en temps réel que celui en processus d'achat qui veut comparer ses différentes options. Pas surprenant que 57 % des visiteurs de www.guideautoweb.com soient en mode achat.

Le Guide de l'auto vous propose :

- Le placement, la gestion et l'optimisation de campagnes publicitaires web ultra ciblés, sur l'ensemble de son réseau automobile;
- La création de segments d'audience, destinés à être utilisés pour cibler plus facilement les acheteurs potentiels, sur ses propres plateformes ou à l'extérieur de son réseau;
- La syndication de contenu (textes, photos, vidéos);
- La production de contenu, textes et vidéos — destiné à être diffusé sur les sites web ou les médias sociaux des partenaires.

Le Guide de l'auto offre tout ce dont vous avez besoin pour diffuser un message clair et efficace. En plus d'une équipe expérimentée qui saura vous conseiller selon vos besoins, ses plateformes numériques génèrent, mois après mois, des millions de pages vues, vous assurant du même coup un excellent retour sur votre investissement.

Depuis sa création en 2009, Groupe MG Marketing a acquis une solide notoriété auprès des concessionnaires d'automobiles de l'ensemble du Québec, qui n'hésitent plus à lui confier le mandat de stimuler leurs ventes et d'améliorer de manière durable la qualité de leur service à la clientèle.

En bref, le professionnalisme du Groupe MG Marketing, combiné à son expertise marketing et sa détermination à assurer la conformité de ses pratiques font de Groupe MG Marketing un partenaire d'affaires de choix pour les membres de la CCAQ.

Parmi les nombreux services offerts par Groupe MG Marketing, on compte notamment :

- Organisation d'événements de ventes Accès Privilège (ventes privées);
- Campagne de télémarketing pour sollicitation et/ou relance de la clientèle (département des ventes et/ou service);
- Suivi de la clientèle;
- Campagne de publipostage;
- Formation en vente et service à la clientèle.

« Pour obtenir plus amples renseignements à propos du Groupe MG Marketing, consultez le site www.mgmarketing.ca. »



Mutuelle de prévention
de la CCAQ



Regroupant plus de 900 concessionnaires d'automobiles, de camions lourds et d'ateliers de carrosserie, la Mutuelle de prévention de la CCAQ travaille en collaboration avec Groupe Conseil Novo SST afin de supporter les membres dans la prévention et la gestion de la SST et de leur permettre de réaliser des économies importantes en cotisations à la CNESST.

La Mutuelle de prévention de la CCAQ offre des services complets en prévention, en gestion des réclamations et en actuariat avec une équipe juridique dédiée aux membres pour les représenter devant les instances judiciaires. De plus, les membres ont accès gratuitement à Novo Studio, une plate-forme de formation en ligne entièrement consacrée à la SST.

Pour plus d'informations, communiquez avec M^e Céline Servant, directrice de la Mutuelle de prévention à la CCAQ.



- Enseigne qui fait la promotion de la vente de véhicules d'occasion chez les concessionnaires du Québec
- Site Internet multi plateformes exclusif aux concessionnaires
- Campagnes d'achat de mots-clés et placements publicitaires multi-canaux pour la bannière
- Événements de vente
- Accès gratuit à un outil de gestion des leads (WebBoost) et à un « CRM » (Activix)
- Outil de gestion d'inventaire « XMS 360 » fourni gratuitement aux membres



Tout sous un même toit – Pièces et fournitures d'atelier de carrosserie

NAPA/CMAX (52 magasins) et NAPA Pièces d'auto (près de 600 magasins) offrent aux concessionnaires d'automobiles des solutions d'achat uniques sous un même toit. Vous y trouverez du soutien technique, des services-conseils, de la peinture et des fournitures d'atelier carrossier, ainsi que des pièces de mécanique et de carrosserie. En plus d'offrir une gamme complète d'outils et d'équipements pour les ateliers de carrosserie et de mécanique, ils assurent le soutien qu'il vous faut pour bien les utiliser.

NAPA/CMAX, c'est la division de peinture de UAP et un réseau national de magasins de peinture offrant les marques Axalta, 3M, Mirka, Norton, Evercoat, BodyPro et d'autres marques d'excellence, avec le soutien du personnel le plus spécialisé et le mieux formé de l'industrie. NAPA/CMAX est au service des concessionnaires automobiles d'un océan à l'autre.



TradeRev a changé le monde des encans en donnant plus de pouvoir aux concessionnaires. Nos applications mobiles et de bureau vous permettent de participer à des encans d'une heure en direct, n'importe quand, n'importe où. De la salle de repos au parcours de golf, connectez-vous pour voir de nouveaux véhicules d'échange provenant de plus de 10 000 concessionnaires approuvés d'un océan à l'autre.

Notre objectif est de rendre l'achat et la vente de véhicules pratiques et transparents pour toutes les parties concernées. Les encans d'automobiles en gros ont toujours existé dans le même environnement physique, en personne, depuis le tout début – tout comme les librairies et les magasins de musique (qui ne brillent pas par leur achalandage). TradeRev mise sur l'innovation, la technologie et la créativité pour réinventer la vente d'automobiles, et tout le monde en sort gagnant. Pour plus de détails, visitez www.traderev.com



Depuis maintenant plus de 18 ans, Ultra gestion crédit et préemploi, une filiale de La Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec, offre une multitude de services développés spécifiquement pour ses membres. Que ce soit l'ouverture de crédit, le recouvrement de vos comptes à recevoir, les enquêtes de préemploi ou les recherches de titres, tout a été pensé en fonction de vos besoins.

- Le recouvrement de vos comptes en souffrance
- Les enquêtes de préemploi
- Les ouvertures de crédit
- Validité des traites bancaires et des chèques certifiés

Profitez de la compétence et du dynamisme d'une équipe d'agents de recouvrement et d'avocats chevronnés qui ne lésinent pas à vous conseiller et même à régler certains de vos litiges. Nous vous offrons la qualité à des prix concurrentiels qui font l'envie de nos compétiteurs.

Pour en savoir davantage à ce sujet, communiquez avec Mme Linda Blondeau, directrice du service de recouvrement affilié à la CCAQ, qui se fera un plaisir de répondre à vos questions.



Spécialisé dans le marketing automobile depuis plus de 20 ans et inventeur des Ventes Privées, Raid innove constamment avec une gamme de programmes conçus et adaptés pour vous aider à maîtriser les affaires en ligne, à fidéliser vos clients et à convertir plus de leads en clients qui entrent dans votre concession. Au Canada, aux États-Unis, en Amérique du Sud et en Europe, des milliers de concessionnaires ont ainsi pu voir leurs ventes augmenter.

PROGRAMMES ET AVANTAGES RAID

Ventes Privées

Nos programmes complets sont conçus pour cibler les bons clients, au bon moment et avec le message promotionnel approprié. Notre recette infallible pour obtenir du succès!

Gestion de bases de données

Nos critères d'analyse de vos bases de données nous permettent de planifier pour vous plusieurs Ventes Privées d'envergure égale, de manière à maximiser vos ventes tout au long de l'année.

Génération de leads conquêtes numériques

Notre équipe d'experts web apporte le marché en ligne à votre concession en optimisant le marketing des moteurs de recherche. Nous vous aidons à attirer seulement les meilleurs clients potentiels et à les convertir en ventes, tout en maximisant le rapport coût-efficacité.

Marketing automobile à la carte

Nos spécialistes possèdent le savoir-faire requis pour adapter les stratégies de marketing à votre marque, à votre concession et à votre emplacement et ainsi combler tous vos besoins pour communiquer efficacement avec votre clientèle.



La Société TRADER est un leader canadien respecté des médias en ligne. Nous gérons notamment des places d'affaires automobiles en ligne et offrons aux commerçants automobiles des solutions numériques de mise en marché et de gestion de leur inventaire. Nos principales destinations en ligne incluent autoTRADER.ca^{MC} et autoHEBDO.net^{MC}, qui génèrent plus de 16 millions de visites par mois, notamment par l'entremise de notre application déjà téléchargée à plus de 4,1 millions de reprises. Nos sites autoTRADER.ca et autoHEBDO.net affichent une innombrable sélection de véhicules neufs et d'occasion canadiens, sur plate-forme pour ordinateurs de bureau et appareils mobiles. Entretien de solides partenariats avec les leaders mondiaux de l'industrie, TRADER propose les meilleures solutions numériques de publication web, de publicité numérique et de gestion d'inventaire, qui sont conçues pour accélérer la performance des commerçants de tout le Canada.

Plus d'information au: go.trader.ca

Suivez TRADER sur LinkedIn, Twitter, Facebook et YouTube!

Chef de file en matière de fidélisation de la clientèle et spécialisée dans le domaine de l'automobile.

Experts en segmentation de bases de données, Suly s'assure que chacun de vos clients demeure en contact avec votre concession tout au long du cycle de propriété.

Nos représentants, consultants, stratégestes et graphistes ont un seul objectif... stimuler les revenus de vos départements.

PROGRAMMES ET SERVICES :

ClientCible

Stratégie de fidélisation au département du service

AutoVeille

Stratégie de fidélisation au département des ventes

Ventes privées et événements spéciaux • Suly offre des services clé en main qui augmentent l'achalandage, stimulent les ventes, regarnissent l'inventaire d'occasion et développent la notoriété de votre marque, toujours en assurant l'intégrité de votre base de données.

Conquête voisin • Stratégie de vente qui optimise le taux de référence suite à chaque vente, cible précisément un marché susceptible et augmente la visibilité de votre marque dans les secteurs les plus favorables.

Centre d'appels • Nos agents d'appels ont les outils et l'expérience nécessaires pour optimiser votre relance ainsi qu'enrichir vos bases de données des informations recueillies auprès de votre clientèle.

Et plus encore...

Les valeurs à la bonne place

Produits

- Assurance prêt (vie, invalidité et maladie grave)
- Assurance de remplacement (FPQ #5)
- Garantie prolongée
- Programme indication clients
- Financement des produits F&I
- Financement automobile en 2e et 3e chances au crédit

Services

- Programmes de formations personnalisées (Programme Excellence)
- Rapport F&I de suivi des performances
- Groupe performance F&I
- Programmes d'accompagnement sur mesure
- Programme FORCE

BMO  **Gestion de patrimoine**
BMO Banque privée



Services bancaires platine

Gestion de placements discrétionnaire



Services de gestion de Patrimoine

(fiducie, succession et planification de relève d'entreprise)

Tarification préférentielle exclusive pour les membres de la CCAQ

1 877 285-4494

www.bmobanqueprivéeharris.com

Le seul magazine de la CADA à l'intention des concessionnaires du Québec



www.affairesautomobiles.ca

 Universus

Allez plus loin



Kijiji est le plus grand salon au Canada



kijiji™

kijijiforbusiness.ca



Axé sur la performance



Les grands succès réclament une attention particulière. Au sein de Axalta Coating Systems (anciennement DuPont Performance Coatings), nous nous consacrons pleinement à la recherche et au développement de nouvelles technologies de peintures. Notre histoire, faite de 145 années d'innovation continue, nous invite à nous surpasser dans tous les domaines afin de développer des systèmes toujours plus performants. Nourris par nos passions et nos ambitions, nous relevons encore notre niveau d'exigences pour offrir à nos clients un avenir prometteur.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur axaltacoatingsystems.com



AMÉLIOREZ LA **PERFORMANCE** DE VOTRE SERVICE FINANCIER GRÂCE À NOS SERVICES AUX CONCESSIONNAIRES



iA Services aux concessionnaires possède tous les outils pour guider et accompagner votre concessionnaire vers le succès, et fait partie d'iA groupe financier, la quatrième plus importante compagnie d'assurance au Canada.

CONTACTEZ-NOUS DÈS AUJOURD'HUI POUR AVOIR PLUS D'INFORMATION.



450.671.9669 / 1 877.671.9009

BUREAUX SATELLITES Amqui • Jonquière •
Rivière-du-Loup • Rouyn • Sainte-Félicité •
Val-d'Or • Victoriaville

www.iavag.ca