

contact

La clé d'une bonne gestion de vos affaires

août 2019 - Volume 29, numéro 1

DOSSIER :

LES FEMMES DANS L'INDUSTRIE AUTOMOBILE



La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec

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

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
Céline Servant

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
JB Deschamps

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

La présidence du C. A. de la CCAQ : une expérience enrichissante et remarquable

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

La relève dans le secteur automobile : une tradition familiale toujours actuelle

M. Gilles Poirier, Président du C.A. de la CCAQ p. 4

Portrait de femmes de l'industrie automobile d'hier à aujourd'hui

M. Robert Poëti, Président-directeur général de la CCAQ p. 9

Le leadership féminin

M^{me} Nathalie Jomphe, Formatrice agréée et chargée de cours à l'UQAM p. 17

Départ à la retraite de Marc Nadeau p. 20

Portraits de femmes dans l'industrie automobile p. 22

Prix Lauréat CADA M. Charles Saillant p. 30

CarrXpert tient à les féliciter!

M. Jean-François Gargya, Directeur de CarrXpert p. 37

Comment attirer une relève féminine dans l'industrie de la carrosserie?

M^{me} Karelle Lévesque, Conseillère en formation de la main-d'œuvre p. 38

Pénurie de main-d'œuvre au Québec : l'importance d'une enquête de préembauche

M^{me} Linda Blondeau, Directrice d'ULTRA p. 41

La main-d'œuvre féminine : une valeur ajoutée pour l'industrie des services automobiles!

M^{me} Danielle Le Chasseur, Directrice générale du CSMO-Auto p. 43

Pénurie de main-d'œuvre! Les femmes, des candidates compétentes et disponibles

M^{me} Marianne Lapointe, Coordinatrice de projet, Option Femme Emploi p. 47

Les femmes à l'emploi chez les concessionnaires membres de la CCAQ : des chiffres révélateurs

M. Jean Cadoret, Directeur des événements corporatifs et des publications à la CCAQ p. 49



Garant
des forêts
intacts^{MC}





M. Gilles Poirier

Président du conseil d'administration de la CCAQ

LA PRÉSIDENTE DU C. A. DE LA CCAQ

UNE EXPÉRIENCE ENRICHISSANTE ET REMARQUABLE

Je siége au comité de gestion de la CCAQ depuis 2013. Comme le temps passe vite! Avant de devenir président, en 2017, j'ai d'abord rempli le rôle de secrétaire-trésorier, puis de vice-président. C'est en septembre prochain, dans le cadre de notre colloque annuel, que mon mandat se terminera. Bien entendu, je continuerai d'honorer mes obligations de président sortant pour appuyer mes collègues du comité de gestion.

J'ai commencé mon mandat durant une période bien particulière, tout juste après l'accident de notre PDG de l'époque, M. Jacques Béchar. Compte tenu de la situation, j'ai dû plonger tête première dans l'aventure, et soutenir rapidement mon équipe, qui réclamait ma présence. J'ai assisté à des réunions mensuelles de direction où tous les dossiers étaient à l'ordre du jour, puis j'ai réalisé que notre corporation provinciale était bien structurée et très efficace. Je n'aurais pu accomplir mon mandat sans le soutien indéfectible de l'équipe de la CCAQ, particulièrement sans celui de notre remarquable PDG par intérim de l'époque, M^{me} Lise Roy. Je ne voudrais pas non plus oublier de souligner l'implication exemplaire de mes collègues du comité de gestion, qui s'occupent de la gouvernance interne de la CCAQ.

Depuis mes débuts, les choses ont bien changé. Notre nouveau PDG, M. Robert Poëti, notre vice-président directeur général, M. Ian P. Sam Yue Chi et notre nouvelle vice-présidente — administration, M^{me} Céline Servant ont su alléger ma tâche par leur compétence et leur ardeur au travail. La nouvelle orientation de la Corporation des concessionnaires d'automobiles, alliée à la force de son équipe de direction, donne un élan de popularité à notre industrie, qui est la deuxième force économique au Québec. Et ce n'est qu'un début!

Bien sûr, les représentations gouvernementales pour défendre les intérêts de nos membres sont toujours à l'ordre du jour. Nous nous penchons sur les dossiers de l'Autorité des marchés financiers, de l'Office de la protection du consommateur, de la taxation des ventes entre particuliers, de l'adoption d'un programme d'inspection des véhicules de huit ans et plus, pour ne nommer que ceux-là. Soyez assurés que nous continuerons nos démarches jusqu'à ce que leur dénouement soit heureux.

La tournée des corporations régionales : une expérience gratifiante

Durant mon mandat, j'ai eu le grand bonheur de parcourir la province en compagnie de notre PDG, M. Robert Poëti, et de notre vice-président directeur général, M. Ian P. Sam Yue Chi. La traditionnelle tournée des corporations régionales, que nous accomplissons tous les ans depuis la création de la CCAQ en 1945, m'a permis de rencontrer mes collègues concessionnaires de partout au Québec.

Ce que j'ai particulièrement apprécié, c'est le sentiment d'appartenance des concessionnaires à leur corporation. J'ai aussi pu constater que chaque région a ses préoccupations spécifiques, dont nous prenons bonne note afin qu'un suivi approprié soit fait.



Le 10 avril dernier, dans le cadre de l'assemblée générale de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Richelieu (CCAR), MM. Gilles Poirier et Robert Poëti remettent un trophée hommage au président de la régionale, M. Éric Dumouchel (au centre) en guise de remerciement pour son dévouement envers la collectivité. M. Dumouchel a siégé au conseil d'administration de la CCAQ de 2017 à 2019.

Sachez que je suis très fier de notre organisation qui est une référence notoire dans l'industrie, non seulement en matière de services aux membres, mais aussi en fait de représentativité. J'aimerais finalement saluer le travail accompli par la quarantaine d'employés passionnés de notre corporation, qui mettent tout en œuvre pour offrir les meilleurs services à nos membres.



M. Gilles Poirier

Président du conseil d'administration de la CCAQ

LA RELÈVE DANS LE SECTEUR AUTOMOBILE

UNE TRADITION FAMILIALE TOUJOURS ACTUELLE

Dans le contexte actuel, où la main-d'œuvre qualifiée se fait rare, on constate toute l'importante que peut revêtir la relève familiale.

Je suis particulièrement fier que deux de mes quatre enfants, soit mon fils Nicholas et ma fille Vanessa, tous deux passionnés de l'automobile, prennent doucement la relève de mon entreprise. S'ils fréquentent le concessionnaire familial depuis leur adolescence, c'est dès qu'ils ont pu commencer à travailler à temps partiel qu'ils ont vraiment eu l'occasion de s'initier aux différents services qu'offre notre équipe. Cela dit, j'ai tenu, afin qu'ils ouvrent leurs horizons et en sachant un peu plus sur les réalités des autres entreprises, à ce qu'ils accomplissent les stages imposés par leurs études chez des concessionnaires de la région.



Après leurs études à Barrie et leur baccalauréat, Nicholas et Vanessa, forts de leur expérience passée, ont finalement pu, respectivement en 2012 et en 2014, intégrer à temps plein notre équipe. Ils ont travaillé pour différents services avant de pourvoir les postes de directeur des opérations fixes et de directrice générale aux ventes.

Mon rôle de président du conseil d'administration de la CCAQ m'a conduit à devoir fréquemment m'absenter de mon commerce, notamment pour assister à différentes activités, dont les assemblées de la Corporation des associations de détaillants (CADA) et de la CCAQ ainsi que la Tournée du président. C'est grâce à cette relève, à qui j'ai confié toutes mes responsabilités, que j'ai pu partir l'esprit tranquille et mener à bien les nombreux dossiers qui m'ont été confiés sans me soucier de la gestion de mon entreprise. Cette expérience a fait en sorte qu'aujourd'hui, chacun est à sa place, entouré de leur équipe de relève. Je peux maintenant rester sans souci à l'arrière-plan.

C'est un précieux héritage qui se transmet de génération en génération, non seulement en région, mais également dans les grandes villes. Je pense entre autres à la famille Munger du Saguenay-Lac-Saint-Jean, des pionniers de la CCAQ, à la famille Dandurand de Montréal, dont le succès repose désormais sur cinq générations, à la famille Michaud de Rimouski, qui vient de célébrer, ni plus ni moins, ses cent ans d'existence. Récemment, j'ai eu la chance d'assister au 65^e anniversaire de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Nord-Ouest, elle-même fondée sous la présidence de

M. Réal Caouette. Un hommage fut rendu, entre autres, aux quatre générations de la famille Poirier (photo ci-dessous), à la famille Thibault, à la famille Gareau et à la famille Paquin.



De gauche à droite, on aperçoit Justin Poirier (Poirier Chrysler Val-d'Or, Groupe Poirier Val-d'Or), Michael Poirier (Val-d'Or Nissan, Groupe Poirier Val-d'Or), Sébastien Poirier (Poirier Hyundai, Groupe Poirier Val-d'Or), Rémi Poirier (père des trois frères précédents, président du Groupe Poirier Val-d'Or, fils de Adrien et époux de Ginette Rioux absente cette journée-là), Adrien Poirier (fondateur), Pierrette Champion (conjointe d'Adrien), Léo Poirier (fondateur et frère d'Adrien), Mario Poirier (Groupe Poirier Rouyn-Noranda et fils de Léo), Isabelle Dicaire (conjointe de Mario Poirier), Marcelle Ayotte (conjointe d'Yvon Poirier), Yvon Poirier (président du Groupe Poirier Rouyn-Noranda et fils de Léo), leurs trois enfants Samuel Poirier, Patrick Poirier et Johanie Poirier (gestionnaires du Groupe Poirier Rouyn-Noranda - Dynastie Automobile, Garage A. L. Poirier et Poirier Chrysler Jeep).

Quelques statistiques

Saviez-vous que parmi nos 885 concessionnaires membres, 43 sont opérés par des femmes? Selon nos statistiques pour l'année 2017, ce sont 40 000 employés qui travaillent pour nos membres, dont 30 000 hommes et 10 000 femmes, soit plus d'un tiers d'entre eux. Ces données n'ont pratiquement pas changé depuis les 25 dernières années en raison des services administratifs et de la direction commerciale, où les femmes sont majoritaires.

En 2018, on retrouvait 16,71 % de la relève féminine diplômée en carrosserie, 8,63 % en mécanique automobile et 5,60 % en mécanique de véhicules lourds. Ces pourcentages ont plus que doublé depuis 2014, sauf en carrosserie, où on constate une augmentation de 2 %. Ces chiffres démontrent un intérêt grandissant des femmes pour ces secteurs. Enfin, c'est 27 % des femmes de notre industrie qui accède à la formation de perfectionnement.

Bref, on réalise à quel point la relève familiale est encore très ancrée dans les entreprises de notre secteur d'activité, et que les femmes y sont de plus en plus présentes.



{groupe**mg**marketing}



Les partenaires
d'affaires
**pour surpasser
vos objectifs!**



ÉVÈNEMENT ACCÈS PRIVILÈGE

UNE EXPÉRIENCE D'ACHAT UNIQUE!

- ✓ Organisation des événements de ventes Accès Privilège (ventes privées)
- ✓ Campagne télémarketing de notre centre d'appels (B2C Contact Ltée) pour votre département des ventes ou après-vente
- ✓ Campagne de conquête web, digitale et médias sociaux (Lead ads)
- ✓ Formation et coaching en continu

[groupe**mg**marketing.ca](http://groupemgmarketing.ca)
Pour votre clé en main!

Contactez-nous à
info@mgmarketing.ca

Ou appelez-nous
Russell Mongrain
Président
514-219-7660

Mario Plourde
Directeur des ventes
514-865-4000

ÉCOLE DE COMMERCE
AUTOMOBILE
du Canada
- FONDÉE EN 1985 -

**Académie Canadienne
pour Concessionnaires**

Éducation des cadres supérieurs concessionnaires

Gestion de Concession Automobile

- . 100% canadien incluant la législations, les données, et l'expertise
- . Plus de 100 diplômé(e)s depuis 2015 au Canada
- . Complètement en français
- . Sept cours sur un an à temps partiel

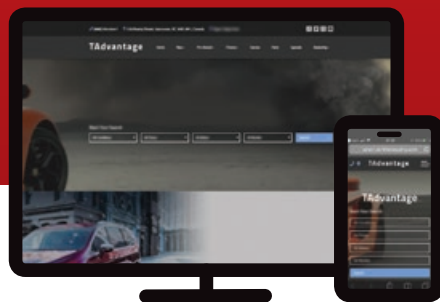


À Montréal en novembre

Postulez dès aujourd'hui

GestionDeConcession.ca

VOUS NOUS
AVEZ PARLÉ.
NOUS AVONS
ÉCOUTÉ. 🍁



Optez pour le mieux!

Mobile en priorité. Mise en page réactive. Innovations.
Votre toute nouvelle solution de site web toute canadienne est arrivée.

Plus de détails:

go.TRADER.ca/fr/TAventure



M. Robert Poëti
Président-directeur général de la CCAQ

PORTRAIT DE FEMMES DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE

D'HIER À AUJOURD'HUI

Comme le thème de cette revue parle des femmes dans l'industrie automobile, j'aimerais souligner leur participation, en commençant par les pionnières.

Bertha Benz : un périple qui change le monde

L'audace de Bertha Benz fait de son histoire un récit captivant. Pionnière de l'automobile, l'inventrice allemande a été la première personne, en 1888, à conduire une voiture sur une longue distance alors que les routes n'existaient pas en dehors du cadre des essais surveillés et des sentiers battus. Elle a également mis au point les premières plaquettes de frein.

Née dans une famille aisée d'Allemagne le 3 mai 1849, Bertha Benz se montre, dès son plus jeune âge, avide d'apprendre le fonctionnement de tout ce qui l'entoure. Elle se passionne pour les explications techniques de son père sur les mécanismes des locomotives. En juin 1869, la jeune Bertha rencontre un ingénieur allemand, Carl Benz, qui développe des moteurs et travaille à la conception d'un véhicule sans chevaux. Ils partagent les mêmes passions, non seulement pour la technique, mais aussi pour l'ingénierie, et tombent rapidement amoureux. Elle croit si profondément aux idées de son fiancé qu'elle investit l'intégralité de sa dot dans la première société fondée par Carl Benz, Benz & Cie.

Après son mariage, Carl travaille sur un projet de chariot sans chevaux. Il développe un véhicule à trois roues propulsé par un moteur à explosion qui deviendra bientôt l'une des premières automobiles de l'histoire. Le tricycle Benz 1, présenté au public en 1886, est breveté puis fabriqué en plusieurs exemplaires. Il peut atteindre entre 13 km/h et 16 km/h. Le public, qui ne s'intéresse pas à cette invention, ne freine pas Bertha : elle est bien décidée à la faire connaître, et décide de frapper un grand coup!

Le matin du 5 août 1888, Bertha, accompagnée de ses fils Eugène et Richard, de respectivement 15 et 13 ans, monte à bord d'un tricycle Benz 3. Elle accomplira, pour visiter sa mère, un périple de 106 km de Mannheim à Pforzheim et deviendra, par le fait même, la première personne à conduire une automobile sur une longue distance, en dehors des sentiers battus, et ce, sans mécanicien.

Au cours de son périple, Bertha doit rivaliser d'ingéniosité pour relever les défis techniques et mécaniques qui se



présentent à elle. Elle doit trouver une pharmacie pour s'y procurer de l'éther de pétrole, nettoyer une conduite de carburant obstruée avec son épingle à chapeau, utiliser sa jarretière pour isoler un câble et réparer, avec l'aide d'un forgeron, une chaîne brisée. Bertha fait enfin appel à un cordonnier, qui réparera avec du cuir les freins de bois de la voiture, improvisant ainsi les premières plaquettes de frein.

La nuit tombée, madame Benz télégraphie son succès à son époux. L'exploit de Bertha et de ses fils devint vite populaire, et marqua l'histoire de l'automobile. Grâce à ce premier test, qui aura éveillé l'intérêt du public pour l'automobile, des améliorations ont été apportées au premier système de freinage.

Depuis, l'histoire de Carl Benz fut ponctuée de succès. En 1924, Daimler-Motoren-Gesellschaft (Paul Daimler fils et successeur de Gottlieb Daimler et propriétaire de la marque Mercedes) et Benz & Cie (Carl Benz) mettent leurs idées en commun. En 1926, la marque commerciale Mercedes-Benz est fondée avec la fusion de Daimler-Motoren-Gesellschaft et Benz & Cie de Carl Benz.

Sophie Opel : la fondatrice du plus grand constructeur d'automobile d'Allemagne



Après la mort de son mari Adam Opel en 1899, Sophie Opel, née en 1840 en Allemagne, investit avec ses deux sœurs dans la fabrique de son mari. Elle décide de transformer la production de machines à coudre et de vélos en une usine automobile. Sans le savoir, elle met sur pied le constructeur dont l'histoire

sera l'une des plus longues du monde de l'automobile.

En 1902, Opel présente sa première voiture : la Lutzmann, dotée d'un moteur de 10/12 chevaux. En 1914, l'entreprise devient le plus grand constructeur automobile d'Allemagne. Il est d'ailleurs le premier à investir, en 1924, dans la production à la chaîne. Il peut ainsi offrir aux consommateurs des modèles moins coûteux.

En 1971, la dixième millionième voiture Opel émerge des chaînes de montage. Georg von Opel, arrière-petit-fils d'Adam Opel, bat le record de vitesse des véhicules électriques à batterie en atteignant 188 km/h au volant d'une Opel GT.

Intégrées au Groupe PSA (Peugeot Citroën) depuis 2017, Opel et sa marque sœur britannique Vauxhall sont distribués dans plus de 50 pays. Près de 35 000 personnes, réparties dans six pays européens, travaillent dans ses usines et centres techniques, dont 16 500 en Allemagne.

Mary Anderson : la femme derrière l'essuie-glace



Mary Anderson est née en Alabama en 1866 durant la période de reconstruction suivant la guerre de Sécession. C'est lors d'une visite à New York, au cours de l'hiver 1903, qu'elle observa que le machiniste d'un tramway devait conduire la vitre ouverte en raison du grésil qui se formait sur son pare-brise.

Dès son retour en Alabama, M^{me} Anderson embaucha un ingénieur qui mit au point un dispositif à commande manuelle capable de nettoyer un pare-brise. Elle demanda ensuite à une entreprise locale d'en développer un prototype. Elle obtint un brevet de dix-sept ans pour cet essuie-glace constitué d'un levier situé à l'intérieur d'un véhicule contrôlant une lame de caoutchouc, pour sa part localisée à l'extérieur d'un pare-brise. Le levier, lorsqu'il était actionné, permettait à un bras à ressort de se déplacer sur le pare-brise. Un contrepoids assurait le contact entre la glace et la vitre. Des dispositifs similaires avaient déjà été proposés, mais celui-ci fut le premier à être vraiment efficace.

En 1905, Mary Anderson essaya de vendre les droits de son essuie-glace à une société canadienne de renom, mais on lui répondit que l'on « ne [considérait] pas que ce soit d'une telle valeur commerciale qui justifierait cette acquisition. » Après l'expiration du brevet en 1920, l'essuie-glace de pare-brise conçu par M^{me} Anderson est devenu un équipement standard, notamment parce que la production d'automobiles avait augmenté de façon exponentielle.

Camille du Gast : la 1^{ère} femme pilote de course automobile



En 1901, Camille du Gast devint la première femme française à participer à la course Paris-Berlin. Au volant de sa Panhard-Levassor 20CV, elle termina cette compétition en 33^e position.

Elle fut plus tard approchée par la marque Benz, qui souhaitait l'intégrer à son équipe lors de la Coupe automobile Gordon Bennett de 1904. Malheureusement, la coureuse se vit interdire, par le gouvernement français, de participer à ce rallye pour la seule raison qu'elle était une femme. Après la 1^{ère} guerre mondiale, elle devient la vice-présidente de la Ligue française du droit des femmes. Camille du Gast est la seule femme de l'époque ayant fait partie de l'Automobile Club de France.

Dorothy Levitt : la femme la plus rapide du monde



En 1906, l'Anglaise Dorothy Levitt établit un nouveau record de vitesse à bord d'un Napier six cylindres. Sa voiture roule à 146,25 km/h. Véritable icône du féminisme, elle est également la 1^{ère} à remporter une course automobile aux Southport Speed Trial de Blackpool.

Laura Schwab : présidente d'Aston Martin of the Americas



Laura Schwab, originaire de Louisville, a étudié en droit à l'Université du Kentucky, puis a amorcé sa carrière au sein d'une entreprise technologique émergente du sud de la Californie avant de mettre son talent au profit de l'industrie automobile. Forte de ses quinze années d'expérience, l'ancienne directrice du marketing de Jaguar Land Rover connaît très bien le marché des voitures de luxe.

C'est en octobre 2015 que Schwab a intégré l'équipe Aston Martin. En collaboration avec le directeur mondial des ventes, Christian Marti, elle supervise l'ensemble des activités de la marque, qui est représentée sur deux continents, incluant les ventes, le service, les relations publiques, le marketing ainsi que les communications avec la clientèle des quarante-six détaillants répartis au Canada, aux États-Unis, au Mexique et en Amérique du Sud.

Extrait d'une entrevue accordée par M^{me} Schwab au quotidien Le Soleil, édition du 9 juin 2019.

Le milieu de l'automobile, notamment celui des voitures sport de prestige, est sans conteste un milieu d'hommes. Sachez que la marque Aston Martin — aux États-Unis, au Canada, au Mexique et en Amérique du Sud — est représentée par une femme depuis près de quatre ans.

«Il n'y avait pas de modèle féminin dans le monde de l'automobile. Des fois, je me suis sentie un peu seule, mais heureusement que j'ai eu quelques mentors. Et malgré ce soutien, parfois j'ai ressenti le syndrome de l'imposteur [rires...]. Je me disais : "Ils vont découvrir que je ne connais pas tant de choses sur l'industrie!" Mais finalement, avec le travail acharné, j'en savais autant sinon plus que les autres sur l'industrie», ajoute-t-elle.

Mary Barra : la 1^{ère} PDG de General Motors



Mary T. Barra, née le 24 décembre 1961 à Waterford Township, est une cheffe d'entreprise et une femme d'affaires américaine. Le 10 décembre 2013, elle est nommée directrice générale du constructeur automobile américain General Motors. Elle devient alors la première femme à pourvoir ce poste important chez un grand constructeur automobile.

Michelle Christensen : designer automobile



Michelle Christensen est une designer automobile américaine. Elle a grandi à San Jose, en Californie.

Christensen est la première designer extérieure féminine d'Acura, où elle travaille depuis 2005. Elle est également la conceptrice principale de la seconde génération de Honda NSX.

Les femmes, si certaines ont toujours été dans l'ombre, ont de toute évidence revêtu plusieurs rôles importants dans l'histoire de l'automobile, et leur influence se fait d'ailleurs encore ressentir. Aujourd'hui, l'industrie est fière des femmes d'affaires et d'actions qu'elle voit de plus en plus devenir concessionnaires propriétaires. Les femmes occupent aussi des postes de gestion clés dans l'industrie du merveilleux monde de l'automobile.

La solution de marketing automobile la plus complète de l'industrie!



Surpassez vos objectifs de vente avec toute la puissance d'un programme combinant le meilleur du marketing numérique et de l'accompagnement en concession. N'attendez pas, renseignez-vous dès aujourd'hui sur tout ce que notre programme M360 peut faire pour votre concession.

1 855 474-8013
info@raidauto.com
raidauto.com



Survoltez vos ventes avec **RAID** 

CONCOURS PNEUVEMBRE

EN COLLABORATION AVEC



La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec

3 LOGES À GAGNER

GRAND PRIX

12 REPAS POUR 2 PAR SEMAINE

PRIX HEBDOMADAIRE



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 2019, 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 3 loges pour 12 personnes et l'un des 12 repas pour 2 personnes tirés chaque semaine.

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

La peinture à numéros, on connaît ça.



Quel que soit le code de couleur
dont vous avez besoin, fiez-vous aux experts
de NAPA/CMAX pour faire le bon mélange.
Ils sont numéro un. napacanada.com



La confiance au premier coup d'œil

Voici le programme CARFAX Avantage Concessionnaire

La toute nouvelle façon qu'ont les concessionnaires de se démarquer de la compétition, tout en attirant davantage de clients qui utilisent la marque CARFAX Canada.

Un programme qui met en valeur les concessionnaires qui croient en la transparence, les aidant à bâtir la confiance des consommateurs comme jamais auparavant!

Pour en apprendre davantage, parlez à votre représentant de CARFAX Canada, appelez au 1.866.835.8612 ou par courriel à support@carfax.ca



LE POUVOIR EST ENTRE VOS MAINS

Achetez et vendez des véhicules d'un océan à l'autre



Votre encan. Vos conditions. TradeRev est l'encan numérique dont tous les concessionnaires parlent, d'un océan à l'autre. Nos enchères numériques de 45 minutes vous suivent n'importe où.

Au bureau, au marché, en randonnée – rejoignez des milliers de concessionnaires qui annoncent et enchérissent en temps réel. **Commencez à vendre dès maintenant.**

TradeRev.com

TradeRev
Révolutionne la vente automobile





M^{me} Nathalie Jomphe

Formatrice agréée et chargée de cours à l'UQÀM

LE LEADERSHIP FÉMININ

« Les femmes ont juste une manière différente de voir les choses, sur l'écoute notamment, quand les hommes sont souvent plus confortables face au risque. Toutefois, la définition du leadership est la même pour tous : c'est l'art d'inspirer les autres à nous suivre et vice-versa. » — Isabelle Hudon¹



Dans l'opinion publique, alors qu'on attribue aux hommes des caractéristiques de compétitivité, de domination et d'agressivité, on considère les femmes comme compréhensives, compatissantes, empathiques et émotives. Ces perceptions populaires ont de quoi soulever bien des questionnements, et de nombreux écrits en témoignent. Le leadership au féminin est-il foncièrement différent du modèle masculin ? Existerait-il deux types de leaderships distinguables selon les genres ?

Plusieurs études nous permettent désormais de brosser un portrait de l'influence des femmes sur leurs entreprises. En voici un aperçu.

Quelques données et statistiques²

Selon les données de 2017 de Statistique Canada, même si 82 % des femmes de 25 à 54 ans sont actives sur le marché du travail canadien, les rôles décisionnels sont encore généralement remplis par des hommes. En effet, les femmes s'avèrent sous-représentées en ce qui concerne les postes nécessitant du leadership.

En 2016, Hilary Clinton parlait d'un *plafond de verre*, d'une différence de rémunération entre les hommes et

les femmes sur le marché du travail. Elle décrivait ainsi l'opinion de près de 83 % de Canadiennes, qui croient toujours en ces inégalités.

Des études soutiennent que « 37 % des leaders des entreprises à haut rendement sont des femmes, comparativement à 19 % des leaders des entreprises à rendement faible ».

Qu'en est-il des qualités et des compétences du leader féminin ?

Plusieurs scientifiques et auteurs pensent que certaines des qualités essentielles du leader contemporain sont de nature féminine.

Comme le souligne Aude de Thuin (fondatrice du Women's forum for the economy and society), les femmes ont « une vision à plus long terme. Elles prennent davantage le temps de la réflexion, pèsent plus le pour et le contre quand elles doivent prendre des décisions »³.

Selon l'étude de Randstad⁴, 71 % des Canadiennes croient que les capacités communicationnelles des femmes, leur façon d'être animées, claires et concises,

¹ Femme d'affaires et diplomate canadienne. En 2017, elle est la première femme à occuper le poste d'ambassadrice du Canada en France. www.infopresse.com/article/2016/10/5/les-femmes-sont-elles-des-leaders-comme-les-autres

² Ce site présente diverses données et études pertinentes sur la position de leadership des femmes au Canada ainsi que sur l'importance d'avoir plus de femmes dans des rôles de leadership www.canadianwomen.org/fr/les-faits/leadership/

« La corrélation entre excellence de l'organisation et présence des femmes à des postes de direction nous a semblé frappante », mentionne l'étude "Women Matter" (Mc Kinsey. 2007).

³ www.doctissimo.fr/html/dossiers/travail/articles/15964-leadership-feminin.htm

⁴ medac.qc.ca/documentspdf/documentation/etudesrapports/femmes-leaders-au-coeur-des-affaires-2015.pdf p.9



sont des caractéristiques qui font d'elles d'excellentes leaders. Toujours selon Aude de Thuin «oser le leadership au féminin, c'est aussi accepter notre besoin de communiquer, d'échanger, de partager. Les femmes sont des êtres de parole». Outre la communication, les qualités telles que la patience (57 %), la compassion (54 %), la créativité (50 %), l'intelligence émotionnelle (48 %), l'honnêteté (48 %) et la conscience de soi (46 %) font des femmes de merveilleuses leaders.

Les conclusions de 45 études scientifiques indépendantes portant sur les styles de leadership transformationnel, transactionnel ou de laisser-faire, mettent en lumière des différences entre les styles de gestion des hommes et des femmes (Eagly, Johannesen-Schmidt et Van Engen, 2003)⁵.

Premièrement, les femmes sont plus nombreuses que les hommes à adopter un style de gestion transformationnel. Ces leaders adoptent davantage des comportements tels qu'expliquer pourquoi les choses doivent se faire, modeler les formes de reconnaissance selon chaque employé, penser à long terme, canaliser l'énergie des gens, réorganiser, mobiliser les gens autour d'idées. L'examen de plusieurs études publiées ces 30 dernières années révèle «que le leadership transformationnel est largement associé à la motivation et à la satisfaction du subordonné (satisfaction vis-à-vis du leader et satisfaction au travail), à la performance et à l'efficacité du leader, et à la performance individuelle, collective et organisationnelle»⁶ (Gosselin, Dolan et Morin, 2017). Du point de vue des subordonnés, les leaders transformateurs sont charismatiques, inspirants, bienveillants et stimulants.

Deuxièmement, les hommes sont plus nombreux que les femmes à utiliser un style de lâcher-prise, c'est-à-dire à accorder toute liberté aux subordonnés d'agir à leur guise. De plus, ils sont plus portés que celles-ci à mettre l'accent sur les problèmes ou à attendre passivement que les obstacles surviennent.

Il semble que l'application du même style de gestion dans une situation donnée pourrait ne pas avoir les mêmes effets pour un homme que pour une femme. C'est peut-être ce qui explique le fait qu'un comportement féminin puisse être perçu comme un gage de faiblesse de la part d'une femme, alors que personne ne lui porterait attention s'il provenait d'un homme.

Selon l'approche situationnelle, l'efficacité du leadership serait déterminée par l'utilisation d'un style de gestion spécifique dans une situation donnée. Le travail du gestionnaire moderne est d'observer les variables situationnelles de l'environnement afin de mettre en place des moyens favorisant l'efficacité de son leadership. Le leader doit adapter son style de gestion en fonction du niveau de maturité de ses subordonnés, de son équipe de travail. Un bon leader, par exemple, n'adoptera ni la même attitude ni le même comportement si ses employés sont capables et ont envie d'accomplir leur travail que si ceux-ci se montrent incapables de le faire, démotivés. Bref, chaque situation nécessite un style de gestion qui lui est adapté, et ce, que l'on soit homme ou femme.

Comment devenir une leader

De toute évidence, il reste beaucoup de travail à accomplir pour assurer une proportion équitable des femmes dans le monde du leadership. Les écrits sur le sujet affirment que l'un des meilleurs moyens pour aider les femmes à accéder à des postes de direction est le mentorat. En effet, les mentors féminins, qui sont déjà passés par les mêmes difficultés, savent mieux que quiconque comment outiller les futures leaders.

Dans une étude menée par KPMG (2017), les répondantes disent «que la formation en leadership (57 %), le renforcement de la confiance (56 %), la prise de décision (48 %), le réseautage (47 %) et la pensée critique (46 %) sont les aspects les plus importants du soutien et de la préparation des femmes aux rôles de leadership»⁷.

En conclusion, on dénombre peu d'éléments permettant d'étayer l'hypothèse que les hommes seraient de meilleurs leaders que les femmes. Bien que les différences soient minimes, certaines données recensées dans la littérature laissent penser que ce serait en fait tout le contraire. Il n'existe certainement pas un genre meilleur qu'un autre, mais plutôt des systèmes et des situations qui nécessitent des comportements différents. Les capacités d'évoluer, de s'adapter aux situations houleuses et de faire preuve de souplesse sont, quant à elles, des caractéristiques indispensables pour assurer la pérennité d'un leader. Il faut être caméléon... et authentique!

⁵ Eagly, AH, Johannesen-Schmidt, MC et van Engen, ML (2003). Styles de leadership transformationnels, transactionnels et de laisser-faire: une méta-analyse comparant les femmes et les hommes. *Psychological Bulletin*, 129 (4), 569-591

⁶ Gosselin, Dolan et Morin. *Aspects humains des organisations. Psychologie du travail et comportement organisationnel*. Chenelière Éducation. 2017

⁷ Cité dans www.canadianwomen.org/fr/les-faits/leadership/

Vos employés vous remercieront. Votre contrôleur vous adorera.



Le bon régime d'avantages sociaux peut vous aider à attirer et à fidéliser le talent, et ce, sans vous ruiner.

CADA 360 – Avantages sociaux pour le Québec est un régime de conception québécoise offert à des prix québécois. Vous pouvez choisir les garanties dont vous avez besoin et être certain que votre régime est concurrentiel.

Le comité de concessionnaires de la CADA sait à quel point le coût des avantages sociaux influe sur vos résultats. Le régime CADA 360 – Avantages sociaux est une fiducie sans but lucratif. Il réinvestit les fonds découlant des économies d'échelle et des sommes épargnées pour améliorer les taux et pour s'assurer que les caractéristiques du régime continuent de répondre à vos besoins.

Nous aidons les concessionnaires depuis 1951. Vous pouvez donc compter sur notre expérience, un service exceptionnel et des taux d'une stabilité supérieure. Grâce aux nouveaux prix exclusifs au Québec, CADA 360 offre le meilleur rapport qualité-prix qui soit à votre concession.

Et le régime CADA 360 est le seul qui finance le travail de défense des intérêts des concessionnaires effectué par la CADA et les corporations du Québec. Parmi les efforts récents, on peut mentionner la lutte contre les tarifs douaniers sur l'automobile, l'acier et l'aluminium, et l'amélioration de la loi sur les rappels. Aucun autre régime d'avantages sociaux ne travaille à protéger votre entreprise.

Pour en savoir plus, appelez Karen O'Connell à la CADA, au 1-800-463-5289, poste 236.



CADA 360[™]
Un choix qui rapporte

DÉPART À LA RETRAITE DE M. MARC NADEAU APRÈS 31 ANNÉES DE LOYAUX SERVICES



Nous vous annonçons que notre collègue, M. Marc Nadeau, a décidé de franchir une nouvelle étape de sa vie en prenant sa retraite cet automne, après plus de 31 années de loyaux services à titre de directeur des services administratifs.

Marc a su mener à bien ses nombreux dossiers en accomplissant ses tâches avec professionnalisme. Ses connaissances en matière de taxes à la consommation et son aide assidue à l'administration générale et aux services aux membres ont fait en sorte que notre corporation a bénéficié d'un service-conseil et d'une gestion de qualité durant plusieurs années.

D'ailleurs, plusieurs d'entre vous ont sûrement eu l'occasion de le rencontrer lors des nombreux séminaires qu'il a donnés à travers la province.

En tant qu'homme, Marc a été un employé modèle et exceptionnel, doté d'une grande générosité et d'un altruisme que les années n'ont jamais altéré. Il peut maintenant quitter la Corporation avec le sentiment du devoir accompli.

Le temps est maintenant venu de bien profiter des beaux moments à venir avec sa famille et ses amis. Rappelons qu'encore cette année, Marc a fièrement représenté la CCAQ dans l'équipe du 1000 km du Gand Défi Pierre Lavoie. Le parcours est presque terminé, la ligne d'arrivée approche...Voilà, tu viens de remporter la course de la vie professionnelle et comme elle fut ardue et très sportive, tu as bien mérité ton prix : vacances et repos illimités, profite-en bien. N'oublie pas de penser de temps en temps aux autres qui sont encore sur la route...

Tu vas nous manquer! Heureusement, les beaux souvenirs sont là et resteront gravés dans l'histoire et les succès de la CCAQ.

Au nom de tes collègues, des administrateurs et de tous les membres de toutes nos bannières, un grand merci pour ta présence au sein de notre équipe.

BONNE RETRAITE MARC !



La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec



LA 2^e
PLUS GRANDE
FORCE
ÉCONOMIQUE
AU **QUÉBEC**

NOS CONCESSIONNAIRES FONT ROULER L'ÉCONOMIE QUÉBÉCOISE

Les quelques 890 concessionnaires d'automobiles et de camions lourds constituent une force économique importante au sein de notre collectivité. Professionnels aguerris, ces chefs d'entreprise investissent environ 5 milliards \$ en terrains, immeubles et équipements de toutes sortes pour mettre sur pied de véritables PME québécoises et faire rouler l'économie.



890+
membres



40 000
emplois directs



100 000
emplois indirects



20 MILLIARDS
chiffre d'affaires



PORTRAITS DE
Femmes
DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE



M^{me} Tanya Di Gregorio
Conseillère technique, Mercedes-Benz Rive-Sud

D'aussi loin qu'elle se souvienne, M^{me} Tanya Di Gregorio a toujours été attirée par les voitures. Cette passion l'a d'ailleurs poussée à obtenir son diplôme d'études professionnelles en mécanique automobile. Terminant première de classe de sa promotion en 2008, ex æquo avec sa seule autre collègue féminine, elle a gradué avec des lettres de recommandation en main. Elle n'a tout de même pas trouvé d'opportunité pour devenir mécanicienne. À cette époque, les possibilités pour les femmes mécaniciennes étaient moins grandes et elle s'est butée à un milieu plus fermé aux femmes. Elle trouva alors un poste comme conseillère technique dans une entreprise de mécanique générale et elle y est même devenue gérante. Ses connaissances en mécanique lui ont alors permis de se tailler une place et d'accroître sa crédibilité.

Après sept ans à parfaire ses compétences dans la même entreprise, elle se sent prête à relever de nouveaux défis et à explorer le monde des concessionnaires d'automobiles. Elle décide donc de soumettre sa candidature comme aviseur technique chez Mercedes-Benz Rive-Sud. Rapidement, elle devient spécialiste des véhicules Sprinter. Appréciée de cette clientèle corporative à 95 %, elle relève quotidiennement le défi de répondre aux exigences particulières des clients et

d'accomplir rapidement les suivis des véhicules qui doivent être réparés promptement. En effet, un camion Sprinter en réparation n'est pas rentable pour cette clientèle, généralement pressée dans les délais.

M^{me} Di Gregorio croit que les femmes ont leur place dans le monde des conseillers techniques. Elle a d'ailleurs la cote auprès des clientes qui lui offrent plus rapidement leur confiance qu'à ses collègues masculins. Par ailleurs, elle considère que la clientèle pourrait être mieux informée sur la pertinence et les compétences des femmes dans les concessions. Elle croit que certains préjugés et stéréotypes persistent au sein de la clientèle et peuvent freiner l'attraction des femmes dans le milieu automobile.

À une femme qui voudrait exercer sa profession, M^{me} Di Gregorio suggère de miser sur la confiance et la relation avec les clients. D'ailleurs, c'est cette relation de confiance qui la motive au quotidien et qui lui fait apprécier son travail.

Ce qui a le plus changé dans les dernières années : la clientèle est plus informée lorsqu'elle arrive en concession. La confiance, la transparence et l'honnêteté deviennent des atouts majeurs pour conserver sa crédibilité.

Sa plus grande fierté : faire partie du Chairman's Club, qui désigne les 20 meilleurs aviseurs techniques parmi les 600 travaillant auprès de son employeur AutoCanada, propriétaire de Mercedes-Benz Rive-Sud et regroupant 50 concessions automobiles dans huit provinces canadiennes.



M^{me} Nathalie Aumont

Concessionnaire en titre, Joliette Toyota

Joliette Toyota, créée par M. Gilles Aumont, est une entreprise familiale qui existe depuis 42 ans. M^{me} Nathalie Aumont y travaille depuis 30 ans. Elle se rappelle avoir été élevée à la concession, car ses parents y travaillaient à temps plein, mais ne se voyait pas prédestinée à cette carrière. Étudiante en relations industrielles dans les années 80, elle s'est plutôt dirigée vers les ressources humaines pour être directrice d'une grande entreprise. Durant la deuxième année de son baccalauréat, elle a commencé à s'impliquer dans la gestion de la concession et la flamme s'est aussitôt allumée. Diplôme en main, elle a débuté comme directrice des ventes, puis à l'ère de la transition vers l'informatisation des activités de la concession, dans la gestion des opérations.

En tant que propriétaire, M^{me} Aumont a le désir de rester près de ses employés. Elle fait d'ailleurs sa tournée quotidienne de tous les services. Consciente de l'importance de la rétention de ses employés, elle veut comprendre et rejoindre les nouvelles générations afin de les impliquer pour créer chez eux un sentiment d'appartenance à l'entreprise.

M^{me} Aumont constate que le monde de l'automobile, qui était à l'époque très masculin, est actuellement en transformation. Elle reçoit de plus en plus de candidatures féminines pour plusieurs postes et plus de femmes occupent des postes de gestion, ajoutant une approche différente dans l'industrie.

Lorsqu'elle fait la rétrospective de sa carrière, M^{me} Aumont est particulièrement fière d'avoir pu trouver l'équilibre entre son rôle d'entrepreneure, de mère et de femme. Le défi pour les femmes dans le secteur est assurément de concilier le travail et la vie personnelle. Parvenir à élever deux enfants avec des horaires de travail chargés dans un milieu alors très masculin n'est pas toujours simple, et elle peut être fière de ses différentes réalisations à travers les années, dont les nombreux agrandissements de la concession.

Toujours impliquée dans le milieu automobile, elle a rempli plusieurs rôles au conseil des constructeurs, au conseil d'administration de sa corporation régionale et à la CCAQ. Dans sa communauté, elle s'est impliquée dans plusieurs campagnes de financement, dont celle de la Croix-Rouge, où elle s'y ressource et redonne à la société.

Chaque jour, elle constate qu'elle a encore la passion pour son travail. Elle est fière des générations qui ont su diriger sa concession et sait que son fils Frédéric saura prendre sa place. Après 30 ans dans cette industrie en perpétuel mouvement, elle n'a aucun regret et referait exactement le même parcours si elle le devait.

Ce qui a le plus changé dans les dernières années : l'électrification des transports et les regroupements de concessionnaires.

Ce qu'elle souhaite pour l'avenir : faire la promotion des métiers de l'industrie dans un contexte de pénurie de la main-d'œuvre.



M^{me} Steffy Theetge

Directrice des communications, marketing et vente internet, Groupe Theetge

M^{me} Steffy Theetge œuvre dans le département des communications du Groupe Theetge depuis trois ans et occupe actuellement le poste de directrice des communications, du marketing et de la vente Internet pour les trois concessions. Détentrice d'un baccalauréat en communication publique, elle a débuté sa carrière dans une agence de communication pour ensuite décider de rejoindre les entreprises familiales afin de mettre ses compétences à contribution. Les activités chapeautées par M^{me} Theetge sont en constantes évolutions, elle combine son poste à celui d'adjointe aux ventes chez Acura, ce qui ajoute une corde de plus à son arc, enrichissant ainsi ses réflexions et ses décisions.

Parmi les réalisations qui la rendent particulièrement fière, il y a la mise sur pied d'une journée où clients et propriétaires de modèle AMG ont eu l'opportunité de conduire leur véhicule sur un circuit de course automobile ainsi que l'implantation d'un logiciel de gestion de la relation client (CRM). Ce projet d'envergure apporte son lot de défis, tant dans la modification de l'approche client que dans les processus à implanter. Afin de permettre une implantation durable, elle a décidé de procéder par étapes avec des défis et des récompenses pour s'assurer de la mobilisation des personnes impliquées au sein de l'équipe.

Engagée dans plusieurs réalisations par l'entremise des différentes concessions, elle est actuellement présidente d'honneur pour les événements corporatifs de la Fondation des Sourds du Québec. Ne faisant pas les choses à moitié, elle a d'ailleurs appris quelques rudiments du langage des signes et a appris à connaître cette communauté très dynamique.

Comme elle a toujours baignée dans le monde de l'automobile, elle ne voit pas d'embûches en particulier pour les femmes dans le secteur. Par ailleurs, pour assurer le succès d'un nouvel employé, mieux vaut être débrouillard et curieux, particulièrement dans un milieu où les connaissances et les processus de chaque département ne sont pas facilement à portée de main.

Selon M^{me} Theetge, un des freins à l'attraction et à la rétention dans l'industrie, tant pour les femmes que pour les hommes, est assurément la difficulté de réaliser une conciliation travail-vie personnelle particulièrement pour le secteur des ventes. Une transformation de ce modèle d'organisation du travail est à prévoir dans le contexte actuel de pénurie de main-d'œuvre.

Ce qui a le plus changé dans les dernières années : l'émergence et l'influence des technologies.

Ce qu'elle souhaite voir changer : les préjugés des clients envers le métier et les dessous de l'automobile.



M^{me} France Dussault

Agente de liaison, Avantage Carr-Estrie

Née dans une famille de passionnés de l'automobile, France Dussault développe dès son plus jeune âge ce même engouement pour les voitures. Bien que la passion familiale pour l'automobile ainsi que les carrosseries possédées par son père et ses frères laissaient présager une carrière dans l'industrie pour M^{me} Dussault, cette dernière choisit plutôt l'avenue de la coiffure, domaine dans lequel elle s'épanouira durant plusieurs années. Elle décide cependant de sauter dans l'inconnu lorsque son frère, Jocelyn, lui propose de joindre son équipe de carrossiers à titre d'agente de liaison. Loin de se laisser décourager par le fait qu'elle doit repartir à zéro, M^{me} Dussault se sert des compétences acquises dans son ancienne carrière et les met judicieusement au service de son nouvel environnement : service à la clientèle hors pair, prise de rendez-vous, conciliation des imprévus, débrouillardise et habileté dans les relations avec les fournisseurs sont autant de compétences qui permettent à M^{me} Dussault de se démarquer dans son nouvel emploi.

Chez Avantage Carr-Estrie, membre CarrXpert, M^{me} Dussault occupe le poste d'agente de liaison depuis maintenant 3 ans et elle a de quoi être fière. Elle a appris rapidement et a même su participer à

démarquer l'entreprise sur le plan du service à la clientèle. Elle nous confie d'ailleurs être aussi motivée qu'au premier jour par ses journées bien remplies, son horaire varié et son équipe de travail passionnée. Cet enthousiasme ressort également de ses implications dans l'industrie et dans son équipe de travail. En effet, M^{me} Dussault est engagée dans plusieurs projets pilotes pour la carrosserie et se charge d'organiser les activités sociales afin de préserver les liens solides de leur belle équipe.

M^{me} Dussault croit fermement que l'industrie de la carrosserie n'est pas dédiée qu'aux hommes. « C'est une histoire de passion. Une femme est aussi bonne qu'un homme en carrosserie ». Elle admet toutefois que l'un des défis pour les femmes qui œuvrent dans le domaine est de se démarquer et d'ainsi prouver aux clients qu'elles sont tout aussi talentueuses et dignes de confiance.

Si elle pouvait changer une chose dans l'industrie de la carrosserie : l'image de la carrosserie. Le métier de carrossier est de plus en plus celui d'un spécialiste accompli, soit artiste à part entière.

Ce qu'elle aimerait voir changer au cours des 10 prochaines années : voir plus de femmes à la barre des carrosseries à gros volume. Le fait qu'il y ait de plus en plus de femmes dans tous les quarts de métier pourrait faire en sorte que cela se produise plus tôt que l'on ne le pense.



M^{me} Catherine Lauzon

Vice-Présidente ressources humaines et développement corporatif, Groupe Lauzon

M^{me} Catherine Lauzon est littéralement née au sein d'une concession automobile, puisqu'elle a grandi dans l'entreprise familiale. Dès l'âge de seize ans, elle a occupé différents postes, que ce soit réceptionniste, hôtesse, conseillère technique, valet, chargée de dossiers en santé et sécurité, etc. Entre un baccalauréat en commerce avec une mineure en management et un MBA, Catherine retournait travailler au sein du Groupe Lauzon dès qu'elle quittait les bancs de l'école.

Faire carrière dans un autre secteur que celui de l'automobile? Jamais cette idée ne lui a même effleuré l'esprit. Son cheminement professionnel faisait partie intégrante de son quotidien et son orientation s'est donc fait de manière naturelle. Depuis dix ans, elle occupe donc les fonctions de vice-présidente Ressources humaines et développement corporatif au sein du Groupe Lauzon.

Ce qui motive Catherine, par le biais de l'entreprise familiale, est la possibilité « d'offrir de beaux milieux de travail et d'avoir des gens heureux dans leur quotidien ». Elle apprécie donc grandement l'impact positif dans la vie des employés et de leur famille que ces emplois au sein de leur groupe offrent. D'ailleurs,

la voix de Catherine s'illumine dès qu'elle aborde le concept de l'expérience Lauzon. Il s'agit d'une philosophie en lien avec l'importance et la qualité du service que reçoit leur clientèle, le tout attaché aux valeurs de l'entreprise. Le programme est décliné sous plusieurs formes, tel que l'expérience client, la marque employeur, les standards de service à la clientèle, etc. Chaque processus est consigné afin d'assurer une uniformité et de hauts standards, procurant ainsi aux clients une expérience personnalisée.

Catherine croit fermement que l'industrie de l'automobile est un milieu où peuvent évoluer autant les femmes que les hommes. Il s'agit d'un secteur accessible pour tous et offrant de multiples possibilités d'emplois, tels que le service, l'administration et la comptabilité. En fait, elle croit plutôt que le défi est la conciliation travail-vie personnelle, et ce, pour tous les employés. Les horaires de certains départements font en sorte que les employés passent de longues heures dans la concession, soulignant ainsi au passage l'importance de la qualité de vie pour les employés.

Si elle pouvait changer une chose dans l'industrie automobile : la saisonnalité combinée à la pénurie de main-d'œuvre fait en sorte que conserver un haut standard de qualité au service client demeure un défi à chaque saison.

Ce qu'elle aimerait voir changer au cours des 10 prochaines années : Catherine souhaite que la compétition soit moins féroce entre les concessions pour revenir au climat plus amical qui prévalait dans le passé.

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.



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



Plateforme intégrée
de formation en SST



LA CCAQ EST FIÈRE DE SOULIGNER L'OBTENTION DU PRIX LAURÉAT CADA 2019 DE **M. CHARLES SAILLANT,** MEMBRE DE LA CCAQ

Le programme Lauréat CADA est une célébration de l'excellence dans les fonctions d'ambassadeur, de l'innovation commerciale et du commerce de détail. Honorant chaque année seulement trois personnes parmi plus de 3 200 concessionnaires de voitures et de camions neufs, le titre de Lauréat est le prix le plus prestigieux de l'industrie qu'un concessionnaire d'automobiles canadien puisse recevoir durant sa carrière.

Notre concessionnaire membre, M. Charles Saillant a su se démarquer au niveau du commerce de détail avec



des réalisations exceptionnelles à sa concession Ste-Foy Toyota, membre du Groupe Saillant comptant quatre concessions soit Ste-Foy Toyota, Ste-Foy Hyundai, Option Subaru et Laurier Mazda.

Le Groupe Saillant est une entreprise familiale dont fait partie le père et le frère de notre Lauréat. Quant à Ste-Foy Toyota, cette concession est en affaires depuis maintenant 16 ans et emploie quelque 140 employés. Selon notre gagnant, l'essentiel d'une entreprise est le capital humain duquel il faut s'inspirer.

Catégorie : Commerce de détail
Pour l'obtention de résultats exceptionnels dans une concession individuelle
Charles Saillant, Ste-Foy Toyota

Nombre d'années en affaires : 16
Nombre d'employés : 140

COMMENTAIRES DES JUGES

L'entreprise de Charles Saillant présente de nombreux aspects exceptionnels. Il a excellé au chapitre des ventes et du service à la clientèle, deux domaines qui peuvent être difficiles à optimiser. Il a systématiquement fait mieux que l'indice national de son constructeur, et que l'indice de la province, sur les plans des ventes et de la satisfaction de la clientèle. Sur un marché concurrentiel, il surpasse invariablement les objectifs en matière de part de marché et se trouve au sommet ou presque de la plupart des listes basées sur l'indice de recommandation client. En plus d'avoir remporté plusieurs distinctions et honneurs, dont le prix du président de Toyota ces trois dernières années, Charles Saillant a innové sans cesse dans son organisation. Son investissement exhaustif dans la technologie, pour la création et la gestion en interne d'indicateurs de rendement clés, est une application digne de mention.

DANS SES PROPRES MOTS

Je dirais sans hésiter que notre force vient de notre équipe. Nos directeurs ont été promus à l'interne et partagent plusieurs de nos valeurs : ils sont optimistes, inspirants, disciplinés, persévérants et transparents; et ils ont du plaisir à travailler. N'ayez pas peur de déléguer; c'est la meilleure façon d'aider vos employés à se perfectionner.

Ils feront des erreurs, mais ils apprendront de ces erreurs. Le secteur de la vente au détail d'automobiles comprend six services distincts qui exigent des approches différentes. Les récentes percées technologiques nous permettent d'obtenir des indicateurs de rendement clés en temps réel, ce qui nous aide à gérer les résultats. Mais le plus important, c'est le capital humain. Soyez proche de votre équipe, et écoutez ce qu'elle a à dire.

ENTREVUE EXCLUSIVE

C'était très spécial. Un grand honneur. Je n'y croyais pas, pour être bien franc. J'ai annoncé la nouvelle à mon père et à mon frère, qui sont mes partenaires commerciaux et qui sont près de moi. C'est aussi une reconnaissance de leur travail. Mon père était particulièrement heureux pour moi. Il a déjà été candidat pour un prix Lauréat. Même si le prix dans la catégorie Commerce de détail est un prix individuel, il est impossible qu'une seule personne fasse tout par magie : c'est l'œuvre de toute l'équipe. C'est le groupe qui a gagné. Tout est question de rendement et de résultats. N'ayez pas peur de faire confiance à votre personnel, même si vous savez qu'une idée pourrait vous coûter de l'argent ou échouer. Cela fait partie de l'expérience. Nos employés doivent rendre des comptes, et nous mesurons attentivement les résultats. Les gens respectent ce qu'on inspecte.

LA EN ACTION

L'équipe du 1000 km de la CCAQ au Grand défi Pierre Lavoie 2019



Julie Lamontagne (Groupe Albi), Mathieu Gauthier (Automobiles en direct), Dominic Lavoie (Centre du camion Ste-Marie), Ian Sam Yue Chi (CCAQ), Marc Nadeau (CCAQ) et Jean Cadoret (CCAQ)

MERCI À NOS GÉNÉREUX COMMANDITAIRES



ET À NOS SIX COMMANDITAIRES D'ÉTAPES



WARNER BUJOLD LEDUC
SERVICES AUTOMOBILES



CADA /
CARRIÈRES AUTO



NAPA / C-MAX
A.B. ENTREPÔTS



FONDATION CCAM



AKZO NOBEL



SSQ

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



La CCAQ est fière de supporter cette belle cause caritative et de contribuer aux activités sportives dans les écoles qu'elle parraine :

École la Menais de Mascouche, École des Moussaillons et de la traversée de Saint-Philippe, École internationale Saint-Sacrement de Québec, École Sainte-Monique de Québec, École L'Apprenti-Sage de Québec



La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec



**REPRÉSENTATION
GOUVERNEMENTALE,
RELATIONS PUBLIQUES
ET COMMUNICATIONS**



**SERVICES
JURIDIQUES**



**SERVICE-CONSEIL
EN TAXES ET
FISCALITÉ**



**SERVICE-CONSEIL
EN RESSOURCES
HUMAINES**

LA POSSIBILITÉ DE REJOINDRE DES RÉSEAUX EXCLUSIFS DONT



**BANNIÈRE DE
CARROSSERIE**



**BANNIÈRE DE
VÉHICULES D'OCCASION**



MUTUELLE DE

La Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec
140 Grande Allée Est, Bureau 750, Québec, Qc G1R 5M8
Téléphone : 418 523-2991 - Sans frais : 1 800 463-5189 - Télécopieur : 418 523-3725
Site web : www.ccaq.com - Courriel : info@ccaq.com

UN REGROUPEMENT DE PLUS DE 880 CONCESSIONNAIRES

La CCAQ a pour mission de faire valoir les droits de ses membres et de défendre leurs intérêts. Parallèlement, elle se soucie de la sécurité du public et des besoins des consommateurs.

Depuis sa fondation en 1945, la CCAQ met tout en oeuvre pour répondre aux divers besoins de ses membres. Sa réputation n'est maintenant plus à faire : la CCAQ est reconnue pour son avant-gardisme dans l'industrie automobile québécoise.

La CCAQ est dirigée par monsieur Robert Poëti, qui en est le président-directeur général. Il est assisté par une équipe d'une quarantaine de personnes.



**SERVICE DE
RECRUTEMENT
INTERNATIONAL**



**SERVICE-CONSEIL
EN TECHNOLOGIE
DE L'INFORMATION**



**SERVICE DE
FORMATION**



**MÉDIATION
(CAA-QUÉBEC)**

LES BÉNÉFICES SONT INNOMBRABLES



M PRÉVENTION

ULTRA®

**AGENCE DE GESTION,
CRÉDIT ET PRÉEMPLOI**

autopropulsion

**LOGICIEL DE TARIFICATION
ET D'ÉVALUATION**

Grâce à son équipe dédiée aux marchands, SSQ Assurance offre un service personnalisé

Pour des plans d'action avec des rendements optimisés, faites confiance à nos professionnels qui maîtrisent les enjeux du marché et assurent la conformité.



**Optez vous aussi pour des solutions concrètes
selon vos objectifs et vos ressources.**

1 877 373-7717



LA RÉVOLUTION A DÉJÀ COMMENCÉ...

Augmentez jusqu'à

+23%*
vos ventes de véhicules!



Associez **CRM PRO 360**, notre plateforme de gestion de relation client, avec **BDC 360** et **CONSULTING 360**, nos services d'installation, gestion, formation & coaching, et améliorez la performance de votre BDC de +23 %*.

* Étude basée sur 225 000 leads traités dans CRM 360 en 2018



CRMPRO360



CRM 360
Gestionnaire d'opportunités



CAMPAIGN 360
Marketing automatisé



PHONETRACK 360
Gestionnaire d'appels



SMS 360
Gestionnaire de sms



BDC 360
Implantation et formation



CONSULTING 360
Gestion et coaching

360/AGENCY

NOTRE MISSION : **RÉVOLUTIONNER** LA FAÇON DONT LES CONSOMMATEURS
ACHÈTENT DES VOITURES DEPUIS CES 100 DERNIÈRES ANNÉES.



LEADER AUTO RESSOURCES

L'AUTOMOBILE AU FÉMININ

LAR est fier d'être partenaire officiel de la CCAQ et CarrXpert et d'appuyer l'évolution des femmes dans l'industrie de l'automobile.

Les concessionnaires...
AU COEUR DE TOUT CE
QUE **NOUS FAISONS**





M. Jean-François Gargya
Directeur de CarrXpert

CARRXPERT TIENT À LES FÉLICITER!

La fin de l'année scolaire est enfin arrivée! Encore cette année, CarrXpert a eu la chance d'assister au gala de remise des bourses d'excellence des élèves de plusieurs centres de formation en carrosserie, dont celui du centre de formation Compétence Rive-Sud de La Prairie, ainsi que des centres de formation de Verdun, de Saint-Georges de Beauce, du Saguenay, de Montréal, de Québec et de Saint-Jérôme.

Lors de ces événements, l'excellence académique, l'implication et le professionnalisme de plusieurs élèves ont été soulignés. Des bourses ont été décernées aux plus méritants d'entre eux. CarrXpert s'est d'ailleurs démarqué par l'octroi, pour chaque commission scolaire, d'une bourse de 2 000 \$. Il tient d'ailleurs, par le fait même, à remercier la contribution financière de ses membres et de ses partenaires.

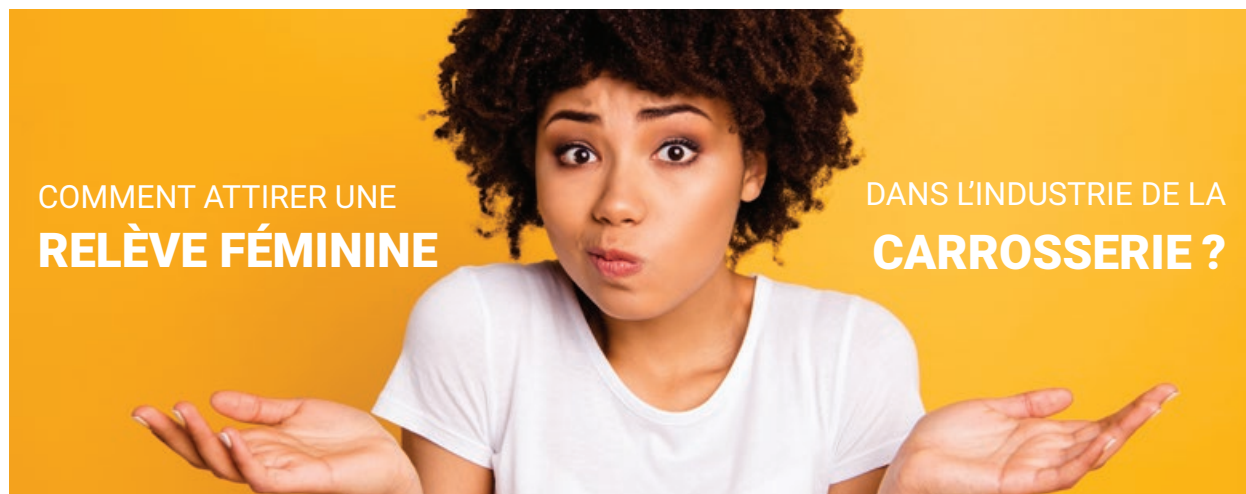
Félicitations à tous les boursiers! Vous formez une relève dont l'industrie est très fière.





M^{me} Karelle Lévesque

Conseillère en formation de la main-d'œuvre à la CCAQ



Au cours des cinq dernières années, les femmes constituaient en moyenne 13,32 % des nouveaux diplômés du DEP en carrosserie. Cela dit, celles-ci représentent toujours 2,5 % des effectifs de débosseurs et de réparateurs de carrosserie diplômés au Québec. L'industrie de la carrosserie demeure un milieu typiquement masculin, mai cette situation pourrait toutefois changer bien rapidement.

En effet, plusieurs indices, notamment différentes études sur le sujet et certaines des nouvelles pratiques des ateliers, laissent croire que l'industrie s'interroge sur le recrutement de la main-d'œuvre féminine. Le rapport *l'Avancement des femmes dans l'industrie automobile* de l'AIA Canada et l'étude *Besoins et obstacles des femmes et des employeurs (euses)* en lien avec les conditions de travail et la conciliation travail-vie personnelle du CSMO-Auto proposent, pour leur part, des pistes de solution visant à attirer et à retenir les femmes dans l'industrie. Ces recommandations incluent la modification de la culture d'entreprise afin de la rendre plus inclusive et la sensibilisation de l'ensemble du personnel aux avantages d'une présence féminine sur les lieux de travail. À ce sujet, M^{me} Milèna Daisy Lévesque, contrôleur chez Carrossier CarrXpert Jacques Lévesque, affirme qu'il est plus facile d'intégrer et de retenir une employée lorsque certains autres membres féminins font déjà partie de son équipe de travail. Un milieu mixte semble donc encourager une culture d'entreprise ouverte aux femmes.

Les études de l'AIA et du CSMO-Auto rapportent également qu'une promotion plus représentative des métiers permet non seulement de sensibiliser le public à leur réalité, mais également d'attirer la relève. À ce sujet, M^{me} Milèna Daisy Lévesque pense que la façon dont nous présentons notre industrie au public a, elle aussi, un impact sur l'attraction de la main-d'œuvre, entre autres féminine. M^{me} Lévesque propose de mettre en lumière les aspects méconnus de la carrosserie qui sont susceptibles d'inciter les femmes à la choisir. Elle fait notamment référence au travail de minutie, à la

relation étroite avec les technologies de dernier cri et à l'environnement de travail propre, lumineux et ordonné que propose le métier. De son côté, M^{me} Chantal Poliquin, directrice de la carrosserie Spinelli Pierrefonds-Roxboro, insiste sur l'importance de promouvoir des métiers liés à la carrosserie, et ce, dès l'école secondaire. La directrice pense que l'industrie devrait compter sur des porte-paroles tantôt masculins, tantôt féminins afin que les élèves, et surtout les jeunes filles, constatent qu'un vaste éventail de métiers liés à la carrosserie peuvent leur convenir. De plus, M^{me} Poliquin fait mention des qualités requises pour exercer le métier de carrossier et qui sont susceptibles d'attirer les femmes, soit la patience, la minutie, l'écoute et la communication.

Enfin, la conciliation travail-vie personnelle reste un excellent argument pour attirer les femmes dans l'industrie. Le CSMO-Auto présente d'ailleurs cet avantage concurrentiel comme un levier organisationnel permettant d'attirer et de retenir la main-d'œuvre féminine. Les mesures de conciliation travail-vie personnelle, qui sont généralement peu coûteuses, peuvent prendre la forme d'échanges d'horaires de travail, d'horaires flexibles, de semaines de travail comprimées, d'utilisation d'une banque d'heures, etc. M^{me} Lévesque abonde en ce sens, et ajoute que si les femmes sont heureuses de bénéficier de ce type de mesures, il en va de même pour les hommes et les parents en général. Elle ajoute finalement qu'il faut simplement « s'intéresser aux besoins de la personne, peu importe que ce soit un homme ou une femme, pour que toute l'industrie en profite. »

ICEBERG FINANCE

5 RAISONS d'opter pour Iceberg Finance

- 1** Solutions de financement de **2^e et 3^e chance** au crédit novatrices adaptées aux besoins changeants et spécifiques des consommateurs et de nos partenaires d'affaires. Taux d'intérêt à partir de 12,9 %, aucun comptant requis et ristourne de financement très compétitive.
- 2** **L'Engagement Iceberg Finance**
Ce programme a pour objectifs de récompenser les bonnes habitudes de paiements des clients et de supporter le développement d'affaires de nos concessionnaires partenaires en abaissant le taux d'intérêt entre 3 % et 17 % **ET** en réduisant le solde du prêt avec nous de 500 \$, 750 \$ ou 1000 \$ lors d'un refinancement automobile avec Iceberg Finance.*
- 3** **Le Programme de Reconnaissance Iceberg Finance**
Ce programme vise à récompenser pour leur bon patronage les concessionnaires faisant affaire avec Iceberg Finance en offrant des **congés de mensualités** qu'ils pourront distribuer à leurs futurs clients.*
- 4** Possibilité de financer, à même nos prêts de 2^e et 3^e chance au crédit, les garanties mécaniques des partenaires suivants : SSQ, Garantie Nationale, Industrielle Alliance, Garantie Avantage Plus, Gestion P.E.C., Garantie Autoroute et KM+.
- 5** Utilisez notre programme **IF Xpress** pour financer des montants entre **1000 \$ et 4000 \$**, et ce, **sans frais pour le concessionnaire**. IF Xpress est très utile pour financer, sans preuve justificative, l'achat d'un véhicule, les coûts de réparations, des accessoires, des pièces et d'autres produits et services. **C'est simple rapide et efficace!**

*Certaines conditions s'appliquent

ICEBERG FINANCE, DU FINANCEMENT INTELLIGENT !

Chef de file au Québec, Iceberg Finance se démarque par sa rapidité, son efficacité et ses programmes de financement compétitifs et innovateurs. En tant que fier partenaire de la CCAQ, Iceberg Finance a comme mission le rétablissement du crédit des clients et le développement des affaires des concessionnaires membres de la CCAQ.

Contactez-nous sans tarder afin de bénéficier de nos programmes de financement.

Roberto Bernard

Directeur principal | Développement des affaires
rbernard@icebergfinance.ca | 418 654-5438



Maintenant sur :

Dealertrack 
UNE TECHNOLOGIE QUI VOUS MÈNERA LOIN

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



www.affairesautomobiles.ca





M^{me} Linda Blondeau
Directrice d'ULTRA

PÉNURIE DE MAIN-D'ŒUVRE AU QUÉBEC L'IMPORTANCE D'UNE ENQUÊTE DE PRÉEMBAUCHE

Nous sommes nombreux à devoir composer avec la pénurie de main-d'œuvre qui frappe actuellement le Québec. Il est d'autant plus important, dans ce contexte, de faire preuve de vigilance avant d'embaucher un nouveau candidat. En effet, comme les meilleurs d'entre eux sont souvent sur le marché du travail, il est désormais plus probable que les candidatures reçues par un concessionnaire aient déjà été rejetées pour différentes raisons, dont de sombres passés criminels.

Tous les employeurs ont le même désir : celui de recruter des candidats exempts d'antécédents criminels, qui ne risquent pas d'occasionner des pertes financières, de temps ou d'énergie.

Êtes-vous à l'abri des mauvaises surprises ?

Qui oserait embaucher un employé reconnu coupable de vol, de fraude ou d'escroquerie ? Ultra Gestion de crédit et Prémplacement, une filiale de la CCAQ, développe, depuis maintenant plus de 20 ans, plusieurs services pour les concessionnaires membres de la CCAQ. Les enquêtes de préemploi font partie de ces services.

L'enquête de préemploi : portrait de votre employé

L'enquête de préemploi consiste en une vérification des dossiers de crédit et des antécédents judiciaires d'un employé, qu'il soit déjà embauché ou en processus d'embauche. Ultra Gestion de crédit et Prémplacement vous propose, entre autres, de recueillir pour vous les références des anciens employeurs de vos candidats.

Plusieurs de nos membres profitent déjà de ce service. Vous pourriez d'ailleurs être surpris des résultats de certaines enquêtes que nous avons menées pour eux. Il est bien entendu possible qu'un employé ait fait une « folie de jeunesse », mais lorsque vous vous adressez à un criminel récidiviste, condamné à maintes reprises pour introduction par effraction, vol, fraude ou utilisation de faux documents, vous vous devez d'en être informé !

Notre organisation vous offre également d'enquêter pour vous auprès de la GRC si le plumeau criminel de l'un de vos employés est négatif. Plusieurs dossiers criminels, bien qu'ils ne soient pas répertoriés par les instances provinciales, le sont par les autorités municipales. Pour éviter les ennuis, Ultra vous offre ce service.

Accomplir la vérification annuelle des portraits de votre main-d'œuvre reste également une bonne manière de protéger votre entreprise. Ce n'est pas parce que votre employé avait un dossier sans tache lors de son



embauche qu'il en est toujours ainsi. Dans l'éventualité où sa situation aurait changé, il serait opportun d'en discuter avec lui et de voir si des sanctions s'imposent. Il faut savoir que la loi interdit de congédier un employé qui possède un dossier criminel sur lequel figure une infraction qui n'est pas directement en lien avec son emploi. Bien qu'embaucher un directeur des finances condamné pour fraude peut être périlleux pour une entreprise, il est plus délicat de refuser d'offrir un poste d'employé de bureau à un salarié ayant des antécédents en matière de conduite en état d'ébriété. En cas de doute, mieux vaut consulter un conseiller juridique.

Soyez prudent et vigilant : un concessionnaire averti en vaut deux.

Pour toutes questions, veuillez contacter M^{me} Linda Blondeau ou M^{me} Émilie Duchesneau au 1 877 523-0666.

Offrez-vous un régime

PERFORMANT!

Exclusif aux membres de la CCAQ

LE RÉGIME D'ASSURANCE COLLECTIVE
DES MEMBRES DE **LA CORPORATION**
DES CONCESSIONNAIRES
D'AUTOMOBILES
DU QUÉBEC

ÉCOSYSTÈME
D'ASSUREURS
ET DE BÉNÉFICES
EXCLUSIF
MIS À CONTRIBUTION
AFIN DE VOUS OFFRIR
LA MEILLEURE
PROTECTION



Un régime unique, innovateur et flexible.
Un écosystème santé et bénéfices clé en main.

Avec les options **Suprême**, **Premium** et **Plus**, vous pourrez choisir ce qui conviendra le mieux pour vos employés et leur faire pleinement profiter de cette valeur ajoutée à leur travail. Il s'agit d'une offre de service unique et dédiée aux membres de la **CCAQ**.



TÉLÉMÉDECINE
incluse avec
tous les plans!**

**Certaines conditions s'appliquent.
Offert par Medisys.

**DEMANDEZ
UNE SOUMISSION
SANS TARDER !**

CCAQ@ASSURANCESWBL.COM

1 833 SER AUTO (737-2886) poste 1325



WBL ASSURANCES+ACTUARIAT
SERVICES AUTOMOBILES



M^{me} Danielle Le Chasseur
Directrice générale du CSMO-Auto

LA MAIN-D'ŒUVRE FÉMININE UNE VALEUR AJOUTÉE POUR L'INDUSTRIE DES SERVICES AUTOMOBILES!

Le comité sectoriel de main-d'œuvre des services automobiles (CSMO-Auto) travaille depuis plusieurs années à promouvoir l'industrie des services automobiles et ses métiers auprès de différentes clientèles, dont les femmes. Dans un contexte de rareté de main-d'œuvre, la population féminine représente un bassin de travailleur très intéressant pour les entreprises. Pourtant, le pourcentage de femmes qu'on y retrouve est faible ; 18 % d'entre elles ont intégré l'industrie. Que pouvons-nous faire pour attirer plus de femmes dans ces milieux de travail bien particuliers ?



Certaines initiatives ont été prises dans le passé. Le CSMO-Auto, par exemple, a reçu une subvention de Condition féminine Canada pour développer un modèle de mentorat des femmes dans l'industrie. Bien que le projet ait suscité l'intérêt des entreprises, il s'est avéré difficile de mettre en place le modèle proposé parce qu'il fallait encore améliorer l'accueil et l'intégration des femmes en milieu de travail (l'intégration concerne les travailleuses qui pratiquent des métiers non traditionnels comme mécanicienne, carrossière, conseillère technique, commis de pièces). Ce projet a toutefois permis de constater l'importance de sensibiliser les employeurs à l'embauche des femmes et à la bonification des pratiques RH en entreprise.

D'autres industries, où les femmes se font également plus rares, déploient d'importantes stratégies pour augmenter leur attractivité. Le secteur de la construction, par exemple, consacre budget et ressources à la mise en place d'un programme spécifique d'attraction et d'intégration des femmes. La concurrence s'y intéresse donc déjà, et pour cause : même dans les centres de formation professionnelle, il est difficile d'attirer la gent féminine, et n'allez pas croire que c'est en raison des

difficultés physiques qu'elle éprouve à exercer ces métiers!

Que faut-il aux entreprises de l'industrie pour attirer davantage les femmes ?

Le marché de l'emploi actuel propose aux femmes de plus en plus de postes différents au sein d'une panoplie de secteurs. En effet, le renouvellement du bassin de main-d'œuvre et le fait que plusieurs femmes sont maintenant diplômées favorisent leur présence sur le marché du travail, qu'elles intègrent d'ailleurs massivement. Pour l'ensemble des femmes âgées de 15 à 64 ans, le taux d'activité a augmenté, passant de 46 % en 1976 à 76 % en 2015.

Malgré ce contexte favorable, selon le Comité consultatif femme (CCF), « la problématique de l'accès et du maintien des femmes en l'emploi n'est ni résolue ni révolue. En effet, l'augmentation importante du nombre de femmes sur le marché du travail depuis les dernières décennies ne signifie pas pour autant qu'elles bénéficient d'une amélioration substantielle de leurs conditions de vie »¹.

¹ ccfemme.files.wordpress.com/2018/05/etude_femmes-et-marche-du-travail-au-quebec_mise-a-jour_2eme-edition_2016.pdf

Une grande concurrence dans les secteurs d'emploi traditionnels

Toujours selon le CCF :

- Il y aurait une concentration de femmes dans les secteurs traditionnellement féminins, qui proposent des postes moins payants que ceux habituellement pourvus par des hommes.
- Le revenu annuel des femmes serait encore 25 % moins élevé que celui des hommes.

Certains milieux, plus compétitifs et plus attractifs, se démarquent en offrant aux femmes des conditions de travail et des mesures de conciliations travail-vie personnelle avantageuses. Selon le CCF, «la conciliation travail-famille-étude reste l'apanage des femmes. L'arrivée des enfants amène plusieurs difficultés pour [elles] sur le marché du travail, et ce, malgré les programmes gouvernementaux de garderie et d'assurance parentale».

Enfin, selon la dernière étude sur la conciliation travail-vie personnelle réalisée par le CSMO-Auto, deux fois plus de femmes que d'hommes oeuvrant au sein de l'industrie des services automobiles se retrouvent en situation de proche aidant. Les résultats de cette même étude démontrent que les femmes prennent davantage de congés pour les enfants, et qu'elles sont souvent responsables de leur transport.

Les femmes dans l'industrie des services automobiles

Le secteur des services automobiles compte désormais 18 % de femmes. La majorité occupe des postes de commis aux achats (37 %) et préposée aux services (34 %)².

Chez les concessionnaires ou les marchands de véhicules plus spécifiquement, les femmes obtiennent principalement des postes de conseillère technique, de conseillère en vente, de gestionnaire et de préposée à l'esthétique.

Pour être attrayante et retenir la main-d'œuvre féminine, l'industrie des services automobiles devra rivaliser avec les autres secteurs d'emploi en favorisant, entre autres, l'apparition de conditions d'emploi équitables et de mesures de conciliation travail-vie personnelle.

Les cinq mesures de conciliation travail-vie personnelle à privilégier pour la rétention des travailleuses sont :

- L'horaire flexible;
- La semaine de travail comprimée;
- Le décalage de la journée de travail;
- Un congé payé pendant la semaine de la relâche;
- Une banque de congés familiaux.



Comme il l'a été présenté lors du Sommet Solutions RH 2019, ces mesures certes, attirent les femmes, mais représentent aussi une nouvelle approche RH qui permet à tous les employés de bénéficier d'une expérience agréable en milieu de travail. C'est le plus rapidement possible que l'industrie doit bonifier ses façons de faire afin de mieux répondre aux besoins des nouvelles générations de travailleurs.

La relève

Chose certaine, la main-d'œuvre féminine est un atout indispensable pour l'industrie automobile. Cela dit, pour l'attirer, il faudra y mettre les efforts nécessaires en lui proposant, entre autres, d'intéressantes possibilités d'avancement.

L'industrie a beaucoup à offrir, mais elle n'est malheureusement pas seule. Dans le contexte actuel, elle devra tout faire pour se démarquer des autres secteurs.

² www.csmo-auto.com/etudes-et-diagnostics/etude-de-contexte-et-acs



LE CHOIX DES CONCESSIONNAIRES.COM

UNE DIVISION DE ARDEZIN

ABSOLUMENT TOUT
POUR L'IMAGE DE MARQUE
DE VOTRE CONCESSIONNAIRE

ILS NOUS FONT CONFIANCE

GRUPE
ALBI

GRUPE LAUZON

 Mercedes-Benz
Laval

Silver Star

BMWCanbec

 GROUPE LECLAIR

GRUPE
CHARBUR

GRUPE
REGROIRE

- > IMPRESSION GRAND FORMAT
- > LETTRAGE DE VÉHICULES
- > FULLWRAP DE VÉHICULES
- > ENSEIGNES & BANNIÈRES
- > DESIGN GRAPHIQUE
- > CARTES D'AFFAIRES
- > DÉPLIANTS & FLYERS
- > MURALES DÉCORATIVES
- > DÉCALQUES AUTOCOLLANTS
- > HABILLAGE DE VITRINES

DESIGN

LETTRAGE

IMPRESSION

Notre recette éprouvée, maintenant pour emporter!



CLIENT **CIBLE**
connect

Bénéficiez des outils performants de notre
centre d'appels directement en concession.
Optimisez votre rendement et mesurez les résultats.

SULY

WWW.SULY.CA

L'AGENCE DE
FIDÉLISATION

1.877.445.2922





Mme Marianne Lapointe

Coordonnatrice de projet, Option Femme Emploi



PÉNURIE DE MAIN-D'ŒUVRE!

LES FEMMES, DES CANDIDATES COMPÉTENTES ET DISPONIBLES

La pénurie de main-d'œuvre annoncée depuis plusieurs années est maintenant à nos portes. Employeurs, vous êtes à court d'idées? Vous en avez assez d'user de créativité pour chercher des solutions?

Ouvrir votre entreprise à la mixité pourrait bien résoudre votre casse-tête! En effet, à plusieurs égards, la main-d'œuvre féminine constitue un atout pour une entreprise.

Mais voilà, comment amener plus de femmes à choisir l'industrie automobile et comment les attirer vers votre entreprise?

Actuellement, les femmes sont représentées en minorité dans l'industrie, en partie à cause des préjugés et stéréotypes qui sont encore présents dans notre société. En tant qu'employeur, vous avez le pouvoir de changer cette situation en posant quelques gestes simples. Vous pouvez, par exemple, féminiser le texte de vos offres d'emploi pour laisser savoir aux femmes qu'elles sont les bienvenues dans votre entreprise.

Il reste encore beaucoup de travail à faire pour rendre les milieux de travail plus accueillants et équitables. Les femmes qui choisissent des professions et métiers traditionnellement masculins vivent des obstacles comme la discrimination à l'embauche, le harcèlement, l'intimidation et les difficultés de conciliation travail-vie personnelle. Voilà tant d'enjeux de taille, auxquels s'ajoutent les préjugés personnels qu'ont les candidates et leur entourage envers les emplois en milieu à faible représentativité féminine. Ce sont les préjugés qui freinent le plus fréquemment leurs projets!



Alors, concrètement, quoi faire?

- Avez-vous pensé à sonder vos employés? Vous pourriez être surpris de la diversité des besoins et des commentaires qu'ils pourraient exprimer, ceux-là mêmes qui pourraient vous aider à attirer de nouvelles ou de nouveaux candidats.
- Avez-vous récemment révisé vos méthodes d'embauche et les structures d'accueil de vos nouveaux employés? Des éléments de vos processus de recrutement pourraient être discriminants envers les femmes, et ce, sans que vous en soyez conscients.
- Ayez de la considération pour les besoins de vos employés! Les travailleurs qui ont plus d'avantages sociaux sont plus loyaux, plus productifs et contribuent à la bonne ambiance de travail. Les femmes ne font pas exception à cette règle : elles apprécient les employeurs qui leur proposent de bonnes conditions de travail.
- Mettre en place une politique de prévention des situations de harcèlement au travail, ou rafraîchir celle qui est déjà en vigueur peut également être une excellente idée. Ne pas « tableter » ce genre de politique et amener votre équipe à discuter régulièrement de ce sujet est vraiment nécessaire, voire fondamental pour permettre aux femmes d'intégrer un milieu de travail respectueux.
- Dans un contexte de difficultés de recrutement et de rétention de la main-d'œuvre, proposer des mesures de conciliation travail-vie personnelle à ses employés féminins comme masculins devient un avantage non négligeable. Aujourd'hui, l'ensemble des travailleurs ont besoin de concilier leurs responsabilités personnelles et professionnelles pour un équilibre de vie sain.

En résumé, améliorer la gestion de vos ressources humaines sera un avantage pour l'ensemble de vos employés, hommes ou femmes, présents et futurs.

Vous avez envie d'en faire un peu plus? S'impliquer auprès de la collectivité et auprès des milieux scolaires pour faire la promotion des différents métiers et des différentes professions de l'industrie pourrait bien faire une belle différence! Vous avez une femme employée dans votre entreprise qui serait intéressée à devenir un modèle pour les jeunes femmes? Faites du bénévolat avec elle pour faire connaître l'industrie!

IL VOUS A FALLU TOUTE UNE ÉQUIPE POUR BÂTIR VOTRE CONCESSION. **NOUS AVONS L'ÉQUIPE QU'IL VOUS FAUT POUR LA VENDRE.**



Les membres de notre équipe possèdent l'expérience internationale, l'expertise locale et sont dédiés à vous livrer l'excellence qui vous garantira La Bonne Affaire.

Informés, empathiques, responsables et passionnés, ils utilisent un procédé transactionnel transparent, confidentiel et efficient. Leur expérience personnelle dans tous les aspects du processus, incluant les conseils légaux, les services financiers et immobiliers, les négociations avec le manufacturier, la planification stratégique et l'analyse d'entreprise leur confère un regard critique de votre entreprise vous garantissant une entente gagnante.

Leurs compétences multidisciplinaires très variées viennent garantir que vous ne vous retrouverez pas seul face à des défis que nos experts connaissent déjà si bien. Restez assurés, notre soutien ne vient pas sous formes d'un homme à tout faire, un touche-à-tout tentant de tout faire par lui-même à vos dépens.

Avec des bureaux d'affaires partout à travers le pays, ils ont les ressources, des contacts nationaux et internationaux, et l'intelligence d'affaires liée à votre industrie locale, faisant d'eux le coffre à outil parfait pour une transaction réussie.



Demandez une consultation gratuite.

autocap.ca/fr
833.802.5132

CALGARY . DETROIT . MONTREAL
FLORIDE . TORONTO . VANCOUVER

700+
Années d'expérience
combinée dans
l'industrie

750+
évaluations de
concessions

170+
transactions
réussies

AUTOCAP FUSIONS ET
ACQUISITIONS

**LA
BONNE
AFFAIRE**



M. Jean Cadoret

Directeur des événements corporatifs et des publications à la CCAQ



La Corporation des concessionnaires
d'automobiles du Québec

LES FEMMES À L'EMPLOI CHEZ LES CONCESSIONNAIRES MEMBRES DE LA CCAQ : DES CHIFFRES RÉVÉLATEURS

Depuis plusieurs années, la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec (CCAQ) effectue un sondage annuel sur la main-d'œuvre pour l'ensemble des services qu'offrent les concessions d'automobiles. Cette enquête permet de dégager plusieurs statistiques relatives aux nombreux postes que l'on y retrouve. Le sondage est acheminé à chacun des concessionnaires d'automobiles et de camions lourds de la province membres de la CCAQ. Chaque année, celui-ci obtient un taux de réponse de plus ou moins 50 %.

Évidemment, afin de mettre sur pied un portrait représentatif de chacune des régions et, par conséquent, de toute la province, ces chiffres sont extrapolés entre 20 % à 50 %. C'est d'ailleurs le cas de ceux qui vous seront présentés dans cet article.

À n'en point douter, les femmes sont présentes chez nos concessionnaires membres. Vous trouverez, dans le tableau suivant, les chiffres de l'emploi de certains services des concessionnaires d'automobiles estimé pour les hommes et les femmes en 2017¹. Le deuxième tableau, pour sa part, vous proposera un portrait de la répartition estimée de ces emplois dans les différentes régions du Québec où sont établis nos concessionnaires membres.

Nombre d'hommes et de femmes par service en 2017

GENRE DE LA MAIN-D'ŒUVRE	TYPE DE SERVICE (2017)			
	Service des ventes	Service après-vente	Direction commerciale	Administration
Hommes	5 686	14 729	681	2 014
Femmes	629	2 029	1 219	3 630
Nombre d'employés total femmes ²	8 754			
Nombre d'employés total hommes ³	27 228			

¹ L'enquête 2018 est complétée, mais les chiffres ne sont pas disponibles au moment d'écrire ces lignes

² Incluant tous les services

³ Incluant tous les services

Estimation des emplois directs créés par les membres de la CCAQ en 2017

Régions	Nbre d'emplois
Est-du-Québec et Côte-Nord	1 886
Estrie	2 814
Laurentides	5 292
Mauricie	1 584
Montréal	9 660
Nord-Ouest	1 131
Outaouais	1 706
Québec	5 544
Richelieu	5 247
Saguenay-Lac-Saint-Jean-Chibougamau	1 121
Total	35 982

Environ 75 % de ces emplois sont occupés par des hommes et près de 25 % le sont donc par des femmes.



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 collaborent 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 peut être mise 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 2019.

360.AGENCY

360. Agency est un groupe d'entreprises multidisciplinaires spécialisées dans le marketing numérique et la création de solutions technologiques novatrices, développées spécialement pour l'industrie automobile canadienne.

Nous sommes reconnus pour notre expertise unique dans le déploiement de sites internet haut de gamme, de solutions de vente 100 % en ligne, d'applications mobiles, de gestion publicitaire numérique, de solutions CRM et de formation en Centre de Développement des Affaires pour les concessionnaires automobiles.

Notre mission est claire :

« Révolutionner la façon dont les consommateurs achètent des voitures depuis ces 100 dernières années, et l'adapter au comportement d'achat des prochaines générations et des technologies futures. »

Avec 360. Agency, vous trouverez tous les services numériques et de suivi clientèle dont vous avez besoin sous la même enseigne. Contactez-nous.



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



CARFAX Canada, 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 des milliards 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. Anciennement reconnu en tant que CARPROOF Corporation, CARFAX Canada est engagée envers la transparence et est reconnue comme un fournisseur d'informations impartiales et complètes pour les concessionnaires, les manufacturiers de véhicules, les consommateurs, les encans majeurs, les gouvernements, les compagnies d'assurances et les agences de police.



- 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



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/>



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.**



Que vous cherchiez à élargir votre portefeuille de concessionnaires ou que vous cherchiez à valoriser et potentiellement à vendre votre entreprise, Autocap possède une connaissance locale du marché unique du Québec et une liste d'acheteurs nord-américains exclusifs pour répondre à vos besoins d'affaires.

Autocap soutient et accompagne aussi bien les acheteurs et les vendeurs à chacune des étapes du processus de fusion et d'acquisition. Nos associés professionnels du Québec livrent un retour sur investissement maximal à tous nos clients et ce, que vous soyez un détaillant indépendant ou un vaste groupe de concessionnaires.

Pourquoi choisir Autocap?

- Expérience : Plus de 170 transactions réussies et plus de 700 évaluations de concessionnaires
- Expertise : Une équipe expérimentée basée au Québec ayant plus de 250 ans de relations établies avec l'industrie, appuyée par une équipe nationale de plus de 700 ans d'expérience.
- Excellence : Accès confidentiel à un plus grand nombre d'acheteurs et de vendeurs en Amérique du Nord que dans toute autre entreprise de fusions et d'acquisitions.

Expérience + Expertise + Excellence = La Bonne Affaire



Le plus grand regroupement d'achats des concessionnaires automobiles franchisés en Amérique du Nord servant 1900 concessionnaires à partir de ses centres de distribution de Montréal (QC), Malta (NY), St-John's (TN) et Delta (BC).

Nous croyons que notre responsabilité première est de bien servir nos concessionnaires-membres. Nos actions sont donc guidées par la conviction que l'intégrité, l'engagement et la qualité sont des valeurs essentielles pour répondre à leurs attentes.

Acheter de soi-même... c'est payant !

Pour plus d'informations :
Contactez Mme Nathalie Lancôt, directrice des ventes
au 1-800-361-2284 poste 5110
nlancot@larnet.com

ICEBERG FINANCE

ICEBERG FINANCE, DU FINANCEMENT INTELLIGENT !

Chef de file au Québec, Iceberg Finance se démarque par sa rapidité, son efficacité et ses programmes de financement compétitifs et innovateurs. En tant que fier partenaire de la CCAQ, Iceberg Finance a comme mission le rétablissement du crédit des clients et le développement des affaires des concessionnaires membres de la CCAQ.

Financement automobile de 2e et 3e chance au crédit

- 3 programmes de financement : Or-Argent-Bronze
- Financement de garanties mécaniques à même les financements automobiles (SSQ, Industrielle Alliance, Garantie Nationale, Garantie Avantage Plus, Garantie Autoroute, Garantie PEC et Garantie KM+)
- Nous sommes maintenant sur Dealertrack !

Programme d'avance d'argent IF Xpress

- Prêts personnels entre 1 000\$ et 4 000\$
- Aucune pièce justificative requise
- Aucune responsabilité du concessionnaire

Financement de produits d'assurance et de garantie mécanique

- Financement des produits SSQ d'assurance-crédit, d'assurance de remplacement et de garantie mécanique

L'Engagement Iceberg Finance

Ce programme a pour objectifs de récompenser les bonnes habitudes de paiements des clients et de supporter le développement d'affaires de nos concessionnaires partenaires en abaissant le taux d'intérêt entre 3% et 17% **ET** en réduisant le solde du prêt avec nous de 500\$, 750\$ ou 1000\$ lors d'un refinancement automobile avec Iceberg Finance.*

Le Programme de Reconnaissance Iceberg Finance

Ce programme vise à récompenser pour leur bon patronage les concessionnaires faisant affaire avec Iceberg Finance en offrant des congrès de mensualités qu'ils pourront distribuer à leurs futurs clients.*

*Certaines conditions s'appliquent



Produits

- Assurance de remplacement et assurances crédit (vie, et en cas d'invalidité et/ou maladies graves et perte d'emploi)
- Garantie mécanique
- Marquage antivol Sherlock
- Protection d'apparence
- 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 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.



{groupe**mg**marketing}

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 des événements de ventes Accès Privilage (ventes privées)
- Campagnes de télémarketing de notre centre d'appels (B2C Contact Ltée) pour votre département des ventes ou après-vente
- Campagne de conquête web, digitale et médias sociaux (lead ad)
- Formation et coaching en continu

Pour obtenir plus d'informations consultez le www.mgmarketing.ca



Regroupant près de 1000 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 CNEST.

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 Isabelle Montpetit, directrice des affaires juridiques et coordonnatrice de la Mutuelle de prévention à la CCAQ.



Depuis maintenant plus de 20 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
- Vérification de la validité du permis de conduire

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.



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

NAPA/CMAX (55 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 est une plateforme en ligne révolutionnaire d'évaluation et mise aux enchères de véhicules conçue pour offrir une mobilité à la hauteur de vos besoins opérationnels.

Il offre la possibilité aux Vendeurs de lancer des enchères en temps réel d'une durée de 45 minutes, à partir d'un appareil intelligent. Les Acheteurs bénéficient également de services complets mobiles où qu'ils soient, que ce soit pour miser, payer pour un achat ou le financer directement sur une ligne de crédit ou même commander un transport.

Recevez des offres en temps réel lors de l'évaluation du véhicule d'échange. TradeRev vous aide à vendre plus de véhicules neufs en offrant à vos clients une valeur d'échange des plus avantageuses. De l'argent sonnante, sans attente, grâce à plus de 10 000 acheteurs accrédités à travers le Pays!



Spécialisé dans le marketing automobile depuis plus de 20 ans et inventeur des Ventes Privées, Raid innove constamment avec une gamme de programmes conçus 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.

MISSION 360, LA SOLUTION DE MARKETING AUTOMOBILE LA PLUS COMPLÈTE DE L'INDUSTRIE!

Grâce à son approche révolutionnaire, notre programme M360 permet aux concessionnaires de multiplier leurs ventes en combinant le meilleur du marketing numérique à des événements personnalisés en concession. Ce programme qui a fait ses preuves vous aidera à surpasser vos objectifs!

Ventes Privées

De l'analyse de votre concession jusqu'au déroulement de votre événement, nos experts ne laissent rien au hasard pour multiplier vos ventes de véhicules

Gestion de bases de données

Nos critères d'analyse de vos bases de données nous permettent de 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 au meilleur rapport coût-efficacité.

Marketing automobile à la carte

Nos spécialistes possèdent le savoir-faire requis pour adapter les meilleures stratégies à votre marque et ainsi combler tous vos besoins de communication avec votre clientèle.



La Société TRADER est un partenaire de marketing numérique de premier plan auprès des commerçants automobiles canadiens et des constructeurs présents au pays. Générant plus de 16 millions de visites par mois et avec plus de 4,1 millions de téléchargements de ses applications mobiles, la place d'affaires en ligne automobile de la Société TRADER – autoHEBDO.net / autoTRADER.ca – offre le plus de contenu automobile au Canada. L'entreprise procure aux commerçants et aux constructeurs un accès à un vaste auditoire d'acheteurs potentiels déterminés de véhicules neufs et d'occasion, ainsi qu'à des solutions sans égal de publicité numérique, de sites web, logicielles et d'analyse.

Plus d'information au: go.trader.ca

Suivez TRADER sur LinkedIn, Twitter, Facebook et YouTube!



- 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



Produits

- Assurance prêt (vie, invalidité et maladie grave)
- Assurance de remplacement (FPQ #5)
- Garantie prolongée
- Programme indication clients
- Financement des produits F&I

Services

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

SULY | L'AGENCE DE FIDÉLISATION

Chef de file en matière de fidélisation et spécialisée dans le domaine de l'automobile, Suly assure que chacun de vos clients demeure en contact avec votre concession de l'achat au renouvellement.

PROGRAMMES ET SERVICES :

ClientCible • Stratégie de relance stable et continue de la clientèle du département de service.

AutoVeille • Stratégie de relance stable et continue de la clientèle du département des ventes.

Tactik • Service de ventes privées clé en main qui augmente l'achalandage, stimule les ventes, regarnit l'inventaire d'occasion et développe la notoriété de votre marque, toujours en assurant l'intégrité de votre base de données.

Conquête Voisin • Tirez plein profit de chaque nouveau client en avisant ses voisins du nouveau véhicule dans le quartier. Ciblez un marché susceptible, optimisez le taux de référencement et augmentez votre visibilité dans les secteurs les plus favorables.

Centre Contact Client • Nos agents d'appels ont tous les outils nécessaires afin d'optimiser votre relance et enrichir votre base de données. Profitez d'une variété de services, tels que la prise de rendez-vous, les sondages de satisfaction et un service d'appels entrants.



WBL est une firme spécialisée en assurances collectives depuis 1987. Notre équipe automobile, totalement dédiée à l'industrie automobile vous offre le Régime d'Assurances Collectives de la CCAQ ainsi que le Régime d'Assurances Collectives des membres CarrXpert.

Nous mettons à votre disposition une équipe expérimentée constituée de professionnels ayant une grande expertise dans le monde de l'automobile, en assurance collective et services financiers. Nous avons une solide équipe de professionnels incluant des actuaires et des analystes en actuariat qui étudient votre dossier en profondeur, avec minutie et rigueur. Nous représentons de nombreuses entreprises automobiles de toutes tailles.

Notre vision repose sur un service de grande qualité et des analyses approfondies pour nos clients. Notre philosophie d'entreprise s'appuie sur des valeurs profondes d'intégrité, d'éthique, de loyauté et de partage de l'information qui vont au-delà des mots. Nous vous offrons un service clé en main, sans souci ni tracas.

Produits :

- Régime d'Assurances Collectives de la Corporation des Concessionnaires d'Automobiles du Québec
- Régime d'Assurances Collectives des membres CarrXpert

Services :

- Écosystème d'assureurs pour tous les types de concessionnaires
- Écosystème de bénéfices qui bonifie votre régime
- Accès à la télémédecine* et à un support médical
- Optimisation fiscale
- Assurance individuelle
- Assurance pour les dirigeants

Contact :

Bureau de Montréal 2000, avenue McGill College, 6e étage • Montréal • H3A 3H3 - **Bureau de Québec** 1260, boul. Lebourgneuf, bureau 150 • Québec • G2K 2G2 - 1 833 SER AUTO (737-2886) gbarbeau@assuranceswbl.com

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



GABRIEL GÉLINAS

ANTOINE JOUBERT

MARC LACHAPELLE

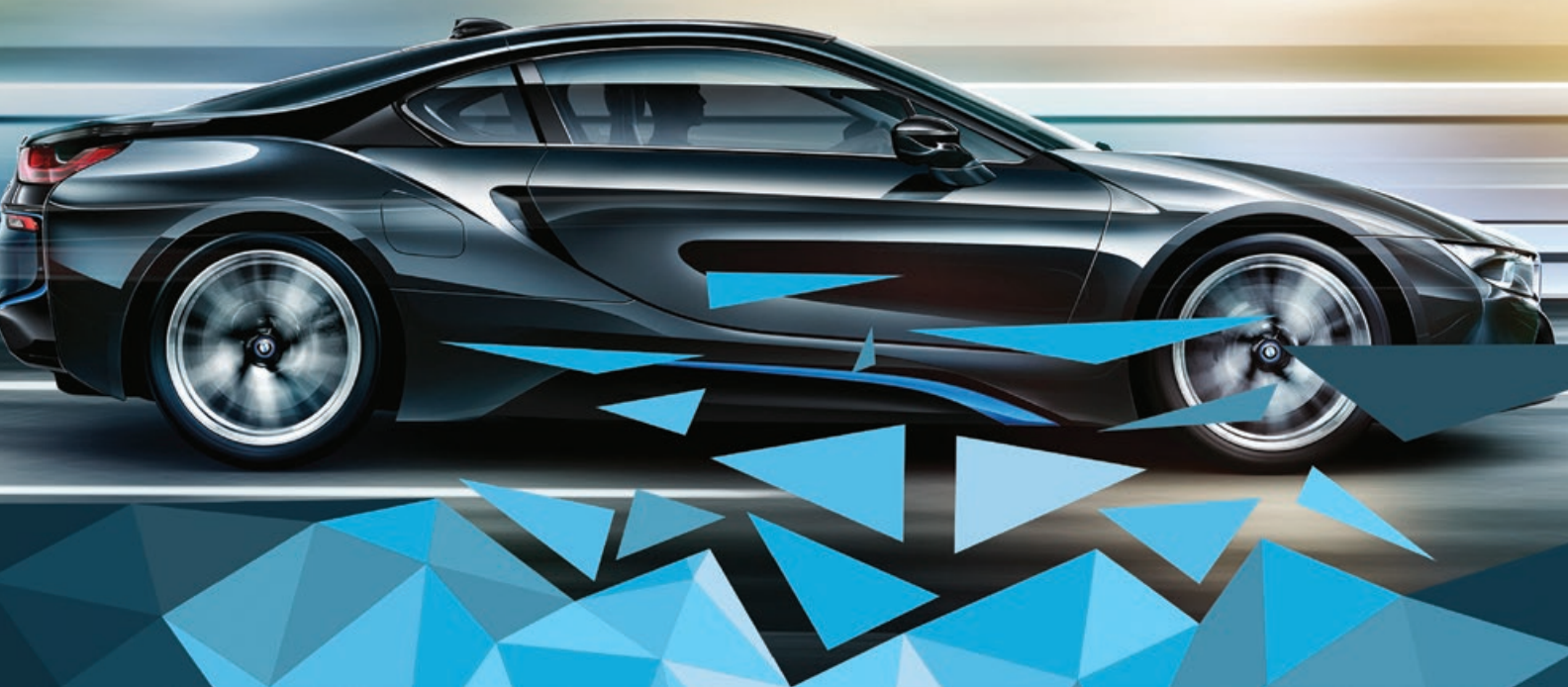
DANIEL MELANÇON

L'ORIGINAL DEPUIS 1967

LE GUIDE DE L'AUTO^{MC} 2020



www.guideautoweb.com



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

Fini de payer des frais de commissions jusqu'à 33%. Profitez de nos frais fixes de gestion mensuels et fini 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

**UNE FAÇON PLUS
SIMPLE D'ACHETER
DES AUTOS EST
ARRIVÉE AU
CANADA**

Jetez un coup d'œil à kijijiautos.ca/fr



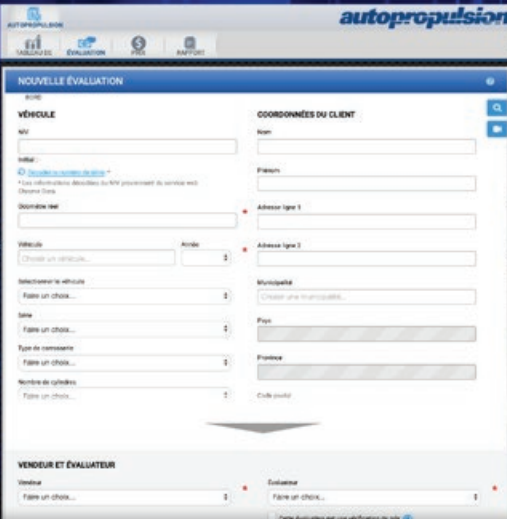


Soyez prêts à accueillir vos clients dans le monde de l'électromobilité

L'ABC de la vente des véhicules hybrides et électriques : une formation en ligne exclusive aux membres de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec, conçue spécifiquement pour vous préparer à accueillir vos clients dans le monde de l'électromobilité et qui vous permettra de connaître les différents aspects entourant la vente de véhicules hybrides et électriques. Pour y accéder, veuillez contacter Mme Anabelle Blanchet par courriel au ablanchet@ccaq.com.



École des métiers
de l'équipement motorisé
de Montréal



Vos données d'inventaire vous appartiennent...

...reprérez le contrôle

Votre logiciel de tarification et d'évaluation

autopropulsion

www.autopropulsion.com



Maintenant disponible
sur les plateformes mobiles



Pour plus d'informations, contactez M. Michel Poulin à la CCAQ - mpoulin@ccaq.com - 418 523-2991 - 1 800 463-5189

Axé sur la performance

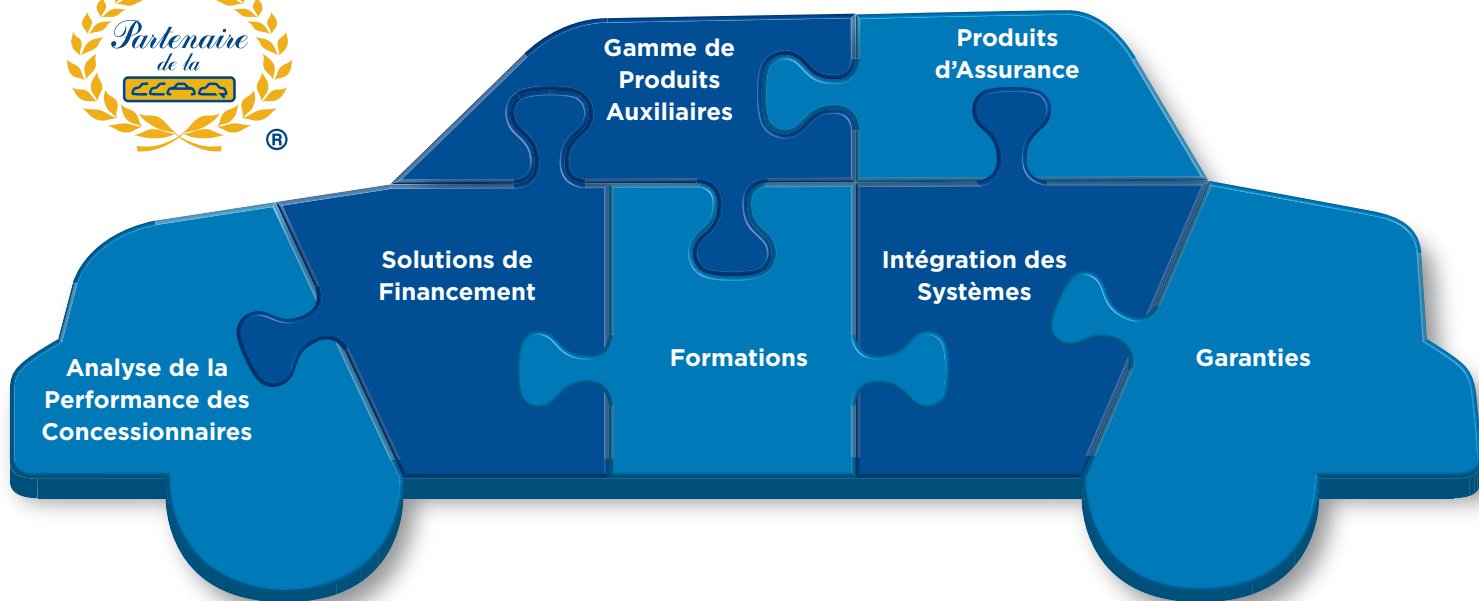


Les grands succès réclament une attention particulière. Au sein de Axalta Coating Systems (anciennement DuPont Performance Coatings), nous nous consacrons pleinement à la recherche et au développement de nouvelles technologies de peintures. Notre histoire, faite de 145 années d'innovation continue, nous 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

Pour une performance optimale de votre département de commercialisation après-vente,



assurez-vous d'avoir toutes les bonnes pièces.

iA-VAG offre la gamme complète de services aux concessionnaires dont vous avez besoin pour améliorer la performance de votre département de commercialisation après-vente. Notre large éventail de produits financiers et d'assurance, ainsi que nos analyses des performances des concessionnaires et nos formations s'imbriquent parfaitement afin que vos clients bénéficient du meilleur service possible.

Pour en savoir plus sur iA-VAG ou pour devenir concessionnaire de iA-VAG, communiquez avec nous dès aujourd'hui!

