

# AutoMédia

Témoign de l'industrie automobile

automedica.ca

Septembre 2019 – 3,95 \$

## DOSSIER GROUPES



**ACHETER  
UNE CONCESSION  
AUX USA ?**



**LA SANTÉ DES  
TRANSACTIONS  
AU RAYON X**

**PROFIL**

**GROUPE LALLIER**



**UN MODÈLE  
DE SOLIDARITÉ  
FAMILIALE**

**DENISE DAGENAI  
PRÉSIDENTE**



UNE PRÉSENTATION DE

 **Desjardins**



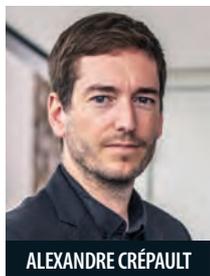
# INCROYABLE

## Un **DMS** qui en fait PLUS!

Système de gestion complet pour concessionnaire

[incroyable@pbssystem.com](mailto:incroyable@pbssystem.com) | [www.pbssystem.com/fr](http://www.pbssystem.com/fr) | 1.877.386.6637

# BOSSER EN FAMILLE



ALEXANDRE CRÉPAULT

**C**ette édition 2019 du *Bottin des groupes* que vous avez entre les mains en est une qui met l'accent sur la formation (ou le démantèlement) des groupes de concessionnaires à travers le Québec. Nous y analysons les ouvertures, les fermetures et les transactions d'achats/ventes réalisées au cours des 12 derniers mois pour accoucher de la liste la plus précise des groupes de concessionnaires répartis dans tout le territoire québécois. Je ne vous le cacherai pas... c'est un travail de grande haleine!

Ce que ce *Bottin des groupes 2019* ne montre pas, ce sont les transactions entre particuliers, plus précisément le transfert de concessions entre les membres d'une même famille, souvent des parents à leurs enfants. Voilà un phénomène qui mériterait qu'on lui accorde une édition toute spéciale... et promis, j'en prends bonne note.

Car pour moi, cet état des lieux illustre parfaitement le lien entre les affaires et la famille, un lien solidement tissé chez des dizaines, probablement des centaines de concessionnaires à travers le pays – d'ailleurs, notre entrevue avec les Dagenais du Groupe Lallier (en page 19) en est un parfait exemple.

J'ai personnellement pu observer cette réalité lors de mon passage à l'*Automotive Business School of Canada* du Georgian College au début des années 2000, là où plusieurs parents engagés dans l'industrie dépêchent leurs enfants pour qu'ils y apprennent les bases théoriques (et pratiques) du travail qui les attend une fois de retour au bercail.

Les bases certes, mais l'école ne nous enseigne pas que le fait de travailler avec les membres de sa famille est une chance incroyable, une chance qu'on perd trop souvent de vue... malgré les couches de complexité qui s'ajoutent à la relation. Et honnêtement, je crois qu'il faut le vivre pour le comprendre.

J'en sais quelque chose: j'ai commencé à travailler avec mon père, Michel, l'éditeur d'*AutoMédia*, il y a environ 18 ans. À l'époque, jeune d'à peine une vingtaine d'années, sans expérience, d'une maturité disons limitée, mais imbibé de passion et de motivation, j'ai lancé et dirigé le magazine *Québec Tuning*, de même que la série de courses Drift Mania/DMCC. Sous la gouverne du paternel, j'ai appris et accompli des choses extraordinaires. J'ai aussi commis des erreurs (parfois coûteuses) et vécu de difficiles moments de frustration.

Oui, je suis allé voir ailleurs. Je me suis rendu à Toronto pour travailler dans une agence de marketing automobile. Mais après une petite pause de cinq ans (et... trois enfants plus tard!), je me retrouve à l'aube de mes 40 ans et, à nouveau, je renoue avec la chance de bosser côte à côte avec mon père. Et aujourd'hui, j'ai la maturité et le recul nécessaires pour apprécier à sa juste valeur cette occasion extraordinaire.

Car même si travailler en famille apporte son lot de défis, c'est avant tout la possibilité unique de profiter du lien le plus important que la vie puisse nous donner: celui de la famille. C'est donc avec une pensée bien spéciale pour toutes les familles unies autour de leur(s) concession(s) que je signe mon premier éditorial dans *AutoMédia*. ●●●

Alexandre Crépaault, rédacteur en chef

[alex@automediac.ca](mailto:alex@automediac.ca)

Suivez-nous sur Facebook et Twitter!



## LEADER DE L'INDUSTRIE

**MATT GIRGIS**

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE VOLVO CANADA

NOUVELLE ÉNERGIE,  
NOUVELLES PERSONNES,  
NOUVELLES IDÉES!

8



## PROFIL

**Block** ENCHÈRES EN LIGNE EBLOCK  
GONE IN 60 SECONDS

10

## DOSSIER EXCLUSIF

**BOTTIN 2019**

TOUS LES GROUPES  
DE CONCESSIONNAIRES  
DU QUÉBEC

12



## ENTREVUE

**LE GROUPE LALLIER**



UN MODÈLE  
DE SOLIDARITÉ  
FAMILIALE

19

LA SANTÉ DES TRANSACTIONS  
AU RAYON X

22



ACHETER UNE CONCESSION AUX ÉTATS-UNIS



CE QU'IL FAUT  
SAVOIR

23

## CHRONIQUES

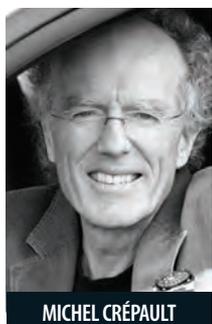
4 MOT DE L'ÉDITEUR

5 AINSI PENSE ANTOINE

6 SUR LA ROUTE

24 CHIFFRES DÉCHIFFRÉS

# À PLUSIEURS OU EN SOLO ?



MICHEL CRÉPAULT

J'éprouve de la fébrilité quand notre équipe commence à travailler sur le *Bottin des groupes de concessions du Québec*. Ce qui était au départ une pas si pire de bonne idée s'est transformée en nécessité annuelle quand nous avons constaté à quel point ce *Bottin* rend service à l'ensemble de l'industrie automobile, que ce

soit les constructeurs, les concessionnaires ou les fournisseurs.

Non seulement ce genre de recensement n'avait jamais été tenté auparavant, mais une simple liste des concessions du Québec semblait impossible à dénicher si nous la souhaitions la plus exacte possible. Nous nous sommes donc mis à l'ouvrage.

Bien sûr, le présent *Bottin 2019* appellera des changements peut-être dès demain ou après-demain, puisque les vendeurs et les acheteurs de concessions bourdonnent sans cesse.

Il s'agit d'ailleurs d'un phénomène propre à notre époque. L'ère des groupes. Ils étaient rares il y a 20 ans. Aujourd'hui, ils sont la norme. Il y a davantage de commerces au Québec qui appartiennent à un groupe qu'il y a d'opérateurs solos.

Les avantages du groupe sont évidents. Citons l'économie d'échelle et le filet de sécurité, c'est-à-dire que lorsqu'une des marques traverse un cycle moins profitable, une autre qui a le vent dans les voiles prend la relève.

Les groupes rencontrent aussi de sérieux défis. Par exemple, alors qu'il est déjà difficile de déni-

cher des techniciens, il est ardu de pourvoir les postes de direction quand ceux-ci se multiplient au sein de l'organisation.

Au début, tout va bien, les bons directeurs sont aux bons endroits. Mais dès que le groupe vit une solide expansion, on les prend où, ces excellents dirigeants? Les meilleurs jouent à la chaise musicale ou supervisent plusieurs concessions. Valorisant, certes, mais épuisant à la longue.

Il y a aussi la «règle» qui conseille à un groupe de ne pas s'éparpiller géographiquement. Il convient plutôt de choisir un carré de sable au périmètre délimité. De un, les patrons peuvent ainsi plus facilement visiter toutes leurs succursales; de deux, les groupes ont tendance à respecter le territoire de l'autre.

Et les concessionnaires uniques dans tout ça? Tant qu'ils ne sont pas forcés de vendre par manque de relève ou parce que l'industrie exige de plus en plus des poches profondes, je les crois heureux. Ils servent une communauté tricotée serré et en retirent une grande fierté. J'en connais aussi qui préfèrent volontairement ne pas avoir à gérer un empire pour ne pas nuire à leur qualité de vie.

Cela dit, les groupes ont des tentacules gourmands. Et avec leurs exigences de plus en plus onéreuses, les constructeurs eux-mêmes encouragent la formation de ces groupes capables de rentabiliser leurs opérations autant avec leurs ateliers de service qu'avec leur portefeuille immobilier.

Enfin, que votre tasse de thé soit le groupe ou le commerce solo, une seule et même personne vous dira ultimement si votre manière de brasser des affaires est la bonne: le client! ●●●

## RÉDACTION

Rédacteur en chef

Alexandre Crépeault • alex@automedica.ca

## Collaborateurs

Daniel Breton, Francis Brière, Elizabeth Caron, Benoit Charette, Louis-Philippe Dubé, Pamela Egan, Claudine Hébert, Antoine Joubert, Paul-Robert Raymond

## Révisure

Johanne Hamel

## Secrétaire de rédaction

Nadine Filion

## GRAPHISME

Magdeleine Rondeau

mag@automedica.ca • 438 491-3138

## IMPRESSION & TRI POSTAL

Communimédia inc.

## VENTES ET FACTURATION

L'équipe d'AutoMédia

Michel au 514 944-2886

pub@automedica.ca

## ABONNEMENT

Viviane Proulx: info@automedica.ca

Abonnement annuel (10 numéros):

33 \$ (taxes incluses) – Prix par numéro: 3,95 \$

Nouvelle adresse ou changement:

envoyez vos anciennes et nouvelles coordonnées à info@automedica.ca

## DIRECTION

Éditeur

Michel Crépeault

michel@automedica.ca • 450 308-0740

*AutoMédia*, publié 10 fois par année, est distribué à 4200 exemplaires aux membres et aux non-membres de la Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec (CCAQ), aux membres de l'Association des marchands de véhicules d'occasion du Québec (AMVOQ), ainsi qu'aux personnes et entreprises ayant des liens avec l'industrie automobile.

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

Dépôt légal: Bibliothèque nationale du Québec et du Canada, 2019, ISSN 1929-3623



## Pedlex

PENSER ▶ ORGANISER ▶ OPTIMISER VOTRE ESPACE!







Consultation gratuite en personne ou par téléphone

[info@pedlex.com](mailto:info@pedlex.com) ou 514 324-5310 ou 1 888-PEDLEX-9

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







ANTOINE JOUBERT

## VENDEUR À TOUT PRIX

Chaque vendeur qui se respecte a, dans sa carrière, rencontré plusieurs défis. Des transactions annulées, des dossiers complexes ou une voiture livrée qui s'est avéré un véritable citron. Chaque vendeur a aussi dû composer avec des objectifs inatteignables pour diverses raisons, ou encore avec un inventaire parfois inapproprié par rapport aux désirs des clients.

Le nombre d'histoires entendues au fil des ans m'a donné l'idée de cette chronique, qui témoigne de ce qu'un vendeur doit parfois être prêt à faire pour conclure une transaction. Parce que dans ce que je me permets aujourd'hui d'appeler mon jeune temps, j'ai moi aussi vendu des voitures. Plus précisément à la fin des années 90.

Nous sommes en 1999. Je suis représentant de véhicules neufs chez Toyota. Une dame très âgée se présente. Elle porte une robe fleurie datant de l'âge de pierre, des sabots et de vieux gants de cuir coupés aux extrémités. Plutôt bizarre. À la porte, une Datsun/Nissan Stanza 1983 de 97 000 km à boîte manuelle. La voiture est dans un état correct, mais nous sommes ici loin d'une perle.

La dame en question désire changer pour une voiture à boîte automatique, puisqu'elle a des problèmes de hanches. Ce qui l'intéresse? Une Corolla, grise, avec régulateur de vitesse et climatiseur. Rien d'autre. Je lui explique que pour avoir accès au régulateur de vitesse, elle devra opter pour la version CE Plus, laquelle comprend volant inclinable, banquette rabattable et verrouillage électrique. Mais elle n'en veut pas. Trop de gadgets, dit-elle! Je vérifie donc le prix du régulateur de vitesse vendu en accessoire et posé en concession sur une variante VE de base, pour réaliser qu'il serait tout simplement plus économique de choisir la CE Plus.

Qu'à cela ne tienne, la dame ne veut toujours rien savoir. Alors, je lui demande: pourquoi un régulateur de vitesse? Parce que quelqu'un lui a dit que ça pourrait l'aider à conduire, compte tenu de ses problèmes de santé. Mais du coup, elle m'avoue ne rouler que quelques milliers de kilomètres par an, ne sortant jamais de la ville, puisqu'elle a une peur bleue des autoroutes. Je ne tenterai toutefois pas de la convaincre que le régulateur de vitesse lui sera inutile, puisque son idée est faite.

Soudain, la dame me fait part d'un intérêt pour des phares antibrouillard, prétextant que la voiture a plus de classe avec cet accessoire. Puis, elle me parle des roues en alliage parce qu'elle a déjà perdu un enjoliveur de roue sur sa Stanza, alors que la voiture était toute neuve... 16 ans auparavant. Cela m'amène donc à lui suggérer la variante LE, laquelle comprend justement ces accessoires. Or, la version LE vient d'emblée avec un groupe électrique... qu'elle ne veut pas.

Calculant le coût d'une Corolla VE avec climatiseur, régulateur de vitesse, roues en alliage et phares antibrouillard vendus en accessoires, j'en arrive à un prix qui dépasse même celui d'une Camry mieux équipée. De mémoire, la facture avoisine les 24 000\$, mais voilà qui semble néanmoins faire l'affaire de ma cliente. Et qui me donnera accès, avouons-le, à une belle commission, puisque les accessoires vendus sont très payants.

Reste donc un seul point à régler, soit le montant accordé pour cette vieille Stanza. Pratiquement bonne pour la casse, puisque l'embrayage glisse incroyablement, que la rouille attaque certaines parties de la carrosserie et que les pneus sont ceux d'origine.



RETROARTIST/DEPOSITPHOTOS

Problème: la dame souhaite obtenir 2000\$ pour sa voiture, prétextant qu'elle n'a que peu roulé et qu'un jeune appréciera le côté «sportif» de cette voiture à boîte manuelle. Il me faut me retenir pour ne pas rire, bien sûr, mais le défi de la valeur d'échange s'annonce déjà de taille.

Après évaluation, le concessionnaire consent à offrir 300\$. Nous sommes donc loin du compte. Et elle encaisse très mal la nouvelle. Avec toute la délicatesse du monde – et l'aide de mon directeur des ventes –, je parviens à calmer le jeu.

Il est maintenant 21 h 15, vendredi soir. Nous sommes toujours en concession, et la transaction est loin d'être conclue. Des tapis et un stylo-retouche auront été ajoutés à l'offre ainsi qu'une somme additionnelle de 200\$ pour la Datsun. 21 h 45, maintenant; il nous faut fermer. C'est peine perdue.

Puis, j'ose offrir à la dame une somme de 700\$ pour la voiture en lui expliquant que je la lui achèterai personnellement. Coup de théâtre: elle accepte alors sur-le-champ! Sort son chéquier, paie la voiture comptant et consent à laisser sa vieille Stanza sur place, à condition que je la reconduise. Ce que j'ai fait.

Je débourse donc de ma poche les 700\$ (taxes incluses), donc en vérité environ 610\$, pour l'acquisition de cette Stanza, que je revendrai dans les petites annonces du *Journal de Montréal* quelques jours plus tard. Et la commission? Plus de 1300\$ pour une Corolla VE que nous avions en inventaire, et ce, sans commission au financement.

À peine un mois plus tard, le concessionnaire téléphone à la dame pour un suivi de satisfaction à la clientèle. Malheureusement, elle n'était plus. Quelqu'un au bout du fil nous annonce son décès, survenu moins d'une semaine après l'achat de la voiture. Comprenez que des histoires comme celle-ci sont difficiles à oublier. Et vous, quelle est la vôtre? ●●●

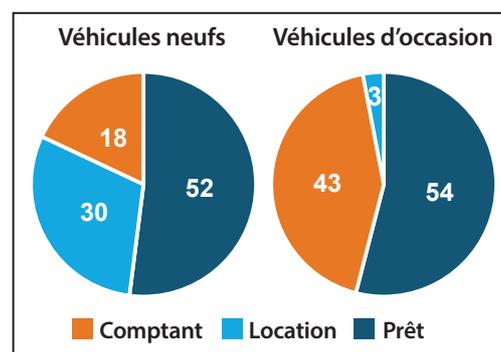
## LA DOMINATION DES PRÊTS AUTOS SE POURSUIT!

De toutes les transactions automobiles, le prêt auto demeure le principal mode de paiement au pays, que ce soit pour le véhicule neuf ou d'occasion. C'est ce qu'indique la firme J.D. Power dans ses statistiques du mois de juillet 2019. Le prêt auto représente toujours plus de 50% des transactions dans le neuf (52%) comme dans l'usagé (54%). Bien qu'on note une légère baisse pour ces termes, qui avaient atteint un pic de plus de 55% en février dernier. Le montant du prêt auto pour les véhicules

neufs se maintient depuis le début de l'année autour de 660\$ par mois. Quant à la somme moyenne payée pour une location, elle se situe à un peu plus de 580\$ par mois. Dans les deux cas, ces montants ont augmenté de 30\$ à 40\$ depuis un an.

### Meilleur roulement des stocks

Le roulement moyen des stocks, qui avait atteint près de 90 jours pour les véhicules neufs et 80 jours pour les véhicules d'occasion en



février dernier, continue de s'améliorer. En juillet, il était de 68 jours pour les premiers et de 62 jours pour les deuxièmes.

## TRUMP ET SES « FAKE TWEETS » SUR L'INDUSTRIE AUTOMOBILE

Grand fan de la twittosphère, le président américain Trump a, le 21 août dernier, publié une série de tweets en réaction à l'annonce des quatre grands constructeurs automobiles qui ont signé un accord avec la Californie. Ces derniers disent vouloir respecter en grande partie les normes d'économie de carburant instaurées par l'administration Obama.

### Les tweets de Donald

«Ma proposition faite aux politiquement correctes entreprises automobiles ferait baisser le prix moyen d'une voiture de plus de 3000\$, tout en rendant les véhicules nettement plus sûrs. Les moteurs fonctionneraient mieux. Très peu d'impact sur l'environnement! Stupides gestionnaires!» - Donald J. Trump (@realDonaldTrump) 21 août 2019

«Les légendaires Henry Ford et Alfred P. Sloan, fondateurs de Ford Motor Company et de General Motors, doivent «rouler» dans leur tombe devant la faiblesse des dirigeants actuels des compagnies automobiles, qui sont prêts à dépenser plus pour une voiture moins sûre, moins performante, et qui coûtera 3000\$ de plus aux consommateurs. Farfelu!» - Donald J. Trump (@realDonaldTrump) 21 août 2019

«Henry Ford serait très déçu s'il voyait ses descendants d'aujourd'hui construire une voiture beaucoup plus chère, beaucoup moins sûre et qui ne fonctionne pas aussi bien, car ces patrons ne veulent pas se battre contre les régulateurs californiens.» - Donald J. Trump (@realDonaldTrump) 21 août 2019



DEPOSITPHOTOS/DIMMATO

**PRODUITS AVANTAGEPLUS**

**Loyal**  
Toujours avec vous!

- Garanties prolongées mécaniques
- Garanties prolongées électriques
- Distribution d'assurances crédits
- Distributions de garanties et de produits d'esthétiques pour véhicule

Suivez-nous! 514.710.0196 www.garantieavantageplus.ca

### Les faits

Qu'en est-il de la vérité? L'équipe de Factcheck.org a tenu à vérifier les informations que soutient le président.

*Primo*, indique Factcheck, Alfred P. Sloan n'a pas fondé General Motors, bien qu'il ait été l'un des principaux dirigeants de la société pendant plus d'un quart de siècle. De plus, GM n'est pas l'une des sociétés à avoir officiellement passé un accord avec la Californie. Les constructeurs impliqués sont plutôt Ford, Honda et les divisions américaines de BMW et Volkswagen.

*Secundo*, pour ce qui est de la sécurité, Factcheck s'est entretenu avec Kenneth Gillingham, économiste à Yale, qui a collaboré avec la California Air Resources Board, l'entité californienne ayant passé un accord avec les constructeurs automobiles. Selon l'économiste, rien ne justifie que des voitures rien ne justifie que des voitures qui ne respectent pas des normes plus sévères en matière d'économie de carburant soient «considérablement plus sûres». En fait, a indiqué cet expert, les voitures disposent toutes du même équipement de sécurité, quelles que soient les normes. «Certaines études, y compris les miennes, suggèrent que des normes plus strictes peuvent même sauver des vies, en raison de la façon dont elles modifient les attributs des véhicules.»

*Tertio*, même Consumer Reports se met de la partie pour contredire le président américain. L'organisme a publié sa propre analyse concernant le gel des normes suggéré par le plan Trump. Cette mesure, souligne le document, coûterait finalement aux consommateurs 3300\$ par véhicule, en «tenant compte des coûts de carburant et des coûts du véhicule». Voilà pour la mise au point. ●●●



## MATT GIRGIS

DIRECTEUR GÉNÉRAL DE VOLVO CAR CANADA

# NOUVELLE ÉNERGIE, NOUVELLES PERSONNES, NOUVELLES IDÉES!

Successeur d'Alexander Lvovich (reparti aux USA pour veiller sur les performances de la compagnie), Matt Girgis, bientôt 34 ans, nouvellement marié, dirige Volvo Car Canada depuis le 1<sup>er</sup> juin dernier. *AutoMédia* l'a rencontré.

### Que faisiez-vous avant d'aboutir au Canada ?

J'étais *Deputy CFO* (adjoint aux finances) aux États-Unis. Cela dit, je suis canadien. J'ai commencé dans une concession il y a 17 ans, puis dans un entrepôt de pièces Ford, puis chez Volvo pour différents mandats financiers. Aux États-Unis, j'ai plus tard hérité du poste d'Alexander quand il a déménagé au Canada. Et là, je prends sa place au Canada.

### Dans quel état avez-vous trouvé la compagnie ?

Parce que je revenais à la maison (Toronto) tous les weekends, j'en suis quand même resté proche. Ce que j'aime de Volvo Canada, c'est d'abord sa croissance. Nous avons doublé nos ventes au cours de ces trois années, et ça s'est répercuté positivement dans notre organisation et chez nos marchands : nouvelle énergie, nouvelles personnes, nouvelles idées, etc.

### Le Canada est-il l'un des pays où Volvo excelle ?

Notre croissance est bonne, mais nous ne sommes pas dans le *Top 5*. La Chine est numéro un, suivie de la Suède et des États-Unis (qui s'échangent régulièrement ces positions).

### Parmi les 10 provinces, comment se porte le Québec ?

Relativement bien, en harmonie avec le reste du pays. Son marché est différent. Par exemple, la culture de la familiale y est plus importante, comme le prouve la demande pour la V60 Cross Country. La location est aussi plus populaire au Québec.



### Après deux années records, les ventes de l'industrie ont amorcé un déclin. Ça fait peur ?

Nos chiffres actuels, eux, sont en hausse (de 5,5% en date du 31 août). Nous envisageons de poursuivre cette croissance même si nous ne savons pas exactement ce que 2020 nous réserve.

### Comment expliquez-vous ce succès ?

Depuis le lancement du XC40, nous avons maintenant un portfolio complet. Avec un tel éventail, c'est le temps de vendre !

### Comment allez-vous mettre Polestar en marché ?

Polestar est une entité entièrement indépendante. Il faudra lui demander.

### Vous voulez dire que les points de vente Polestar seront des « stand alone » qui n'auront rien à voir avec le réseau Volvo ?

Nous aurons des capacités de service chez nos concessionnaires, mais la vente se pas-

sera chez les marchands Polestar. Cela dit, nous miserons sur notre réseau pour choisir ces *dealers* mais à une échelle plus petite. Les deux compagnies vont se parler pour trouver des synergies, mais en matière de produits, de stratégies et d'exécution, nous serons distincts.

### Vous offrez pourtant des modèles surnommés « Polestar Engineered ». Ça ne risque pas de mêler le public ?

J'aime croire que les plans de Polestar vont dissiper toute confusion.

### Comment va votre service d'abonnement Care by Volvo depuis son lancement en octobre dernier ?

Le programme fournit la visibilité escomptée. Le défi concerne la logistique de livraison (par l'intermédiaire des détaillants). Mais comme nous sommes la seule marque à offrir pareil programme, ça nous distingue. (Note de l'éditeur : depuis l'entrevue, Porsche Canada a lancé son programme *Passport* à Toronto).

## XC60 POLESTAR ENGINEERED



**Les consommateurs américains ont droit à un Care by Volvo plus généreux (ils peuvent choisir parmi cinq véhicules contre seulement deux au Canada). Est-ce en raison de leur plus grand bassin de population ?**

Je ne peux pas dire s'il s'agit d'un facteur démographique, mais la question des assurances joue grandement entre les deux marchés. Au sud, un seul assureur (Liberty Mutual) couvre tous les États; au Canada, la législation varie selon la province. En ce qui concerne le nombre de véhicules disponibles, c'est notre choix. Nous avons un approvisionnement de véhicules moindre que celui des USA. Nous voulons d'abord nous assurer de les écouler par le réseau ordinaire. Bref, nos besoins nationaux diffèrent.

**Où en êtes-vous avec la vente de véhicules en ligne ?**

Care by Volvo est déjà en soi une expérience d'achat en ligne bien que le véhicule soit livré par nos détaillants. En plus, une grande partie du magasinage de nos clients se vit déjà en ligne. Des concessions travaillent individuellement sur des stratégies numériques et nous le faisons de notre côté. Ce n'est pas tant que nous recherchons LA bonne idée. C'est plutôt en lien avec les gestes actuels posés par les clients. C'est très souvent le marchand qui vient nous voir en nous disant qu'il veut en faire plus sur Internet. Alors, nous aidons.

**Est-ce plus coûteux et ardu pour un concessionnaire d'opérer de nos jours ?**

Ça dépend à qui vous posez la question. En général, je dirais que le commerce de détail est plus difficile que jamais parce que les attentes des consommateurs ont évolué.

**Croyez-vous que la meilleure façon de survivre dans cette économie est de faire partie d'un groupe de concessions ?**

Je ne crois pas que mes *dealers* fassent majoritairement partie d'un groupe. (Note de l'éditeur: en réalité, 7 des 10 détaillants Volvo du Québec appartiennent à un groupe. À la défense de Matt, ce dernier n'a pas la même définition de groupe qu'AutoMédia. Ainsi, il ne pense pas que deux concessions forment un groupe. Peut-être une interprétation dérivée du *think big* américain...).

**Réservez-vous de belles surprises à vos marchands pour les prochains mois ?**

Nous jonglons avec des idées pour augmenter leur rentabilité. Par exemple, nous avons un programme qui s'intéresse fortement à l'expérience client. Chez nous, tout gravite autour du client et des façons d'assurer sa satisfaction. Par ailleurs, nous misons sérieusement

sur l'électrification. Nous allons élargir l'offre du T8 (moteur hybride enflammable) et notre XC40 100% électrique s'en vient.

**Comment les convaincre que vendre des véhicules électriques peut être profitable ?**

En les éduquant. Voici les choses que vous n'aurez pas à faire sur un VÉ et voici celles qui requerront votre attention. Montrer les plus et les moins. Un exemple: les pneus. Ceux d'un VÉ s'usent plus rapidement (à cause du poids notamment). Il s'agit d'un potentiel de croissance pour les divisions des pièces et de service. ●●●

### VENTES VOLVO AU QUÉBEC 2018/2017

	2018	2017
S90	63	84
S60	108	82
V60	240	342
V90	138	136
XC40	364	0
XC60	850	569
XC90	694	584
<b>Total</b>	<b>2457</b>	<b>1797</b>



NOUS AVONS MAÎTRISÉ NOTRE  
PROCESSUS ET L'AVONS RÉPÉTÉ 100  
FOIS AU COURS DES 3 DERNIERS MOIS

ÉVALUÉ 87 concessions

VENDU 13 concessions

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.

Appelez DSMA dès aujourd'hui et débutez votre processus d'évaluation.

833.802.5133 [autocap.ca/fr](http://autocap.ca/fr)

CALGARY · DETROIT · MONTREAL · FLORIDE · TORONTO · VANCOUVER

**AUTOCAP** FUSIONS ET  
ACQUISITIONS

LA  
BONNE  
AFFAIRE

# ENCHÈRES EN LIGNE EBLOCK GONE IN 60 SECONDS...



Grâce à la plateforme EBlock, nul besoin de vous présenter à l'encan pour vendre et acheter vos véhicules d'occasion. Depuis sa création en 2016, cette technologie canadienne vous permet de vendre vos véhicules en moins de 60 secondes sans avoir à vous déplacer.

Entrevue avec **Maxime Fabian**, directeur régional pour EBlock Québec.

## Qu'est-ce que c'est, EBlock ?

EBlock, c'est une plateforme de vente aux enchères en ligne offerte à la grandeur du pays (et depuis janvier 2019 aux États-Unis) qui révolutionne le marché des véhicules d'occasion. Le concept vient de Michael Ryan O'Connor, bien connu dans l'industrie automobile; il est actuellement président et cofondateur d'EDealer.

Grâce à cet outil, compatible avec l'ordinateur, la tablette et le téléphone intelligent, les concessionnaires et les marchands de véhicules d'occasion n'ont plus besoin de se présenter à l'encan à des moments précis pour vendre et s'approvisionner en véhicules. Tout se fait en ligne. Ce qui se traduit par une économie de temps et d'argent.

## Comment ça fonctionne ?

Nous avons une équipe de représentants qui se rend directement chez le concessionnaire pour inspecter les véhicules d'occasion mis en vente. Ces représentants prennent plusieurs photos du véhicule sous tous ses angles, en plus de s'assurer de la mécanique et de la condition esthétique de ce dernier.

Ensuite, le concessionnaire a deux options : participer à l'encan quotidien qui se termine à 14h tous les jours, du lundi au vendredi, ou participer à l'encan en direct qui se déroule les mardis, mercredis et jeudis à 14h 30. Cet encan en direct, qui dure 60 secondes, enregistre plus de 75% des ventes de véhicules effectuées sur EBlock. Nous avons également un service d'évaluation en ligne.

## Qu'est-ce que cette évaluation en ligne ?

Ce service permet aux concessionnaires d'obtenir en moins de 15 minutes une bonne idée du prix de revente qu'ils peuvent obtenir pour un véhicule offert en échange par un consommateur.

## Combien ça coûte utiliser les services d'EBlock ?

Contrairement aux encans traditionnels, il n'y a ni frais mensuels ni frais annuels pour le concessionnaire, qu'il soit vendeur ou acheteur. Le premier nous paie des frais de vente seulement si le véhicule est vendu. Pour l'acheteur, ces frais sont établis selon une échelle de prix qui varie en fonction de la valeur du véhicule. Ce montant peut varier entre une cinquantaine de dollars jusqu'à un pourcentage du prix de vente. Pour davantage de précisions, nous préférons divulguer ces prix directement à notre clientèle.

Quoi qu'il en soit, le prix moyen des véhicules vendus sur notre plateforme oscille entre 12 000\$ et 13 000\$. Et notez que le coût du transport du véhicule est pris en charge par l'acheteur et non le vendeur.

## Comment se déroule l'implantation d'EBlock au Québec ?

La réponse des concessionnaires québécois à l'égard de notre plateforme est excellente. Jusqu'ici, nous avons rejoint plus de 25% des concessionnaires de la province. Tous les grands groupes de concessionnaires figurent déjà parmi nos clients.

## Combien de véhicules vous vendez par mois ?

Nous venons tout juste de franchir le cap des 1000 véhicules vendus au Québec en août dernier. Cela représente le quart des véhicules qui ont transité sur notre plateforme à travers l'ensemble du pays. Dire qu'à pareil moment, en 2018, nous vendions environ 200 véhicules par mois...

Et ce n'est pas fini. Dès 2020, nous ciblons 2000 véhicules vendus par mois. Pour parvenir à cet objectif, notre équipe continue de prendre de l'ampleur. En moins d'un an, nous sommes passés de 5 à 25 employés. Nous sommes maintenant présents dans la plupart



des régions du Québec, même en Abitibi. Et d'ici la fin de l'année, nous aurons des représentants à temps plein pour servir les concessionnaires de la Côte-Nord et de la péninsule gaspésienne.

## Avez-vous un bureau au Québec ?

Nous en avons actuellement un à Repentigny où je dirige une équipe de quatre employés, incluant une directrice des comptes, ainsi qu'un responsable de l'arbitrage qui veille à garantir la transparence et les saines négociations entre les parties impliquées pour chacune des transactions. Nous avons également un projet d'expansion.

## Quel est ce projet d'expansion ?

Tout comme EBlock l'a fait à Toronto, Ottawa, Winnipeg, Vancouver et Moncton, nous aurons un service d'entreposage de véhicules au Québec. Nous sommes actuellement à la recherche d'un vaste terrain de 150 000 à 200 000 pieds carrés dans la région du grand Montréal. Ce service permettra aux concessionnaires de la province de libérer de l'espace dans leur cour en attendant la vente ou la collecte du véhicule d'occasion par l'acheteur. ●●●

# Vous recherchez un **AVANTAGE?**

**Plus de 85%**

des concessionnaires Avantage de CARFAX Canada reconnaissent que le programme **les aide à renforcer leur crédibilité** auprès des clients et à mettre en valeur le fait qu'ils sont des concessionnaires dignes de confiance.\*

- Apprenez-en davantage à [go.carfax.ca/avantage-concessionnaire](https://go.carfax.ca/avantage-concessionnaire)



# LE BOTTIN DE TOUS LES GROUPES 2019



- **847** concessions
- **152** groupes dirigent **582** concessions
- **265** concessions roulent en solo

- 16** transactions (achats/ventes) qui impliquent au moins un groupe de concessionnaires
- 4** ouvertures, toutes par des groupes
- 2** fermetures, toutes par des groupes

## EN 2018, NOTRE BOTTIN DES GROUPES AFFICHAIT :

- 154** groupes qui dirigeaient **577** concessions
- 268** concessions en solo • **6** nouveaux groupes
- 16** transactions (achats/ventes)
- 3** fermetures (toutes par des groupes)
- 12** ouvertures (toutes par des groupes)

## LES CORRECTIONS DU BOTTIN DE 2018

### LE GROUPE CRÉPEAU

est en fait un groupe de 2 concessions (et non 3 comme on l'indiquait en 2018). En effet, depuis 2012, Bernier Crépeau Drummondville (FCA), propriété de Richard Nadeau, est une entité à part, et ce, même si le nom Crépeau a été conservé.

### LES CONCESSIONS HAMEL HONDA (SAINT-EUSTACHE), CHOMEDEY TOYOTA LAVAL ET MAZDA LAVAL

appartiennent toutes à Gilles Lachapelle et Richard Labelle. Elles auraient donc dû être considérées comme un groupe de 3 concessions dans notre bottin de 2018.

### LES 2 CONCESSIONS DE ROBERT BILODEAU,

propriétaire d'Élite Chrysler et actionnaire de Honda Sorel-Tracy, sont exploitées individuellement et ne forment pas un groupe, contrairement à ce qu'indiquait notre bottin.

**RICHARD MORISSETTE (GROUPE RM)** a acquis Sorel-Tracy Nissan en 2015 ainsi que Sorel-Tracy Mitsubishi en mai 2018. Ces deux concessions auraient donc dû être considérées comme faisant partie d'un groupe de 2 dans notre bottin 2018.. De plus, M. Morissette passe cette année à 3 concessions à la suite de l'acquisition de Sorel-Tracy Ford (anciennement Poirier Ford) en janvier dernier.

Ce qui nous laisse pour l'année 2018 un total révisé de :

**845** concessions • **266** concessions solos  
**155** groupes qui dirigent **579** concessions

## CONSTRUCTEURS VS GROUPES

	Franchises	Concessions	Groupes	En %	Proprios en solo
Acura	13	13	13	100 %	0
Alfa Romeo	5	3	3	100 %	0
Aston Martin/Bentley*	2	0	0	0 %	0
Audi	11	11	11	100 %	0
BMW	16	13	12	92 %	1
FCA	466	93	58	62 %	35
Ferrari/Maserati	3	2	2	100 %	0
Ford/Lincoln	99	83	42	51 %	41
GM	277	86	38	44 %	48
Honda	67	67	45	67 %	22
Hyundai/Genesis	68	63	45	71 %	18
Infiniti	9	9	8	89 %	1
Jaguar/Land Rover	4	4	3	75 %	1
Kia	63	63	50	79 %	13
Lamborghini/Lotus	1	1	1	100 %	0
Lexus	7	7	7	100 %	0
Mazda	57	57	47	82 %	10
Mclaren	1	1	1	100 %	0
Mercedes-Benz/Smart/Sprinter	48	15	14	93 %	1
Mitsubishi	37	37	30	81 %	7
Nissan	63	63	56	89 %	7
Porsche	4	4	4	100 %	0
Rolls-Royce	1	1	1	100 %	0
Subaru	27	27	15	56 %	12
Tesla	2	2	0	0 %	2
Toyota	68	68	37	54 %	31
Volkswagen	44	44	31	70 %	13
Volvo	10	10	7	70 %	3
<b>Total</b>	<b>1475</b>	<b>847</b>	<b>582</b>		<b>265</b>

\* Ces marques sont représentées par la concession Les Moteurs Décarie comptée sous Jaguar/Land Rover

## Dans les activités des 12 derniers mois :

**2** nouveaux groupes ont vu le jour

**5** groupes sont devenus des solos ou se sont retirés carrément de l'industrie

### Notons que :

D'autres transactions ont eu lieu, souvent entre un propriétaire et un ou des membres de la famille ou un employé, un DG par exemple. Mais ces transactions n'ont pas de répercussion sur la composition des groupes.

## OUVERTURES

Alfa Romeo	Excellence Alfa Romeo (Laval)	Groupe Excellence
BMW	BMW et MINI Ste-Agathe	Groupe Hamel
Hyundai	HGrégoire Hyundai Île-Perrot	HGrégoire
Volkswagen	Volkswagen St-Nicolas	Groupe OD

## LES GROUPES DE 5 +

**29** groupes dirigent **264** concessions

## LES GROUPES DE 4

**17** groupes dirigent **68** concessions

## LES GROUPES DE 3

**38** groupes dirigent **114** concessions

## LES GROUPES DE 2

**68** groupes dirigent **136** concessions

## FERMETURES

FCA	Chrysler St-Bruno	Groupe Barnabé
Infiniti	Mont-Tremblant Infiniti	Groupe ALBI

## ACQUISITIONS

Concession	Acheteur	Type d'acheteur	Vendeur	Type de vendeur
<b>BMW</b> (BMW Ville de Québec)	Gab Bitton	Nouveau groupe	Bertrand Roberge	Était un groupe (Bertrand Roberge), maintenant n'a plus de concession
<b>BMW</b> (BMW Lévis)	Gab Bitton	Nouveau groupe	Bertrand Roberge	Était un groupe (Bertrand Roberge), maintenant n'a plus de concession
<b>FCA</b> (Mont-Joli Chrysler)	Mathieu Laplante	Groupe Laplante	Rémi Arbour et Jacques Lelièvre	Solo (n'a pas de concession)
<b>Ford</b> (Poirier Ford inc./ Ford Sorel-Tracy)	Richard Morissette	Groupe RM	Paul Poirier	Solo (n'a pas de concession)
<b>GM</b> (Cartier GMC)	Paul Daigle	Groupe Daigle	Jasmin Léveillé	Était un groupe (Bertrand Hébert), devient solo
<b>GM</b> (Boisvert Chevrolet Buick GMC)	Roger Desautels III	Groupe Monahan/ Desautels	Guy Boisvert	Était un groupe (Boisvert), devient solo
<b>Mazda</b> Mazda du Boulevard (Saint-Hyacinthe)	Daniel Beaucage	Groupe Beaucage	Charles Lacasse	Était un groupe (Lacasse), devient solo
<b>Kia</b> (Kia Vaudreuil)	Greig Hairabedian	Groupe HGrégoire	François Duquette	Était un groupe (François Duquette), devient solo
<b>Nissan</b> (Nissan Châteauguay)	Claude Jennard	Groupe Solutions Jennard	Joël Grégoire	Groupe Rive-Sud/Barnabé Nissan
<b>Nissan</b> (Nissan Blainville)	Greig Hairabedian	Groupe HGrégoire	Denis Leclerc	Groupe ALBI le Géant
<b>Nissan</b> (Régate Nissan Valleyfield)	Richard Aitken	Nouveaugroupe (Prestige Ford)	Michel Gaudette	Groupe Alliance AutoGroupe
<b>Honda</b> (Honda Pointe-aux-Trembles)	Denise et Michel Dagenais	Groupe Lallier	Denis Leclerc	Groupe ALBI le Géant
<b>Honda</b> (Honda de St-Jean)	Michel Lambert	Groupe Michel Lambert	Léo Vavougiros et Armando Betti	Solo
<b>Subaru</b> (Subaru Repentigny John Scotti/ Subaru Métropolitain)	Patrick Tremblay	Tremblay Auto Groupe	John Scotti	Groupe John Scotti
<b>Toyota</b> (Candiac Toyota)	Greig Hairabedian	Groupe HGrégoire	Marc Schlegel	Groupe Schlegel

## Votre Communauté Partenaires Desjardins

Offrir le financement automobile Desjardins c'est bénéficier d'un outil numérique pour accroître votre performance.



**Desjardins**



## LES GROUPES DE 5 ET PLUS

**29 groupes dirigent 264 concessions**

(★ Nouvelle concession - ✱ Nouvelle acquisition - ✧ Nouveau groupe)

### 26 CONCESSIONS

#### GABRIEL (Gabriel Azouz)

Acura Gabriel West Island  
Audi Anjou  
Audi Prestige St-Laurent  
Audi Prestige West Island  
Ford & Lincoln Gabriel St-Jacques (Montréal)  
Honda Gabriel Anjou  
Hyundai Gabriel Anjou  
Hyundai Gabriel DDO + un nouveau Genesis

Hyundai Gabriel St-Jacques (Montréal)  
Kia Gabriel Nord  
Kia Gabriel Ouest  
Lexus Gabriel Brossard  
Lexus Gabriel St-Laurent  
Mazda Gabriel Anjou  
Mazda Gabriel St-Jacques (Montréal)  
Mazda Gabriel St-Laurent  
Nissan Gabriel Anjou

Nissan Gabriel Jean-Talon  
Nissan Gabriel Plateau (Montréal)  
Nissan Gabriel St-Jacques  
Nissan Gabriel St-Léonard  
Porsche Prestige Montréal  
Toyota Gabriel Centre-Ville  
Toyota Gabriel St-Laurent  
Volkswagen Gabriel St-Constant  
Volkswagen Gabriel St-Laurent

### 20 CONCESSIONS

#### ALBI LE GÉANT (Denis Leclerc)

ALBI Chevrolet Buick GMC Corvette Laval  
ALBI Ford Lincoln Joliette  
ALBI Chrysler, Dodge, Jeep, Ram Fiat (P-A-T)  
ALBI Hyundai Châteauguay  
ALBI Hyundai Laval Vimont (incluant Genesis)  
ALBI Hyundai Mascouche  
ALBI Infiniti Mascouche

ALBI Kia Laval  
ALBI Kia Mascouche  
ALBI Kia St-Eustache  
ALBI Mazda Laval  
ALBI Mazda Mascouche  
ALBI Mazda St-Jérôme  
ALBI Nissan Île-Perrot

ALBI Nissan Joliette  
ALBI Nissan Mascouche  
ALBI Nissan Mont-Tremblant  
ALBI Nissan Repentigny  
ALBI Nissan Vaudreuil  
ALBI Volvo Autos Ste-Agathe

### 18 CONCESSIONS

#### BEAUCAGE (Daniel Beauceage)

Hyundai Magog  
Infiniti Sherbrooke  
Kia Drummondville  
Kia Granby (Kia Cowansville)

Kia Magog  
Kia Sherbrooke  
Mazda de St-Hyacinthe ✱  
Mazda Granby

Mazda Magog  
Mazda Sherbrooke  
Mercedes-Benz Sherbrooke  
Mitsubishi Drummondville  
Mitsubishi Granby

Nissan Drummondville  
Nissan Granby  
Nissan Sherbrooke  
Nissan St-Hyacinthe  
Nissan Victoriaville

### 17 CONCESSIONS

#### LE PRIX DU GROS (Benoit Dusablou)

Donnacona Chrysler Fiat  
(La Pérade Chrysler Dodge Jeep RAM)  
Hyundai Sorel-Tracy  
Kia Cap-Santé

Kia Joliette  
Kia Laurier-Station  
Kia Sorel-Tracy  
Kia Trois-Rivières

La Tuque Chevrolet, Buick, GMC  
Laurier Station Chevrolet, Buick, GMC  
Mazda Victoriaville  
Mitsubishi Joliette  
Nicolet Chrysler Fiat

Nissan Shawinigan  
Nissan Thetford-Mines  
Nissan Trois-Rivières  
Shawinigan Chrysler  
Volvo Trois-Rivières

### 15 CONCESSIONS

#### PARK AVENUE (Norman E. Hébert)

Park Avenue Audi Brossard  
Park Avenue BMW Brossard  
Park Avenue BMW Sainte-Julie  
Park Avenue BMW Sherbrooke  
Park Avenue Honda Brossard

Park Avenue Infiniti Brossard  
Park Avenue Lexus Ste-Julie  
Automobiles Silver Star Montréal  
Mercedes-Benz de Québec  
MINI Brossard

Park Avenue Toyota (Brossard)  
Park Avenue Volkswagen (Brossard)  
Jaguar Land Rover Brossard  
Brossard Mitsubishi  
Volvo de Brossard

### 12 CONCESSIONS

#### HGRÉGOIRE (Greg Hairabedian)

HGrégoire Chrysler Lafontaine (Saint-Jérôme)  
HGrégoire Hyundai Vaudreuil  
HGrégoire Hyundai Île-Perrot ✱  
HGrégoire Kia Vaudreuil ✱

HGrégoire Mitsubishi de Laval  
HGrégoire Mitsubishi Vaudreuil  
HGrégoire Nissan Blainville ✱  
HGrégoire Nissan Chomedey  
HGrégoire Nissan St-Eustache

HGrégoire Nissan Vimont Laval  
HGrégoire Infiniti Laval  
HGrégoire Candiac Toyota ✱

## 10 CONCESSIONS

### **OD (Raymond Ouellet, Janick Dallaire, Pascal Ouellet, Sébastien Proulx)**

Audi Sherbrooke (Estrie)  
Banlieue Ford  
Matane Hyundai  
Rimouski Hyundai  
Rimouski Nissan  
Matane Toyota  
Montmagny Toyota  
VW de l'Estrie (Sherbrooke)  
Québec Laval VW  
VW St-Nicolas★

### **COUTURE (Pierre Couture)**

Beauce Auto 2000 (Ford)  
Chevrolet Buick GMC de LaSalle  
St-Georges Chevrolet Buick Cadillac GMC  
Hyundai du Royaume (Chicoutimi)  
Hyundai du Saguenay  
Leviko Hyundai (Lévis)  
Kia de Lasalle  
Saguenay Mitsubishi (Chicoutimi)  
St-Georges Toyota  
Volkswagen de Sorel-Tracy

### **DILAWRI (Kapil Dilawri)**

Audi St-Bruno (Automobiles Niquet)  
Cadillac Chevrolet Buick GMC West Island (Dollard-des-Ormeaux)  
Hamel Chevrolet Buick GMC  
Honda des Sources (Dorval)  
Fairview Mazda (Pointe-Claire)  
Mercedes-Benz West Island (Dollard-des-Ormeaux)  
Subaru des Sources (Dorval)  
Woodland Toyota (Verdun)  
Automobiles Niquet Volkswagen (Saint-Bruno)  
Volkswagen des Sources (Dollard-des-Ormeaux)

## 9 CONCESSIONS

### **OLIVIER (Jacques Olivier Jr)**

Olivier Chrysler Baie-Comeau  
Olivier Chrysler Sept-Îles  
Olivier Kamouraska Chrysler  
Olivier Ford Sept-Îles  
Olivier Ford St-Hubert  
Olivier Hyundai Baie-Comeau  
Olivier Hyundai St-Basile  
Olivier Kia Baie-Comeau  
Olivier Nissan Sept-Îles

### **SPINELLI (Pierre Spinelli)**

Spinelli Honda Lachine  
Spinelli Infiniti Pointe-Claire  
Spinelli Kia (Roxboro)  
Spinelli Lexus Lachine  
Spinelli Lexus Pointe-Claire  
Spinelli Mazda (Montréal)  
Spinelli Nissan (Pointe-Claire)  
Spinelli Toyota Lachine  
Spinelli Toyota Pointe-Claire

## 8 CONCESSIONS

### **L'AMI JUNIOR (Jean-Bernard Tremblay)**

Dumont Chrysler (Baie-Comeau)  
Baie-Comeau Mazda  
L'Ami Junior Mazda (Québec)  
Alma Nissan  
Baie-Comeau Nissan L'Ami Junior  
L'Ami Junior Nissan (Chicoutimi)  
Nissan Charlevoix  
Manic Toyota (Baie-Comeau)

### **JEAN DUMAS (Jean Dumas)**

Auto Manic Honda (Baie-Comeau)  
Jean Dumas Ford (Saint-Félicien)  
(satellite: Jean Dumas Ford Dolbeau-Mistassini)  
Jean Dumas Ford Roberval  
Jean Dumas Honda (Saint-Félicien)  
Jean Dumas Hyundai (Saint-Félicien)  
Jean Dumas Hyundai Alma  
Jean Dumas Kia (Alma)  
Jean Dumas Mitsubishi (Alma)

### **AUTO COLLECTION (Jean-Luc Desjardins)**

Longue-Pointe Chrysler (St-Léonard)  
Desjardins Auto Collection (Ford-Vanier)  
Desjardins Ford (St-Laurent)  
Desjardins Ford Sainte-Foy  
L'Ange-Gardien Ford  
Land Rover/Jaguar de Québec  
Desjardins Subaru (Québec)  
Desjardins Volkswagen (Québec)

### **RIVE-SUD (Joël Grégoire)**

Chrysler Napierville  
Chrysler Saint-Jean  
Infiniti Boucherville  
Kia St-Jean  
Mazda Brossard  
Mazda St-Jean  
Nissan de Boucherville  
Nissan de Brossard

## 7 CONCESSIONS

### **AUTO QUÉBEC**

(Jean Gosselin, Patrice Demers)

Clermont Chrysler Dodge Jeep Ram  
(satellite: Les Escoumins Chrysler)  
Lévis Chrysler Dodge Jeep Ram  
Thetford Chrysler Dodge Jeep Ram  
Ford Appalaches (Sainte-Justine)

St-Constant Kia  
Lévis Mazda  
Mazda Papineau (Montréal)

## 6 CONCESSIONS

### **HAMEL (Jean-François Hamel)**

Acura Blainville  
Acura Laval  
BMW Blainville  
BMW/MINI Ste-Agathe  
Hyundai St-Eustache  
Mercedes-Benz Blainville

## 6 CONCESSIONS

### **LAUZON (Michel Lauzon)**

Audi Blainville  
Audi Lauzon (Laval)  
Porsche Centre Rive-Sud (Saint-Hubert) et  
Boutique Dix-30  
Porsche Lauzon (Laval)  
VW Lauzon Blainville  
VW Lauzon St-Eustache

### **MAISON DE L'AUTO (Luc Verreault)**

Dupont Automobile Ltée  
Maison de l'Auto de St-Félicien  
(satellite: Maison de l'Auto de Roberval)  
Maison de l'Auto de Dolbeau-Mistassini  
Maison Kia de Dolbeau-Mistassini  
Maison Mazda de Saint-Félicien  
Maison Mitsubishi de Roberval

### **REPENTIGNY (Gabriel Gennarelli)**

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

**Votre Communauté Partenaires Desjardins**

Obtenez des formations en ligne adaptées à votre réalité.



 **Desjardins**



## 5 CONCESSIONS (suite)

### ALLIANCE AUTOGRUPE (Michel Gaudette)

Lestage Chrysler (Saint-Rémi)  
Champlain Dodge Chrysler Jeep (Verdun)  
LaSalle Chrysler Dodge Jeep  
(satellite: LaSalle Alfa Romeo)  
LaSalle Ford  
Valleyfield Mitsubishi

### AUTOMOBILES GRENIER

Grenier BMW (Terrebonne)  
Grenier Chevrolet Buick (Terrebonne)  
Grenier Chrysler Dodge Jeep (Terrebonne)  
Subaru de Laval  
Grenier VW (Mascouche)

### AUTOMOBILES JEAN GAGNÉ

Honda Lachute  
Honda Nord Sud St-Jérôme  
Kia Grenville (+ Kia Hawkesbury, ON.)  
Toyota Lachute  
Toyota Sainte-Agathe

### GRAVEL (Jean-Claude Gravel)

Gravel Acura Métropolitain (Montréal)  
Gravel Décarie Chevrolet Buick GMC Cadillac  
Gravel Chevrolet Île-des-Sœurs  
Gravel Honda Centre-Ville (Montréal)  
Gravel St-Léonard Toyota

### GROUPE DAIGLE

Cartier Chevrolet Buick GMC★  
La Maison Chrysler de Charlesbourg  
Beauport Hyundai (incluant Genesis)  
St-Nicolas Hyundai  
Beauport Mazda

### HAMEL (Jean-François Hamel)

Acura Blainville  
Acura Laval  
BMW Blainville  
Hyundai Saint-Eustache  
Mercedes-Benz Blainville

### LALLIER

Lallier Honda (Hull)  
Lallier Honda Montréal (Cartierville)  
Lallier Honda 40-640 (Terrebonne)  
Lallier Honda Pointe-aux-Trembles  
Lallier Kia de Laval

### LECLAIR (Claude Leclair)

Pie IX Dodge Chrysler 2000 (Montréal)  
Honda de Blainville  
Honda Île-Perrot  
Chomedey Hyundai (Laval)  
Hyundai Blainville

### GROUPE MICHEL (Denis Michel)

Honda de la Capitale (Québec)  
Honda St-Nicolas  
Hyundai Val-Bélair  
Québec Mitsubishi  
Ste-Foy Mitsubishi

### PAQUET

Kia Montmagny  
Paquet Mitsubishi (Lévis)  
Montmagny Nissan  
Paquet Nissan (Lévis)  
St-Nicolas Nissan

## LES GROUPES DE 4 → 17 groupes dirigeant 68 concessions

## 4 CONCESSIONS

### AUTOFORCE

Chevrolet Buick GMC Cadillac de l'Île Perrot  
(Pincourt)  
GM Buick GMC de Valleyfield★  
Mazda 2-20 (Pincourt)  
Île Perrot Toyota

### BERNIER & DAIGLE

Elegance Acura (Granby)  
Charland Chevrolet Cadillac Buick GMC (Granby)  
Hyundai Granby  
Mercedes-Benz Granby

### DILAWRI OTTAWA GATINEAU

Gatineau Acura (Casion Acura)  
Dilawri Chevrolet Buick GMC (Gatineau)  
Kollbec Gatineau (Chrysler, Dodge, Jeep, RAM, Fiat)  
Hyundai Gatineau

### DORMANI

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

### DUVAL

Duval Mazda (Boucherville)  
Duval Mercedes-Benz (Boucherville)  
Duval Toyota (Boucherville)  
Duval VW (Longueuil)

### EXCELLENCE

Excellence Alfa Romeo Laval★  
Excellence Dodge Chrysler (Saint-Eustache)  
Excellence Dodge Chrysler (Vaudreuil)  
Premium Laval Chrysler Dodge Jeep Ram Inc.

### GABRIEL DALLAIRE

Brossard Cadillac  
Brossard Chevrolet Buick GMC  
Marlin Chevrolet Buick GMC (Québec)  
Vision Chevrolet Buick GMC Inc. (Delson)

### GAREAU

Gareau Auto (GM - Val-d'Or)  
Honda de Val-d'Or  
Gareau Kia  
Gareau Toyota (Val-d'Or)

### GRENIER

Gatineau Honda  
Kia Aylmer  
Promenade Kia (Gatineau)  
Argus Mazda (Gatineau)

### JEANNOT RACINE

Acura Brossard  
Acura Ste-Julie  
Subaru Brossard  
Subaru Ste-Julie

### JOHN SCOTTI (John Scotti)

John Scotti Alfa Romeo St-Leonard  
Lamborghini/Lotus Montréal Kirkland  
John Scotti Mitsubishi (Montréal)  
John Scotti Volvo (St-Léonard)

### MONAHAN DESAUTELS

Boisvert Chevrolet Buick GMC★  
Boulevard Dodge Chrysler Jeep Ram Fiat (St-Laurent)  
Hyundai St-Laurent (incluant Genesis)  
Montmorency Ford Lincoln (Brossard)

### PATRICK TREMBLAY

440 Chevrolet Buick GMC (Laval)  
Repentigny Chevrolet Buick GMC  
Subaru Métropolitain★  
Subaru Repentigny

### ROY

Hyundai Victoriaville  
Kia Victoriaville  
Mitsubishi Victoriaville  
Toyota Victoriaville

### SAILLANT

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

### SAMATAS

Encore Honda (Chateauguay)  
Excel Honda (Montréal)  
St-Constant Honda  
Vaudreuil Honda

### VINCENT

Avantage Honda (Shawinigan)  
Hyundai Shawinigan  
Trois-Rivières Hyundai  
Prestige Mazda (Shawinigan)

## LES GROUPES DE 3 → 38 groupes **dirigent** 114 concessions

### 20 CONCESSIONS

#### **AUTOCANADA**

BMW Canbec/MINI Mont-Royal  
BMW Laval / MINI Laval  
Mercedes-Benz Rive Sud (Greenfield Park)

#### **BÉGIN**

Audi Lévis  
Audi Ste-Foy  
Porsche Centre Québec

#### **BELVÉDÈRE**

Belvédère Nissan Mont-Laurier  
Belvédère Nissan Ste-Agathe  
Belvédère Nissan St-Jérôme

#### **BITTON\***

BMW Québec\*  
BMW Lévis\*  
Rolls-Royce Montréal

#### **BOULIANNE**

Alma VW  
Mercedes-Benz Saguenay  
Saguenay VW

#### **CASAVANT LAMBERT**

Honda Casavant (St-Hyacinthe)  
Hyundai Casavant (St-Hyacinthe)  
Kia Ste-Hyacinthe

#### **CHARLES HAMMER**

Subaru Montréal  
Volvo Pointe-Claire  
Volvo UpTown (Mont-Royal)

#### **COUPAL ET BRASSARD**

Coupal et Brassard Mitsubishi (St-Jean)  
Coupal et Brassard Nissan Chambly  
Coupal et Brassard Nissan St-Jean

#### **DUCLOS**

Duclos Chrysler Longueuil  
Duclos Chrysler Mercier  
Duclos Chrysler Valleyfield

#### **DUPONT ET DUPONT**

Dupont et Dupont Chrysler Dodge Jeep (Gatineau)  
Dupont et Dupont Ford (Gatineau)  
Dupont et Dupont Honda (Gatineau)

#### **ÉQUIPE PRÉCISION**

Acura (Sherbrooke)  
Magog Ford Précision  
Sherbrooke Mitsubishi

#### **LA FORCE KIA (Serge Beaudoin)**

Kia Val-Bélair  
Kia Québec  
Kia Ste-Foy

#### **FORMULE**

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

#### **FORTIN**

Dolbeau Automobiles Chevrolet Buick GMC  
St-Félicien Nissan  
St-Félicien Toyota

#### **FORTIN (René Fortin)**

Hyundai Drummondville  
Honda St-Basile  
Nissan Magog

#### **FRÉCHETTE-THIBAUT**

Fréchette Ford (Montmagny)  
+ satellite à La Pocatière  
Guy Thibault Chevrolet Buick GMC Cadillac  
(Montmagny)  
Thibault Chevrolet Cadillac Buick GMC  
de Sherbrooke

#### **GILLES LACHAPPELLE / RICHARD LABELLE**

Hamel Honda (Saint-Eustache)  
Mazda Laval  
Chomedey Toyota (Laval)

#### **GRAND-PORTAGE (Les Pomerleau)**

Grand-Portage Automobiles (VW - Rivière-du-Loup)  
Grand-Portage Nissan (Rivière-du-Loup)  
Grand-Portage Subaru (Rivière-du-Loup)

#### **GROUPE RM**

Ford Sorel-Tracy\*  
Mitsubishi Sorel-Tracy  
Nissan Sorel-Tracy

#### **JACQUES LALONDE**

Honda de Laval  
Laval Mitsubishi  
Longueuil Toyota

#### **LAPLANTE**

Capitale Chrysler (Québec)  
Mont-Joli Chrysler \*  
Sainte-Foy Chrysler

#### **LAQUERRE**

Honda des Bois-Francs (Victoriaville)  
Laquerre Chrysler (Victoriaville)  
Laquerre Ford (Victoriaville)

#### **LOSIER**

Boisvert Mitsubishi (Blainville)  
St-Jérôme Mitsubishi  
Terrebonne Mitsubishi

#### **MHT**

Honda Drummond  
Mazda Drummond  
Toyota Drummondville

#### **MICHEL LAMBERT**

Boucherville Chrysler Dodge Jeep Ram  
Brossard Hyundai (incluant Genesis)  
Honda St-Jean \*

#### **MINGUY**

Longueuil Kia  
Longueuil Mazda  
Longueuil Nissan

#### **PAQUIN**

Paquin Ford (Rouyn-Noranda)  
Paquin Mazda (Rouyn-Noranda)  
Paquin VW (Rouyn-Noranda)

#### **PERFORME**

Performance Laurentides (FCA - Mont-Laurier)  
Performe Hyundai (Mont-Laurier)  
Performe Mazda (Mont-Laurier)

#### **PHILIPPE ST-PIERRE**

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

#### **POIRIER DE VAL-D'OR**

Garage Poirier et Fils (FCA - Val-d'Or)  
Poirier Hyundai  
Val-d'Or Nissan

#### **POIRIER ROUYN (Yvon Poirier)**

Poirier Chrysler (Rouyn-Noranda)  
Dynastie Automobile (Hyundai Rouyn-Noranda)  
Poirier Nissan (Rouyn-Noranda)

#### **SIMPSON**

Kia Gaspé  
Mazda Gaspé  
Simpson Automobiles (GM - Gaspé)

#### **SOLUTION JEANNARD**

Solution Ford (Châteauguay)  
Solution Mazda Châteauguay  
Solution Nissan Châteauguay \*

#### **ST-JEAN**

Joliette Volkswagen  
Mazda Joliette  
Villeneuve Honda Joliette

#### **ST-LOUIS**

Cowansville Toyota  
Mazda Cowansville  
Nissan Cowansville

#### **THEETGE**

Auto Frank & Michel Inc. (Honda)  
Circuit Acura (Québec)  
Mercedes-Benz St-Nicolas

#### **WHITOM**

Côte-Nord Mitsubishi (Sept-Îles)  
Hyundai Sept-Îles  
Sept-Îles Kia

#### **YVES BOILY**

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

**Votre Communauté Partenaires Desjardins**

Découvrez votre nouvelle communauté au [1-desjardins.com](http://1-desjardins.com).



 **Desjardins**



## LES GROUPES DE 2 → 68 groupes **dirigent** 136 concessions

### 2 CONCESSIONS

#### **ACTION**

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

#### **ANDRÉ PERRON**

Automobiles Perron Chicoutimi Ford  
Les galeries Ford (Jonquière)

#### **ARBOUR**

Arbour VW (Laval)  
Complexe VW 440 (Laval)

#### **ARSENAULT**

Blainville Ford et Chartrand Ford (Laval)

#### **BEAUCHESNE**

Impact Ford et Rivière-du-Loup Mitsubishi

#### **BESSETTE**

Besette Automobiles (FCA - Cowansville)  
Granby Chrysler

#### **BRUNO ET CATHERINE GAGNÉ**

Baie St-Paul Chrysler et Toyota Cap à l'Aigle

#### **CARON**

Lévis Honda et Montmagny Hyundai

#### **CARREFOUR 40-640**

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

#### **CARREFOUR DE L'AUTO**

Kia de New Richmond et VW New Richmond

#### **CHASSÉ**

Chassé Toyota (Montréal) et Valleyfield Toyota

#### **CHIASSON**

Drummondville VW et VW Victoriaville

#### **CLICHE AUTO**

Cliche Auto Ford Saint-Georges  
Cliche Auto Ford Vallée-Jonction

#### **CRÉPEAU**

Automobiles Bernier et Crépeau (FCA) (Trois-Rivières)  
Trois-Rivières Mitsubishi

#### **DAGENAIS**

Lexus Laval et Vimont Toyota Laval

#### **DANIEL JARRY**

St-Jérôme Chevrolet Buick GMC Inc.  
St-Jérôme Chrysler Jeep Dodge Inc.

#### **DE CUBELLIS**

Jaguar Laval et McLaren (Montréal)

#### **DERAGON**

Deragon Ford (Cowansville)  
Deragon Honda (Cowansville)

#### **DESAULNIERS**

Automobiles Vieilles Forges (Mercedes-Benz -  
Trois-Rivières) et Subaru Trois-Rivières

#### **DESMEULES**

Blainville Chrysler Jeep Dodge  
Desmeules Dodge Chrysler Jeep (Laval)

#### **DUBÉ**

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

#### **E. P. POIRIER LTÉE**

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

#### **EN DIRECT**

En Direct Chrysler Dodge Jeep Ram (Automobile  
Simard) (Saint-Hyacinthe)  
St-Hyacinthe Chrysler Dodge Jeep Ram

#### **ÉRIC MAHEUX**

Kia Thetford  
Vallée Automobiles (VW - Saint Georges de Beauce)

#### **ÉRIC ST-GELAIS**

Dufour Buick GMC Chevrolet (La Malbaie)  
Honda Charlevoix

#### **GERMAIN BEAUDOIN**

Subaru Sherbrooke et Volvo Sherbrooke

#### **GILLES BERNARD**

Automobiles BGP (Honda) (Saint-Georges de Beauce)  
Saint-Georges Nissan

#### **GILLES GAGNON**

Gaspé Honda et Gaspé Toyota

#### **GIROUX**

Giroux Chrysler Ste-Agathe  
Giroux Mitsubishi (Sainte-Agathe-des-Monts)

#### **GROUPE BOURASSA**

BMW West Island et Cadillac Laval

#### **GROUPE DION**

Action Kia et Accès Toyota (Rouyn-Noranda)

#### **GROUPE KRONO**

Ford St-Basile et Kia Chambly

#### **GROUPE SOUCY**

Terrebonne Ford  
West Island Ford Lincoln (Dollard-des-Ormeaux)

#### **HARDY RINGUETTE AUTOMOBILES**

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

#### **JD**

JD Chrysler (Boischatel) et JD Mitsubishi (Boischatel)

#### **JEAN LANCTÔT**

VW Lachute et VW Laurentides (Saint-Jérôme)

#### **JEAN-CLAUDE ET BERNARD FORTIN**

Alma Acura et Alma Honda

#### **JEAN-MAURICE BLAIS**

Grand Portneuf Mazda (Donnacona)  
Mazda Chatel (Québec)

#### **JF DUBOIS**

Dubois & Frères, Limitée (Plessisville)  
Méthot Chevrolet Buick GMC (Victoriaville)

#### **KADRI**

Buckingham Chrysler Jeep Dodge  
Buckingham Toyota

#### **LAVERTU**

Acura Trois-Rivières et Honda Trois-Rivières

#### **LAWRENCE STROLL**

Ferrari/Maserati Québec (Montréal) et Maserati Laval

#### **LESSARD**

Automobiles Sittelle (Mazda - Saint-Georges)  
Hyundai Beauce

#### **LÉVEILLÉ**

Laurentides Ford  
Léveillé Toyota (Terrebonne)

#### **LOUIS-MARTIN RACICOT**

Chambly Honda  
Haut-Richelieu Volkswagen

#### **LUC BEAUDOIN**

Beauport-Nissan  
Ste-Foy Nissan (Einstein Nissan)

#### **LUCIANI**

Luciani Acura (Montréal) et Luciani Infiniti (Montréal)

#### **MARIO BLAIN**

Kia Mario Blain (McMasterville)  
Kia Mario Blain Ste-Julie

#### **MARTIN LACHAPELLE**

Lachapelle Buick GMC (Gatineau)  
Lachapelle Chrysler Dodge Jeep Ram (Gatineau)

#### **MERCIL**

St-Basile Toyota  
St-Hubert Toyota (Chambly Toyota)

#### **MOISAN**

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

#### **MONDOU**

St-Onge Ford (Grand-Mère)  
St-Onge Kia (Shawinigan)

#### **PAILLÉ**

Automobiles Paille (GM Berthierville)  
Paillé Sorel Chevrolet Buick GMC

#### **PETER ET PHILIP MCLEAN**

Circuit Ford Lincoln et Lachute Ford

#### **POPULAR**

Audi Popular (Montréal) et VW Popular (Montréal)

#### **PORTELANCE**

Donnacona Ford et La Pérade Ford

#### **RÉMI LEBREUX**

Lévis Ford et Lévis Subaru

#### **RICHARD AITKEN\***

Regate Nissan Valleyfield \* et Prestige Ford

#### **SEBASTIEN PITRUZZELLO**

Alfa Romeo Des Sources (Dollard-des-Ormeaux)  
Chrysler Des Sources (Dollard-des-Ormeaux)

#### **SÉBASTIEN AUDEY ET SERGE ROSA**

Kia Mégantic et Mazda Mégantic

#### **SCHLEGEL**

Garage Dodge Chrysler de St-Basile  
St-Bruno Nissan

#### **ST-ONGE**

Hyundai Gaspésie Auto et Toyota Baie des Chaleurs

#### **ST-PIERRE**

Magog Honda et Sherbrooke Honda

#### **TARDIF**

Charlesbourg Toyota  
Kia Beauport

#### **THIBAUT**

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

#### **THIBEAULT**

Hyundai Jean Roch Thibeault (Baie-St-Paul)  
Kia Charlevoix

#### **TOYOTOSHI**

Boulevard Lexus (Québec)  
Boulevard Toyota (Québec)

#### **VILLENEUVE**

Villeneuve Ford (Matane)  
Villeneuve Mazda (Matana)

## LE GROUPE LALLIER

# UN MODÈLE DE SOLIDARITÉ FAMILIALE

Une compagnie qui prospère au fil des générations, ça existe. Celles qui se serrent les coudes après la mort prématurée de leur leader et qui excellent 38 ans plus tard sont moins fréquentes. Voici les Dagenais, la famille tricotée serré qui se profile derrière les succès du Groupe Lallier.

**L**es cinq principaux piliers familiaux du clan se tiennent autour de la grande table de conférence de Lallier Kia Laval: Denise Dagenais, l'élégante et posée présidente du groupe, ses trois filles, Lucie, Sylvie et Isabelle, et leur oncle, Michel Dagenais.

D'entrée de jeu, Denise annonce: «Je pourrais passer l'hiver en Floride, mais je n'en serais pas capable. D'abord parce que je serais éloignée de ma famille, qui m'est très importante et qui est aussi la relève. J'ai un grand plaisir à partager mon expérience avec mes filles, Michel et les autres associés, des personnes aussi très importantes.»

Le ton est donné. Les liens qui unissent les membres de cette famille font vibrer la pièce. Il n'est pas né celui qui y sèmera la zizanie.

### Faisons les présentations...

**Isabelle, 53 ans:** Architecte + formation universitaire en comptabilité et finance. «Je suis la VP Finances du groupe.»

**Lucie, 55 ans:** Bien qu'elle ait dirigé une clinique d'esthétique pendant 25 ans, elle a toujours eu un pied dans le groupe. «Il y a 12 ans, j'ai fait le choix de m'impliquer à temps plein. Je suis la VP Exploitations.»

**Sylvie, 56 ans:** «Quand ma fille a eu 18 ans, je me suis sentie prête à gérer une concession (le Kia de Laval), mais je suis liée au groupe depuis toujours, avec un penchant pour l'informatique. J'apporte mes connaissances un peu partout.»

**Michel, 62 ans:** «Je m'occupe beaucoup des exploitations de Cartierville, mais sincèrement, mon rôle en est devenu un de mentorat. J'ai trois jeunes qui veulent monter (les deux fils de Lucie et le mien), je les accompagne. Et



Denise Dagenais est tellement fière et heureuse de pouvoir compter entre autres sur ses filles Isabelle, Lucie et Sylvie pour veiller sur le destin du groupe.

j'étudie les innovations qui assurent le développement du groupe, pour rester *on the top*.»

**Denise, 78 ans:** «Je suis encore à l'écoute... Je suis tellement heureuse de voir où nous sommes rendus. C'est une grande fierté de voir travailler ensemble mes enfants, mes petits-enfants et mes associés.»

La fascinante histoire du groupe commence avec celle de Jacques Dagenais. «À sa naissance, mon frère était un commerçant!», résume Michel. Ses trois filles acquiescent en chœur en ajoutant les mots «inné!», «doué!», «visionnaire!».

J'ai tenté de résumer les moments forts de cette saga dans l'encadré «Évolution». Ce qui suit relate les conseils et les commentaires de la famille face au phénomène des groupes.

### Pourquoi pas le Groupe Dagenais?

Un, Jacques aimait le nom Lallier, plus court que Dagenais.

Deux, il n'avait pas tardé à faire dessiner

un logo Lallier, du papier à en-tête et à investir beaucoup d'argent en publicité dans le nom. Des *jingles* jouaient à la radio.

Trois, «philosophiquement, je vais aller plus loin, explique Michel. Jacques avait appelé Dagenais Toyota sa première concession. Mais alors, tout le monde voulait rencontrer "monsieur Dagenais". Il a goûté au culte du nom et ça lui a passé l'envie de se faire déran-ger à tout bout de champ».

### La distance

À ses débuts, le groupe détenait cinq franchises éparpillées à travers le Québec. La tendance contraire est de mise aujourd'hui. Sauf exception, les groupes modernes assoient leur empire sur un territoire donné. Mais à l'époque, cet écartèlement chez Lallier a permis que Honda Canada soit à l'aise avec le fait qu'un même proprio exploite cinq franchises.

## DOSSIER GROUPES |

Serait-ce viable en 2019? «Ça serait difficile, avoue Michel. Quand la décision a été prise de se défaire de Ste-Foy, on voyageait beaucoup, c'était *tough*. On travaillait jusqu'à tard la nuit. Les avions. Le verglas. On était à terre! Aujourd'hui, je regarde un gars comme Pierre Couture ou le Groupe Olivier, qui sont "éjarrés", et je me demande comment ils font. Pour nous, aujourd'hui, à part Hull, tout est proche. C'est plus facile quand, géographiquement, tu peux faire le tour dans la même journée.»

### Groupes ou solo?

«En région, une concession solo peut très bien perdurer, assure Michel. Dans les grands centres urbains, on voit de plus en plus de groupes et des fusions (l'exemple actuel de quatre Ford dont les proprios se sont échangés des parts). Pour les gros groupes, ça peut être plus difficile, car ta structure a besoin du bon personnel. Oui, tu veux grossir, mais qui vas-tu mettre là? Je crois que plusieurs mo-

dèles d'affaires vont se dessiner au cours des 10 prochaines années.»

### L'actionnariat

En 1981, à la suite du décès de Jacques Dagenais, Hy Bloom, homme d'affaires, ami de la famille et exécuteur testamentaire, avise la jeune veuve: «Denise, tu prends la présidence, mais on formera un conseil d'administration qui se réunira toutes les semaines. Un comité va gérer les cinq concessions.»

«Cette stratégie, dit Michel Dagenais, a soudé l'équipe et nous a aidés à passer à travers, surtout que les voutours n'ont pas tardé. Denise a une grande qualité: elle écoute. Elle n'essayait pas de dire "je sais comment faire". En même temps, elle sait passer le bon message. C'est ce qui a fait que la fidélité et la loyauté se sont installées. Oui, on l'a fait pour Jacques et Denise. On ne voulait pas faire "foirer" une belle *business* qui vendait 5000 chars par année. Mais en plus, c'était notre gagne-

pain. Notre succès individuel passait par le succès global.»

Lucie insère une anecdote: «Un jour, mes sœurs et moi étions avec papa, qui nous dit: "J'ai reçu une offre. Quelqu'un veut acheter nos cinq franchises. Qu'est-ce que vous en pensez, les filles?" Nous avons 15, 17 et 18 ans à ce moment-là, mais il prend la peine de nous demander notre avis. "Ben non, papa, pas tout de suite", qu'on lui a répondu. Et il nous a écoutées...»

Pendant 10 ans, personne n'a revendiqué des actions, personne n'a essayé d'avoir la chaise de Denise, la seule femme au Canada à diriger cinq concessions d'une même marque.

«Des gens me téléphonaient pour savoir s'ils pouvaient avoir une franchise Honda. On faisait tellement de publicité que les gens croyaient que tout passait par nous!», se souvient Denise en riant.

Michel a été le premier à recevoir des actions du groupe. Avant, c'était Denise à 100%. Puis la stratégie s'est répandue à d'autres

## L'ÉVOLUTION DU GROUPE LALLIER



**1941:** Le 2 août 1941, à Ste-Rose (Laval), naissance de Jacques Dagenais.

**1961:** Avec son père Émile, il vend des autos d'occasion à Pont-Viau (coin Tourangeau et des Laurentides), puis sur Lajeunesse, puis à Sainte-Dorothée (847, rue Principale). Jacques en profite aussi pour épouser Denise, âgée de 20 ans comme lui.

**1964:** Toyota amorce ses activités en sol canadien. Hector Dupuis (futur président de la marque) et son associé Johnny Benoit veulent faire entrer la marque au Québec par l'intermédiaire de leur compagnie Montréal CMI.



**1967:** Hector commence à apporter des Toyota chez un Jacques plutôt sceptique. Mais voyant que ça lève, il achète un terrain sur le boulevard Saint-Martin (le 3665, que la famille possède encore).

**1969:** Ouverture officielle de Dagenais Toyota. Jacques a 26 ans.

**1970:** Ça va bien. Si bien qu'il devient le plus gros concessionnaire Toyota au Canada avec plus de 1000 ventes annuelles.

**1972:** La crise du pétrole + une gamme inadéquate de modèles + l'octroi par Toyota



d'une autre franchise trop proche (à Vimont) incitent Jacques à céder sa concession au constructeur tout en lui louant la bâtisse. Lorgnant du côté d'AMC-Renault, il achète un bâtiment près du pont de Cartierville.

### 1975:

**Pâques:** Sa famille installée à Repentigny, Jacques visite son ami Roger Lallier, nouveau franchisé Honda. Deux jours après, il lui achète sa concession, que Denise va gérer. Lallier Automobile inc. est née. Le plan de Jacques: AMC-Renault à Cartierville et Honda à Repentigny. En juin, il change d'idée. Ce sera plutôt une 2<sup>e</sup> concession Honda à Cartierville. Son frère Michel, 16 ans plus jeune, devient son homme à tout faire.

**Décembre:** Lallier Honda Charlesbourg, 3<sup>e</sup> concession Honda.

dirigeants. «Nous avons vendu des actions pour les fidéliser. C'est la bonne façon», dit la famille à l'unisson. Ainsi, Yvon Dumoulin et Jean Gauthier sont aujourd'hui DG et associés (40-640 et Hull).

Denise reste partout, selon des ententes différentes pour chaque concession. «Finalement, c'est un partenariat où on prend les décisions ensemble. On se rencontre tous les mois. Peu importe qu'on ait des actions ou pas, les décisions se prennent autour de la table et on essaie d'aller chercher un consensus. On discute en famille, mais on ne prend jamais une décision importante à huis clos.»

«Ce qui se ressemble s'assemble, philosophe Lucie. Si nos directeurs sont avec nous, c'est qu'ils pensent comme nous.»

### Le futur

Denise a quatre petits-fils et une petite-fille. Jimmy-Jacques et Émile-Pierre, les fils de Lucie, sont respectivement DG à Pointe-

aux-Trembles et l'adjoint de Michel à Laval. Martin et Noémie, enfants de Michel, travaillent respectivement à la direction et à l'exploitation..

### Allez-vous en rester à cinq concessions ?

**Denise:** «Aujourd'hui, oui, demain, on ne sait pas...»

**Isabelle:** «Nous avons la relève pour grandir encore...»

**Michel:** «Ça va aller où le bon sens va nous amener, là où la structure (lire: le personnel) nous permettra d'assurer le succès.»

Chose certaine, le groupe, qui dispose de quatre ateliers de carrosserie, planche sur l'ouverture au printemps prochain d'un centre de véhicules d'occasion.

### Le secret

Il arrive que d'autres familles réussissent moins bien à passer le flambeau entre générations. Le secret des Dagenais ?

**Lucie:** «Ma mère nous a enseigné à respec-



Denise Dagenais, la seule femme au Canada à diriger cinq concessions.

ter et à écouter les autres. Tu gardes ta place quand c'est la tienne.»

**Sylvie:** «Si vous restez unis, vous allez réussir.»

**Michel:** «Ça fait 45 ans qu'on prend des cafés ensemble et ça a toujours été cordial.»

Et la famille possède un chalet dont tout le monde a les clefs... ●●●



Le Groupe Lallier en 1990. De g. à d. à l'arrière: Julien Lavoie (Montréal), Jean-Louis Duplessis (Québec), Claude Tremblay (Charlesbourg) et Hy Bloom; à l'avant, Michel Dagenais, Denise L. Dagenais et Vladimir Tolstoy (Hull).

### 1976:

**4<sup>e</sup> concession:** Lallier Honda à Gatineau (sur la rue Gréber, puis déménagé en 1978 sur le boulevard Saint-Joseph).

**5<sup>e</sup> concession:** Jacques achète le garage O. Gosselin pour y implanter une succursale Honda. En l'espace de 18 mois, cinq concessions Honda!

**1980:** En octobre, les cinq succursales deviennent des entités indépendantes.

**1981:** Le 9 avril, à 39 ans, Jacques meurt dans un accident d'hélicoptère (il projetait de devenir le distributeur canadien de l'appareil qu'il pilotait). Réunis en catastrophe dans la maison des Dagenais au lendemain du décès, les dirigeants

de Honda Canada sont inquiets. Après tout, le groupe Lallier contrôle 25% du marché québécois! Quand tous les DG, également présents, assurent Denise de leur soutien indéfectible, celle-ci rassure à son tour Honda: «On continue!»

**1991:** Jean-Louis Duplessis, d'abord DG à Hull puis à Québec (1988), achète le Lallier de Sainte-Foy. De son côté, Julien Lavoie, DG et associé, achète Cartierville.

**1996:** J.-L. Duplessis achète Charlesbourg. Aujourd'hui, ses fils assurent la relève.

**1998:** Julien Lavoie, désireux de prendre sa retraite, revend Cartierville à Denise et à Michel.

**1999:** Kia entre dans le portrait, d'abord à Gatineau.

**2009:** Deux nouveaux Kia, à Aylmer et Laval.

**2016:** Déménagement de Honda Repentigny dans de nouveaux locaux rebaptisés Lallier Automobile 40-640 inc. Vente d'Aylmer Kia et de Promenade Kia de Gatineau.

**2019:** En juin, le groupe achète ALBI Honda de Pointe-aux-Trembles, qui devient Lallier Automobile (P-A-T) inc.

### Aujourd'hui, le Groupe Lallier exploite 4 franchises Honda et une Kia :

- Lallier Honda Automobile (Montréal) inc. (Cartierville)
- Lallier Honda Automobile 40-640 inc. (ancien Repentigny)
- Lallier Honda Automobile (Hull) inc.
- Lallier Kia de Laval
- Lallier Honda Automobile (P-A-T) inc. (Pointe-aux-Trembles)

**Nombre d'employés:** 280

**Véhicules neufs vendus en 2018:** 4100

**Véhicules d'occasion vendus en 2018:** 4100

**Chiffres d'affaires en 2018:**  
plus de 200 millions \$



PAR MAXIME THÉORËT, CPA, CA

## LA SANTÉ DES TRANSACTIONS AU RAYON X

Parce que l'industrie automobile est en pleine évolution, le marché de la vente et de l'achat de concessions automobiles au Québec est toujours très actif.

**E**n macroéconomie, l'offre et la demande déterminent les prix dans un marché donné. La valeur des concessions automobiles fonctionne aussi selon ce modèle et, tout comme le marché immobilier, le marché des concessions peut se définir en trois catégories :

- un marché d'acheteurs
- un marché de vendeurs
- un marché en équilibre

Un marché de vendeurs signifie qu'il y a un nombre plus élevé d'acheteurs que de vendeurs, ce qui joue en faveur de ces derniers. Depuis quelques années, le marché en était très clairement un de vendeurs. Il a atteint son apogée en 2016 et 2017. Depuis, il y a eu un ajustement rapide du nombre de vendeurs versus le nombre d'acheteurs. Nous sommes présentement dans un marché beaucoup plus équilibré qui pourrait se modifier en faveur des acheteurs si la tendance se poursuit.

### L'IMPACT SUR LES VALEURS

Bien qu'on ait constaté une diminution depuis les sommets de 2016 et 2017, la valeur des concessions au Québec reste très élevée. Les actifs de grande qualité et désirables aux yeux des acheteurs demeurent très bien valorisés.

Certaines bannières, particulièrement celles des habitués du luxe comme Porsche, BMW, Mercedes-Benz et Lexus, sans oublier la généraliste Toyota, projettent des valeurs toujours très élevées, mais la majorité des autres affichent une légère baisse. Certaines marques (telle Chrysler) et certains emplacements géographiques (plus éloignés des grands centres urbains) ont souffert plus durement de l'ajustement des dernières années avec des baisses de valeur plus significatives. Plusieurs facteurs s'avèrent cruciaux au maintien des valeurs actuelles, dont les faibles taux d'intérêt et l'accès au capital, deux critères déterminants pour les acquéreurs.

### PROFIL DES ACHETEURS

Le phénomène des grands groupes qui achètent tout ce qui bouge s'est émué. Oui, ces groupes sont toujours en mode acquisition, mais pour la plupart, l'appétit a fait place à la stratégie. Les gros groupes qui procèdent toujours à des acquisitions le font de manière réfléchie et moins émotive.

Les acheteurs actuels sont en fait les plus petits groupes en croissance ou les propriétaires solos qui désirent prendre de l'expansion. Souvent, ils exploitent entre une et trois concessions très performantes et ils sont prêts à augmenter la taille de leurs opérations, à diversifier leur portfolio, afin d'être moins dépendants d'une seule bannière. De plus, la majorité ne veut pas s'éparpiller géographiquement; ils investissent dans un territoire où ils sont déjà bien établis.

### PROFIL DES VENDEURS

Il existe quatre raisons qui motivent un propriétaire à vendre son entreprise.

#### L'absence de relève

L'heure de la retraite pure et simple a sonné, car il n'y a aucune relève à l'interne. Voilà la raison qui est encore la plus fréquente pour pousser à vendre sa concession.

#### Les preneurs de profits

Ils sont motivés principalement par le gain que générera la vente. Cette décision découle directement de la hausse significative de la valeur des concessions. Comme ces valeurs sont encore élevées, nous voyons beaucoup de gens d'affaires désireux de capitaliser dans un marché encore fort, empochant au passage un bénéfice important.

#### Le réaligement corporatif

À la suite de la consolidation des commerces par les groupes au courant de la dernière dé-



cennie, nous assistons aujourd'hui à du réaligement corporatif. L'organisation du groupe et sa croissance exponentielle exigent ce genre de redressement. Par exemple, il peut arriver que l'emplacement particulier d'une concession ne cadre plus avec le territoire de la balance du groupe. Ou encore, ce sera telle marque qui ne cadre plus avec les objectifs du groupe. Nous assistons aussi à un réaligement quand le groupe souhaite se départir de commerces plus petits pour concentrer ses énergies sur les concessions à plus haut volume et, donc, plus rentables.

### La pression du constructeur

Les exigences directes ou indirectes des constructeurs poussent aussi des concessionnaires à vendre. L'exemple « indirect » le plus fréquent des dernières années: les programmes Image. Ils représentent bien souvent des investissements de plusieurs millions de dollars de la part du concessionnaire. Ce dernier préférera vendre plutôt qu'investir des sommes importantes qu'il ne sera pas certain de récupérer s'il lui vient l'idée de vendre à court ou moyen terme.

Une pression « directe » du constructeur implique la mauvaise performance du commerce. Son propriétaire se trouve alors devant le dilemme suivant: ou bien il s'arrange pour atteindre rapidement les objectifs imposés par le constructeur, ou bien il passe la main à un nouveau concessionnaire.

### EN RÉSUMÉ...

Le marché des transactions entre concessions est toujours actif et il soutient des valeurs historiquement élevées, particulièrement pour les marques et les marchés les plus désirables. Toutefois, un vent de changement a déjà commencé à souffler. Les prochains mois seront assurément intéressants à suivre. ●●●



PAR MAXIME THÉORËT, CPA, CA

## ACHETER UNE CONCESSION AUX ÉTATS-UNIS: CE QU'IL FAUT SAVOIR

L'achat par des Canadiens de concessions au sud de la frontière a récemment fait les manchettes. On avait plutôt anticipé que des groupes américains viendraient magasiner chez nous et voilà que c'est exactement le contraire qui se produit. Les raisons sont nombreuses, mais voici les principales.



WELCOMIA/DEPOSITPHOTOS

### RETOUR SUR INVESTISSEMENT PLUS ÉLEVÉ

Les valeurs des concessions aux États-Unis sur une base comparative sont moindres. En effet, pour acheter une franchise de même marque dans un marché similaire en grandeur avec un volume comparable, le prix payé est largement inférieur dans la plupart des cas à celui que l'on paye au Québec.

Pour quelques bannières (on peut mentionner certaines franchises GM et Ford), on parle carrément de moitié moins cher aux USA, ce qui est en soi un fort incitatif pour tenter une expansion vers le sud. Et puisque les valeurs sont moindres pour un profit comparable, les retours sur investissement sont donc alléchants.

### DES ENTENTES FAVORABLES, DES PROGRAMMES MOINS EXIGEANTS

L'environnement légal américain est complètement différent du contexte canadien. Il en va de même en ce qui concerne les droits des franchisés envers les manufacturiers. Les intérêts des concessionnaires sont très bien représentés aux États-Unis et les ententes avec les constructeurs sont jugées plus favorables que celles qui prévalent au Canada.

Allez faire un tour à Détroit et vous le

constatez vous-même. Les programmes Image des manufacturiers n'y sont pas aussi exigeants que chez nous, et ce, même si on se trouve dans la capitale américaine de l'industrie automobile. Vous aurez de la difficulté à reconnaître certaines concessions Ford, GM ou Chrysler, car les installations ne sont pas mises à jour selon les standards appliqués au Canada.

### TAUX DE CHANGE

À première vue, on pourrait penser que le taux de change en faveur des USA pourrait décourager les Canadiens et nuire au rendement de leur investissement. Sauf que si le prix d'acquisition en dollar canadien semble plus élevé, les profits en dollars américains seront eux aussi convertis en argent canadien. Et là, le comptable est content!

En fait, la clé est que le taux de change demeure relativement stable. Les gains ou les pertes de change se réalisent lorsqu'il y a beaucoup de fluctuation dans le marché monétaire. Bien qu'il soit impossible de prévoir les fluctuations du taux de change, il est possible de se couvrir en achetant des contrats de change qui pourraient permettre de neutraliser ou de limiter le risque.

### MARCHÉ IMPORTANT

Pour certains acheteurs qui souhaitent faire grandir leur entreprise, le marché américain offre un potentiel énorme. On y dénombre plus de 16 500 concessions automobiles, soit environ cinq fois plus que dans le Canada tout entier. De plus, le concessionnaire américain vend annuellement plus de 1000 unités neuves, soit une moyenne beaucoup plus élevée que celle de ses collègues canadiens.

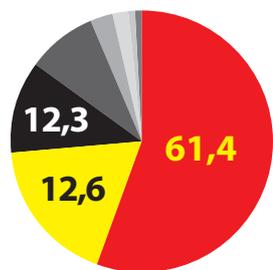
Sur le plan de la géographie, les Canadiens recherchent principalement des acquisitions dans la «Sun Belt», c'est-à-dire les États du Sud. Les valeurs des concessions y sont justement plus élevées, car elles reflètent la demande, d'autant plus que les groupes américains lorgnent aussi ces marchés favorisés par un climat clément et une qualité de vie enviable.

### EN CONCLUSION

Il existe de nombreuses bonnes raisons de magasiner une concession chez nos voisins, mais il n'en demeure pas moins qu'il faut aussi considérer plusieurs conséquences légales et financières. Pour que le jeu en vaille la chandelle, un acheteur potentiel doit d'abord établir une stratégie géographique afin d'optimiser ses déplacements et la gestion des opérations. ●●●

# LES ACHETEURS DE VÉHICULES NEUFS SONT SUR autoHEBDO.net

## CHIFFRES DÉCHIFFRÉS |



- Compacts **61,4%**
- Sous-compactes **12,6%**
- Intermédiaires **12,3%**
- Luxueuses **5,5%**
- Sportives **4%**
- Compacts de luxe **1,7%**
- Très luxueuses **1,3%**
- Sportives de luxe **1,2%**



En attendant l'arrivée de la toute nouvelle Audi A3 2021, les ventes de la compacte d'Audi sont en chute libre. **Seulement 57 ventes en juillet** dernier, comparativement à 171 en juin.

En juillet dernier, **Hyundai a vendu 3893 véhicules** au Québec, **FCA en a écoulé 3194...** **Kia ne traîne pas de la patte non plus : 2295 ventes**, environ le même résultat que **Mazda**, qui en a fait **2122**.

## VENTES D'AUTOMOBILES EN JUILLET AU QUÉBEC **13 871**

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
<b>SOUS-COMPACTES</b>					
Toyota	Yaris	349	362	2 522	2 312
Nissan	Micra	335	218	1 985	2 106
Chevrolet	Spark	275	234	1 748	1 428
Hyundai	Accent	259	334	1 857	3 125
Kia	Rio	178	176	1 304	1 334
Honda	Fit	103	94	937	999
Mitsubishi	Mirage	97	93	605	510
Nissan	Versa	87	281	803	1 930
Toyota	Prius c	51	78	305	474
smart	fortwo	14	11	97	63
Fiat	500	2	3	14	18
Ford	Fiesta	1	25	184	215
Fiat	500 Cabrio	0	1	2	6
Chevrolet	Sonic	0	40	0	415
Mitsubishi	i-MiEV	0	0	0	5
<b>Cumuls</b>		<b>1 751</b>	<b>1 950</b>	<b>12 363</b>	<b>14 940</b>
<b>Parts de marché</b>		<b>12,6%</b>	<b>12,6%</b>	<b>13,8%</b>	<b>14,4%</b>

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
<b>COMPACTES</b>					
Honda	Civic	1 584	1 851	9 917	11 361
Hyundai	Elantra	1 407	1 561	7 153	8 454
Toyota	Corolla	1 105	1 204	8 155	9 104
Mazda	3	609	777	4 429	5 009
Volkswagen	Golf	594	627	3 520	4 172
Volkswagen	Jetta	562	550	3 414	2 792
Chevrolet	Cruze	509	508	1 765	3 808
Kia	Forte	471	409	3 325	2 774
Subaru	Impreza	368	382	2 582	2 461
Nissan	Sentra	279	570	1 771	2 784
Chevrolet	Bolt EV	239	34	1 229	739
Hyundai	Ioniq	191	148	1 492	751
Kia	Soul	191	298	1 488	1 558
Nissan	Leaf	141	220	964	1 140
Volkswagen	Beetle	115	53	662	478
Chevrolet	Volt	95	119	1 390	1 413
Ford	Focus	22	235	628	1 475
Honda	Insight	16	7	46	7
Kia	Soul EV	16	64	318	296
MINI	Clubman	8	10	80	93
Dodge	Dart	0	0	0	0
Fiat	500L	0	0	0	2
Ford	C-Max	0	0	0	72
Buick	Verano	0	0	0	0
Mazda	5	0	2	0	166
Mitsubishi	Lancer/Lancer Sportback	0	123	0	805
<b>Cumuls</b>		<b>8 522</b>	<b>9 752</b>	<b>54 328</b>	<b>61 714</b>
<b>Parts de marché</b>		<b>61,4%</b>	<b>62,9%</b>	<b>60,6%</b>	<b>59,5%</b>

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
<b>INTERMÉDIAIRES</b>					
Toyota	Prius	505	194	2 047	1 303
Toyota	Camry	402	249	1 994	1 975
Ford	Fusion	195	114	814	816
Honda	Accord	160	236	1 075	1 408
Honda	Clarity	88	38	574	293
Hyundai	Sonata	70	82	397	618
Kia	Optima	63	58	255	377
Chevrolet	Malibu	56	72	485	685
Nissan	Altima	42	176	446	634
Subaru	Legacy	31	69	351	420
Mazda	6	23	34	159	362
Buick	Regal	13	13	137	48
Toyota	Prius v	12	52	133	466
Nissan	Maxima	9	13	113	114

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
Volkswagen	Passat	9	52	127	493
Volkswagen	Arteon	8	0	61	0
Ford	Taurus	6	36	114	220
Chevrolet	Impala	6	5	281	263
Chrysler	Charger	3	24	76	159
Buick	Allure/LaCrosse	2	10	46	66
Chrysler	300	0	1	13	121
Kia	Rondo	0	0	0	38
Toyota	Mirai	0	0	50	0
Toyota	Prius Plug-In Hybrid	0	0	0	0
<b>Cumuls</b>		<b>1 703</b>	<b>1 528</b>	<b>9 748</b>	<b>10 879</b>
<b>Parts de marché</b>		<b>12,3%</b>	<b>9,9%</b>	<b>10,9%</b>	<b>10,5%</b>

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
<b>SPORTIVES</b>					
Ford	Mustang	122	128	664	790
Subaru	Impreza WRX/STI	114	148	708	903
MINI	Cooper/Cooper S	94	97	615	674
Volkswagen	GTI	67	97	563	511
Mazda	MX-5	52	24	229	226
Chevrolet	Camaro	41	53	242	275
Hyundai	Veloster	27	33	242	77
Dodge	Challenger	16	31	126	176
Subaru	BRZ	10	9	51	57
Alfa Romeo	Spider	4	1	33	52
Toyota	86	2	33	23	108
Honda	CR-Z	0	0	0	1
Hyundai	Genesis Coupe	0	0	0	0
Mitsubishi	Lancer Evolution/Ralliart	0	0	0	0
Toyota	FRS	0	0	0	0
<b>Cumuls</b>		<b>549</b>	<b>654</b>	<b>3 496</b>	<b>3 850</b>
<b>Parts de marché</b>		<b>4,0%</b>	<b>4,2%</b>	<b>3,9%</b>	<b>3,7%</b>

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
<b>COMPACTES DE LUXE</b>					
Mercedes-Benz	B/CLA	127	116	715	751
Audi	A3	57	151	805	999
Acura	ILX	36	28	285	242
BMW	Série 2	20	34	227	316
<b>Cumuls</b>		<b>240</b>	<b>329</b>	<b>2 032</b>	<b>2 308</b>
<b>Parts de marché</b>		<b>1,7%</b>	<b>2,1%</b>	<b>2,3%</b>	<b>2,2%</b>

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
<b>LUXUEUSES</b>					
Mercedes-Benz	C	178	334	907	1 584
Audi	A4	130	106	799	1 011
Audi	A5	68	69	650	693
BMW	Série 3	59	113	721	895
Lexus	IS	52	40	271	349
Acura	TL	47	48	502	537
Volvo	V60	41	22	144	162
Kia	Stinger	38	48	201	214
Infiniti	Q50/Q60	30	56	322	557
Volvo	S60	28	12	186	80
Genesis	G70	26	10	133	69
BMW	Série 4	23	34	428	491
Lexus	ES	16	15	144	122
Genesis	G80	6	6	32	40
Toyota	Avalon	6	17	45	64
Alfa Romeo	Giulia	5	1	35	39
Jaguar	XE	4	17	11	98
Lincoln	MKZ	3	17	34	110
Lexus	RC	2	3	20	20
Cadillac	CTS	1	1	25	53
Cadillac	ATS	0	18	12	243
Kia	Cadenza	0	3	7	14
<b>Cumuls</b>		<b>763</b>	<b>990</b>	<b>5 629</b>	<b>7 445</b>
<b>Parts de marché</b>		<b>5,5%</b>	<b>6,4%</b>	<b>6,3%</b>	<b>7,2%</b>

LES ACHETEURS DE VÉHICULES NEUFS SONT SUR

auto **HEBDO.net**

	Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
<b>TRÈS LUXUEUSES</b>				
Mercedes-Benz E	70	29	344	391
BMW Série 5	24	47	226	302
Mercedes-Benz S	17	14	105	112
Porsche Panamera	15	15	75	113
Audi A6	11	0	100	80
Audi A7	7	2	72	44
Volvo V90	7	16	39	81
BMW Série i	6	8	46	81
Lincoln Continental	5	5	26	37
Lexus LS	5	2	9	20
BMW Série 7	4	10	37	44
Cadillac CT6	2	2	19	34
Maserati Ghibli	2	3	11	20
Jaguar XF	1	1	5	25
Jaguar XJ	1	1	9	30
Acura RL/RLX	0	1	5	15
Audi A8	0	0	13	17
Lincoln MKS	0	0	0	0
Cadillac XTS	0	7	68	39
Genesis G90	0	10	0	17
Infiniti Q70	0	0	8	6
Kia K900	0	0	0	2
Lexus GS	0	3	8	20
Maserati Quattroporte	0	0	5	12
Volvo S90	0	5	8	30
<b>Cumuls</b>	<b>177</b>	<b>181</b>	<b>1 238</b>	<b>1 572</b>
<b>Parts de marché</b>	<b>1,3%</b>	<b>1,2%</b>	<b>1,4%</b>	<b>1,5%</b>

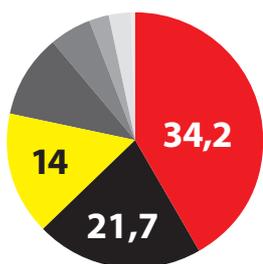
	Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
<b>SPORTIVES DE LUXE</b>				
Chevrolet Corvette	62	16	198	180
Porsche 911	25	27	170	189
Toyota Supra	18	0	18	0
Mercedes-Benz GT	13	2	57	34
Nissan 370Z	12	17	96	128
Audi TT	6	9	71	77
Jaguar F-Type	5	4	34	59
Mercedes-Benz SLK	5	3	19	28
Porsche Boxster	5	18	45	83
Audi R8	4	1	13	39
BMW Série 8	3	0	29	0
BMW Z4	3	0	41	0
Mercedes-Benz SL	2	1	21	22
Lexus LC	1	0	4	9
Maserati GranTurismo Convertible	1	0	3	4
Porsche Cayman	1	9	22	54
Acura NSX	0	0	5	4
BMW Série 6	0	0	14	37
Dodge 4C	0	1	8	8
Dodge Viper	0	0	0	1
Ford Ford GT	0	0	0	1
Maserati GranTurismo	0	0	1	3
Nissan GTR	0	1	6	8
Porsche 918 Spyder	0	0	0	0
<b>Cumuls</b>	<b>166</b>	<b>109</b>	<b>875</b>	<b>968</b>
<b>Parts de marché</b>	<b>1,2%</b>	<b>0,7%</b>	<b>1,0%</b>	<b>0,9%</b>
<b>Cumuls automobiles</b>	<b>13 871</b>	<b>15 493</b>	<b>89 709</b>	<b>103 676</b>



Ça roule chez Mercedes.  
Grâce à **951 ventes**  
en juillet dernier,  
le constructeur allemand domine Audi (737 ventes)  
et BMW (556 ventes).



La **Toyota Supra**  
est finalement arrivée  
chez nous et **18 premières**  
unités ont (déjà!) été  
livrées en juillet dernier.



**VENTES DE CAMIONS LÉGERS EN JUILLET AU QUÉBEC 27 311**

■ Utilitaires sport compacts	<b>34,2%</b>	■ Fourgons	<b>3,7%</b>
■ Camionnettes	<b>21,7%</b>	■ Utilitaires sport intermédiaires de luxe	<b>2,2%</b>
■ Utilitaires sport sous-compactes	<b>14%</b>	■ Camionnettes compactes	<b>2,3%</b>
■ Utilitaires sport intermédiaires	<b>10,6%</b>	■ Utilitaires sport de luxe pleine grandeur	<b>1%</b>
■ Utilitaires sport compacts de luxe	<b>5,7%</b>	■ Utilitaires sport pleine grandeur	<b>0,6%</b>
■ Fourgonnettes	<b>4,1%</b>		

Le **Hyundai Kona** apparaît souvent dans nos pages, ses ventes étant régulièrement au sommet de sa catégorie. Mais avec **813 exemplaires vendus** en juillet dernier, le véhicule coréen vient de complètement perdre ses concurrents dans la brume.

	Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
<b>UTILITAIRES SPORT SOUS-COMPACTS</b>				
Hyundai Kona	813	644	6 814	3 067
Nissan Kicks	532	305	2 975	567
Mazda CX-3	481	549	2 748	3 918
Honda HR-V	440	270	3 049	2 431
Nissan Qashqai	390	672	3 717	3 641
Buick Encore	341	336	2 144	2 324
Mitsubishi RVR	233	146	1 290	1 215
Toyota C-HR	190	181	1 244	1 138
Ford EcoSport	147	147	946	931
Kia Niro	135	108	889	554
Chevrolet Trax	57	41	260	436
MINI Countryman	46	40	295	287
Jeep Renegade	11	2	59	48
Fiat 500X	0	0	0	2
Nissan Juke	0	0	0	0
<b>Cumuls</b>	<b>3 816</b>	<b>3 441</b>	<b>26 430</b>	<b>20 559</b>
<b>Parts de marché</b>	<b>14,0%</b>	<b>13,9%</b>	<b>14,9%</b>	<b>12,0%</b>

	Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
<b>UTILITAIRES SPORT COMPACTS</b>				
Honda CR-V	1 323	1 126	7 811	7 887
Toyota RAV4	1 274	865	8 617	7 136
Mazda CX-5	848	779	5 406	5 569
Nissan Rogue	811	892	5 776	7 446
Hyundai Tucson	701	879	3 892	3 973
Volkswagen Tiguan	613	467	3 236	3 164
Ford Escape	574	636	3 892	4 789

	Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
Kia Sportage	574	415	2 947	2 425
Subaru XV Crosstrek	550	305	2 800	3 065
Kia Sorento	426	380	2 836	3 067
Jeep Wrangler	420	253	2 258	2 996
Jeep Cherokee	280	429	1 413	2 421
Mitsubishi Outlander PHEV	222	207	1 395	1 314
Chevrolet Equinox	207	238	1 524	2 305
Subaru Forester	199	187	1 462	1 325
Mitsubishi Outlander	121	125	1 036	1 025
Mitsubishi Eclipse Cross	115	154	943	720
Jeep Compass	70	65	522	698
<b>Cumuls</b>	<b>9 328</b>	<b>8 402</b>	<b>57 766</b>	<b>61 325</b>
<b>Parts de marché</b>	<b>34,2%</b>	<b>34,0%</b>	<b>32,7%</b>	<b>35,7%</b>

	Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
<b>UTILITAIRES SPORT INTERMÉDIAIRES</b>				
Subaru Outback	302	320	2 025	2 097
Ford Edge	276	274	1 837	1 628
Hyundai Santa Fe	273	292	1 953	1 788
GMC Terrain	258	233	1 811	1 652
Jeep Grand Cherokee	228	107	1 315	1 110
Toyota Highlander	185	159	1 078	1 137
Nissan Murano	152	147	1 203	1 344
Volkswagen Atlas	152	153	905	861
Hyundai Palisade	137	0	155	0
Honda Pilot	110	53	838	594
Mazda CX-9	109	133	672	729
Nissan Pathfinder	108	101	723	763



LES ACHETEURS DE VÉHICULES NEUFS SONT SUR

autoHEBDO.net

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
Ford	Explorer	85	418	694	1 582
Toyota	4Runner	81	79	854	733
Subaru	Ascent	79	131	621	131
Kia	Telluride	69	0	447	0
Chevrolet	Traverse	67	55	444	448
Chevrolet	Blazer	60	0	173	0
Honda	Passport	55	0	270	0
Buick	Envision	33	51	244	272
GMC	Acadia	21	59	281	373
Dodge	Journey	18	16	179	211
Hyundai	Santa Fe XL	15	155	405	654
Buick	Enclave	14	31	135	177
<b>Cumuls</b>		<b>2 887</b>	<b>2 967</b>	<b>19 262</b>	<b>18 284</b>
<b>Parts de marché</b>		<b>10,6%</b>	<b>12,0%</b>	<b>10,9%</b>	<b>10,6%</b>

### UTILITAIRES SPORT PLEINE GRANDEUR

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
Chevrolet	Tahoe	43	25	265	166
Ford	Expedition	28	20	191	152
GMC	Yukon	22	49	173	227
Dodge	Durango	22	43	369	515
Toyota	Sequoia	18	4	69	76
Chevrolet	Suburban	14	27	203	434
GMC	Yukon XL	10	33	167	147
Nissan	Armada	2	13	32	96
<b>Cumuls</b>		<b>159</b>	<b>214</b>	<b>1 469</b>	<b>1 813</b>
<b>Parts de marché</b>		<b>0,6%</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,8%</b>	<b>1,1%</b>

### UTILITAIRES SPORT COMPACTS DE LUXE

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
Mercedes-Benz	GLC	208	148	1 355	1 123
Audi	Q5	200	220	1 728	1 737
Acura	RDX	165	165	980	919
Audi	Q3	142	84	147	800
BMW	X3	113	114	751	814
Volvo	XC60	105	78	469	556
Mercedes-Benz	GLA	89	75	539	640
Lexus	NX	81	63	674	731
Porsche	Macan	78	86	471	424
Infiniti	QX50	73	108	441	342
Cadillac	XT4	69	0	463	0
Volvo	XC40	49	50	339	250
Lincoln	MKC	41	71	302	328
BMW	X1	30	83	729	1 003
Lexus	UX	30	0	359	0
BMW	X4	27	14	157	85
Land Rover	Range Rover Evoque	27	12	182	176
Alfa Romeo	Stelvio	14	6	63	33
BMW	X2	13	22	234	195
Land Rover	Discovery Sport	8	16	83	166
Jaguar	E-Pace	7	9	31	61
Infiniti	QX30	0	10	29	84
Land Rover	LR2	0	0	0	0
<b>Cumuls</b>		<b>1 569</b>	<b>1 434</b>	<b>10 526</b>	<b>10 467</b>
<b>Parts de marché</b>		<b>5,7%</b>	<b>5,8%</b>	<b>6,0%</b>	<b>6,1%</b>

### UTILITAIRES SPORT INTERMÉDIAIRES DE LUXE

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
Mercedes-Benz	GLE	116	88	468	742
Lexus	RX	60	62	520	531
Acura	MDX	55	91	407	515
BMW	X5	55	54	518	383
Lincoln	Nautilus	52	0	52	0
Land Rover	Range Rover Sport	49	30	297	295
Cadillac	XT5	42	134	407	687
Porsche	Cayenne	42	19	305	152
Volvo	XC90	42	42	387	409
Jaguar	F-Pace	23	23	228	242
Land Rover	Range Rover Velar	23	31	174	159
Land Rover	Range Rover	16	20	152	121
Jaguar	I-Pace	12	0	71	0
Land Rover	Discovery	7	6	62	87
Cadillac	XT6	4	0	4	0
BMW	X6	3	5	45	73
Lexus	LX	2	18	75	78

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
Maserati	Levante	2	8	34	40
Lincoln	MKX	0	36	235	217
Infiniti	QX70	0	0	0	107
Lexus	GX	0	3	7	12
Volkswagen	Touareg	0	28	4	181
<b>Cumuls</b>		<b>605</b>	<b>698</b>	<b>4 452</b>	<b>5 031</b>
<b>Parts de marché</b>		<b>2,2%</b>	<b>2,8%</b>	<b>2,5%</b>	<b>2,9%</b>

### UTILITAIRES SPORT DE LUXE PLEINE GRANDEUR

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
Infiniti	QX60	88	60	503	483
Audi	Q8	49	0	248	0
Audi	Q7	41	60	431	559
BMW	X7	25	0	118	0
Lincoln	Navigator	24	14	118	98
Audi	e-tron	22	0	67	0
Cadillac	Escalade	12	30	106	121
Mercedes-Benz	G/GL Class	10	31	214	209
Cadillac	Escalade ESV	5	12	43	65
Infiniti	QX80	4	5	65	136
Lincoln	MKT	0	1	13	2
<b>Cumuls</b>		<b>280</b>	<b>213</b>	<b>1 926</b>	<b>1 673</b>
<b>Parts de marché</b>		<b>1,0%</b>	<b>0,9%</b>	<b>1,1%</b>	<b>1,0%</b>

### CAMIONNETTES COMPACTES

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
Toyota	Tacoma	202	159	1 183	1 197
Chevrolet	Colorado	134	180	940	1 197
Ford	Ranger	117	0	555	0
GMC	Canyon	75	149	560	941
Honda	Ridgeline	49	63	382	374
Nissan	Frontier 4wd	34	28	372	314
Nissan	Frontier 2wd	5	5	69	84
<b>Cumuls</b>		<b>616</b>	<b>584</b>	<b>4 061</b>	<b>4 107</b>
<b>Parts de marché</b>		<b>2,3%</b>	<b>2,4%</b>	<b>2,3%</b>	<b>2,4%</b>

### CAMIONNETTES

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
Ford	Série F	2 385	2 409	14 869	14 242
Ram	1500/2500/3500	1 517	881	8 039	6 409
GMC	Sierra	945	920	6 636	6 974
Chevrolet	Silverado	844	615	5 526	4 804
Toyota	Tundra	152	173	1 180	1 140
Nissan	Titan 4wd	39	45	199	349
Jeep	Gladiator	33	0	93	0
Nissan	Titan 2wd	0	0	3	11
<b>Cumuls</b>		<b>5 915</b>	<b>5 043</b>	<b>36 545</b>	<b>33 929</b>
<b>Parts de marché</b>		<b>21,7%</b>	<b>20,4%</b>	<b>20,7%</b>	<b>19,7%</b>

### FOURGONNETTES

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
Dodge	Grand Caravan	407	304	2 714	3 360
Toyota	Sienna	378	252	2 193	2 227
Honda	Odyssey	137	148	790	956
Kia	Sedona	134	122	808	590
Chrysler	Pacifica	60	54	444	424
Ford	Flex	3	4	101	158
GM	City Express	0	2	2	30
<b>Cumuls</b>		<b>1 119</b>	<b>886</b>	<b>7 052</b>	<b>7 745</b>
<b>Parts de marché</b>		<b>4,1%</b>	<b>3,6%</b>	<b>4,0%</b>	<b>4,5%</b>

### FOURGONS

		Juillet 2019	Juillet 2018	Cumul 2019	Cumul 2018
Ford	Transit Van	439	265	2 694	1 995
GMC	Savana	108	113	1 155	1 664
Ford	Econoline	101	140	604	605
Mercedes-Benz	Sprinter	86	81	519	643
Ram	Promaster	70	60	737	533
Ford	Transit Connect	68	64	473	445
Chevrolet	Express	62	38	495	397
Nissan	NV200	38	30	342	274
Mercedes-Benz	Metris	16	25	149	265
Ram	Promaster City	14	9	83	48
<b>Cumuls</b>		<b>1 017</b>	<b>832</b>	<b>7 347</b>	<b>6 964</b>
<b>Parts de marché</b>		<b>3,7%</b>	<b>3,4%</b>	<b>4,2%</b>	<b>4,1%</b>
<b>Cumuls camions</b>		<b>27 311</b>	<b>24 714</b>	<b>176 836</b>	<b>171 897</b>
<b>Grand total</b>		<b>41 182</b>	<b>40 207</b>	<b>266 545</b>	<b>275 573</b>

Somme toute, le Québec affiche un bon mois de juillet sur le plan des ventes de véhicules légers. En effet, le mois se termine sur une note positive avec une augmentation de 975 ventes comparativement au même mois l'année précédente.

Les camions sont responsables de cette hausse grâce aux 27 311 unités vendues contre 24 714 en 2018.



La Mercedes Benz Classe C, qui avait connu un excellent mois à pareille date l'an dernier (334 ventes, soit trois fois celles de la BMW Série 3 durant la même période), n'a pas été capable d'accomplir le même exploit cette année. Au moins, avec ses 178 ventes en juillet, l'Allemande demeure première de classe dans sa catégorie.

**JUILLET 2019**  
**TOTAL AUTOS**  
**ET CAMIONS**  
**41 182**

# Présentation du Programme de reconnaissance du concessionnaire écologique de Honda Canada

Depuis le lancement de notre initiative « Un ciel bleu pour nos enfants », Honda s'engage à réduire son impact environnemental. Outre notre gamme de véhicules écologiques et nos procédés de fabrication permettant de ne plus envoyer de déchets aux sites d'enfouissement, cet engagement va bien au-delà.

Le programme de reconnaissance du concessionnaire écologique vise à réduire l'empreinte carbone, les déchets et la consommation d'eau des concessionnaires Honda partout au Canada. Il nous aidera à atteindre **notre objectif : des économies d'énergie de 2,18 M\$ et une réduction de 16 500 tonnes métriques de CO<sub>2</sub> par année d'ici 2025. Parce que nos idées font du chemin.**



**HONDA**  
La puissance des rêves

# (((SiriusXM)))

## OFFREZ À VOS CLIENTS LE MEILLEUR EN MATIÈRE DE DIVERTISSEMENT AUDIO.

Avec plus de 300 stations  
de divertissement inégalé,  
le forfait SiriusXM Privilège  
a de tout pour tous.

En offrant un essai Privilège à vos clients, ils obtiennent une couverture de divertissement illimité d'un océan à l'autre, et peuvent DE PLUS écouter en ligne, sur l'application ou sur leur téléviseur intelligent. Avec de la musique pour tous les moments, SiriusXM amplifie la vie dans le véhicule et au-delà.

VOTRE ESSAI PRIVILÈGE COMPREND  
+ DE 300 STATIONS :

### Stations de premier choix



Stations dédiées à un artiste, 24 heures sur 24,  
7 jours sur 7 - sans pauses publicitaires



Peu importe où la vie vous mène

