

MAGAZINE

L'AUTOMOBILE

PNEUS ■ MÉCANIQUE ■ CARROSSERIE ■ INNOVATION



L'AUTOMOBILE MAGAZINE
Prend le virage numérique

V2V TECHNOLOGIES
25 ans d'innovation

JACQUES MAHEUX
prend sa retraite après 43 ans au CAA-Québec



**DOSSIERS : ÉVÉNEMENTS,
PORTRAIT, FLOTTE 360°**
et beaucoup plus...

DÉCEMBRE 2025

L'AUTOMOBILE

PNEUS ■ MÉCANIQUE ■ CARROSSERIE ■ INNOVATION

LE SITE WEB SE RÉINVENTE EN 2026 !



www.automobile.ca

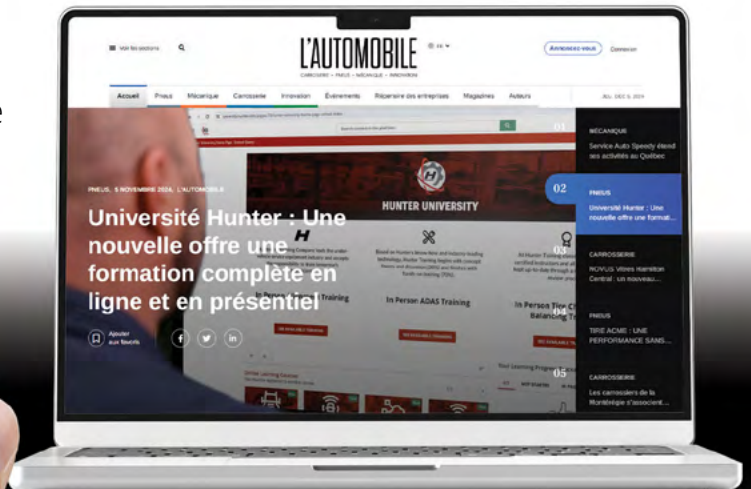
UNE EXPÉRIENCE CONNECTÉE POUR UNE AUDIENCE SPÉCIALISÉE

CARROUSEL DES NOUVELLES

Les nouvelles marquantes mises en avant pour une visibilité maximale

VIDÉOS ET BALADOS

Du contenu exclusif et interactif pour une expérience enrichie



Découvrez l'avenir numérique
DE L'AUTOMOBILE



DES OPPORTUNITÉS INÉDITES POUR NOS ANNONCEURS

PUBLIREPORTAGES, BANNIÈRES ET VIDÉOS

RÉPERTOIRE DES ENTREPRISES
Un espace dédié pour valoriser expertise

MÉCANIQUE • L'ÉQUIPEMENT DES L'AUTOMOBILES
Service Auto Speedy étend ses activités au Québec

MECANIQUE
01 Service Auto Speedy étend ses activités au Québec
02 PNEUS
Université Ford: Une nouvelle offre de formation

JOIGNEZ-VOUS À UNE MARQUE CANADIENNE DE CONFIANCE

Speedy

FORMATION POUR LA MÉCANIQUE
0:00 / 0:44

TIREACME
UNE PERFORMANCE SANS LIMITE
T-ZERO XT

RÉPARER • REMPLACER • CALIBRER SOUS LE MÊME TOIT
NOVUS vitres
Réparation et remplacement
Ne laissez pas ces éclats gâcher votre vision.
PIONNIERS EN RÉPARATION
www.novusvitres.com

NOVUS vitres
Réparation et remplacement

Experts en réparation et remplacement de pare-brise

Sites Web & Médias sociaux

Chez Novus Vitres, nous réparons d'abord, remplaçons lorsque nécessaire.

Partager la fiche de NOVUS Vitres sur vos réseaux sociaux!

Trouvez un spécialiste NOVUS Vitres près de chez vous! Voir la liste >

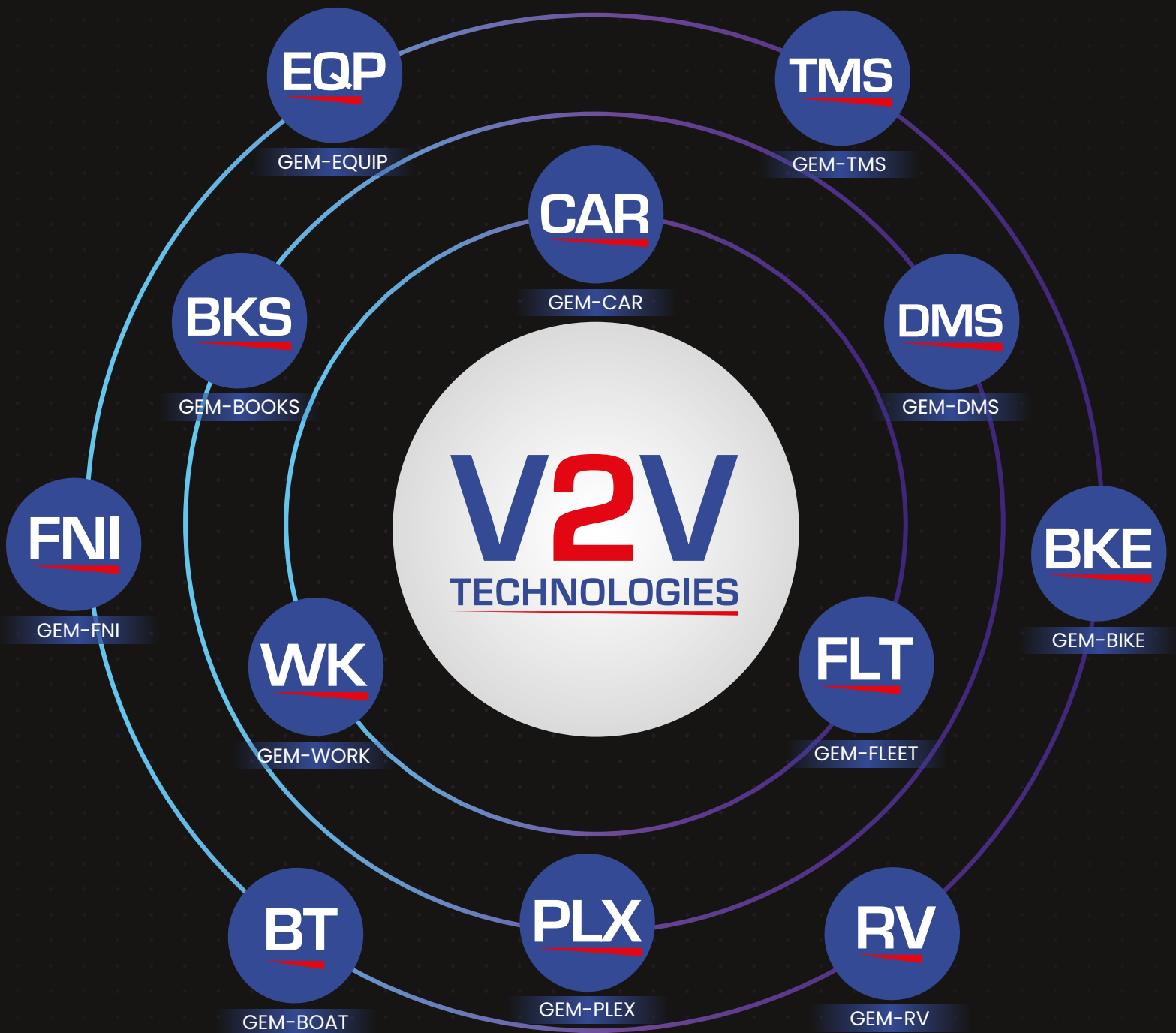
NOVUS Vitres est une référence mondiale en réparation et remplacement de verre automobile, avec plus de 1 000 centres de service à travers le monde.

ABONNEZ-VOUS DÈS MAINTENANT
AU MAGAZINE NUMÉRIQUE
ET À L'INFOLETTRE
HEBDOMADAIRE



UNE SEULE TECHNOLOGIE DES SOLUTIONS SUR MESURE POUR CHAQUE SECTEUR PAR V2V TECHNOLOGIES

V2V Technologies dévoile 12 nouveaux spin-offs, tous propulsés par une technologie commune et éprouvée, afin d'offrir des solutions sur mesure à des secteurs verticaux spécifiques. Grâce à une approche ciblée, une expertise approfondie et une efficacité technologique, V2V Technologies renforce son engagement à innover en continu et à spécialiser ses services pour mieux répondre aux besoins uniques de chaque industrie.



SOMMAIRE

Rubriques

@ Couverture crédit photo: Lexus

8 ACTUALITÉS

- 10 Notre magazine prend le virage numérique !
- 12 V2V Technologies célèbre 25 ans d'innovation au cœur de l'industrie automobile
- 14 GEM-CAR dévoile la version v16 : une nouvelle ère pour la gestion des ateliers automobiles
- 16 Kia dévoile sa Telluride Hybrid 2027 !
- 17 Lexus dévoile la LFA concept : une supercar 100 % électrique
- 18 Bridgestone annonce son nouveau directeur mondial
- 19 Lucid ralentit la cadence du Gravity : hausse des revenus mais défis techniques persistants
- 20 Jacques Maheux : un bâtisseur de l'industrie automobile prend sa retraite après 43 ans au CAA-Québec

22 ÉVÉNEMENTS

- 24 Le festival des essais de l'AJAC, un événement important !
Éric Descarries
- 30 CARQUEST Canada : 30 ans de passion et de proximité avec les ateliers
- 34 BMW-MINI : RETAIL.NEXT, la concession repensée pour l'ère émotionnelle de la mobilité
Piero Facchin
- 40 Connaissez-vous la SEMA ?
Éric Descarries



44 PORTRAIT

- 46 Roger Allard ressuscite la marque qui porte son nom
Éric Descarries
- 52 Terry Maxwell, légende vivante de l'industrie automobile québécoise
Éric Descarries
- 58 Estimateur en dommages, une profession en évolution !
Éric Descarries

62 FLOTTES 360°

- 64 Genesis GV70 2,5T Prestige 2026 - l'automne en mode premium
Piero Facchin
- 68 Le plus récent vus de Lucid, le Gravity
Éric Descarries
- 70 Lincoln Navigator, la limousine par excellence
Éric Descarries
- 72 Hyundai Palisade Ultimate Calligraphy Hybride 2026 – le grand format enfin électrifié
Piero Facchin



- 6 Mot du président
Mathieu Brunel
- 7 GEM-CAR V16 est enfin arrivé

76 CARROSSERIE

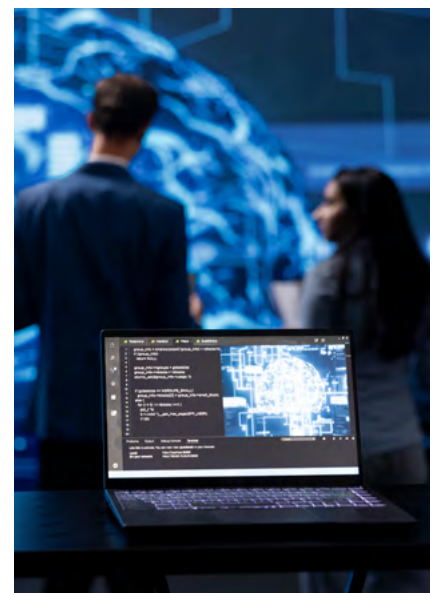
- 76 Le GAA investit dans la formation en estimation
Le Groupement des Assureurs Automobiles

80 MÉCANIQUE

- 80 Le droit à la réparation : un tournant historique pour notre industrie
Mario Comptois

82 AFFAIRES

- 82 Un virage numérique réussi : quand la technologie propulse les concessionnaires automobiles
- 84 V2V Technologies : un quart de siècle d'innovation au service des ateliers et de la gestion
- 88 Données et statistique
PME Guru
- 90 Calendrier des événements à ne pas manquer



MOT DU PRÉSIDENT

Chers lecteurs, chères lectrices,

Alors que l'année tire à sa fin, je tiens à exprimer toute ma **reconnaissance envers notre communauté** : vous, nos **fidèles lecteurs**, nos **partenaires de l'industrie**, et nos **commanditaires** qui, année après année, croient en notre mission de valoriser le savoir-faire et la passion qui animent le monde de l'automobile.

Cette année marque une **transformation majeure** pour L'Automobile. Nous avons entièrement repensé notre **site Web interactif**, désormais accessible à l'adresse lautomobile.ca. Ce nouveau portail vise à offrir une **expérience numérique moderne et immersive**, mieux adaptée aux besoins de nos lecteurs et annonceurs, tout en renforçant notre **visibilité en ligne (SEO)**.

Notre objectif est clair : **donner à l'industrie automobile québécoise une vitrine plus forte et plus actuelle**. Grâce à ce nouvel écosystème numérique, nous pourrons mieux mettre en valeur les **entreprises, artisans et innovations** qui façonnent notre milieu.

La transition numérique de L'Automobile s'accompagne d'un engagement renouvelé : celui de demeurer une **référence incontournable pour les professionnels**, un **pont entre les générations de passionnés**, et un **moteur d'inspiration** pour tous ceux qui contribuent à faire avancer notre industrie.

Merci de continuer à faire partie de cette aventure. Ensemble, faisons de cette nouvelle ère une occasion de grandir, d'évoluer et de célébrer la fierté de travailler dans un secteur en constante évolution.



PRÉSIDENT DE V2V COMMUNICATIONS
ÉDITEUR DE LA REVUE L'AUTOMOBILE
MATHIEU BRUNEL

L'AUTOMOBILE

PNEUS • MÉCANIQUE • CARROSSERIE • INNOVATION

V2V
COMMUNICATIONS

Président / Éditeur
Mathieu Brunel
mbrunel@v2v.ca

Département des ventes
V2Vcommunications@v2v.ca

Administration
Svetlana Kameneva
skameneva@v2v.ca

Designer graphique
Ecaterina Danilova
kdanilova@v2v.ca

Webmestre et infographie
Richard Martin
rmartin@v2v.ca

Infolettre et réseaux sociaux
Sia Xiong
sxiong@v2v.ca

Demande de Kit Média
info@lautomobile.ca
418-872-6060 (poste 271)

Journalistes
Éric Descarries
Piero Facchin

Collaborateurs
Mario Comtois

Notre magazine entre dans une nouvelle ère et devient 100 % numérique !

Dès maintenant, vous pourrez feuilleter chaque édition directement en ligne, sur votre téléphone, tablette ou ordinateur.

Mais ce n'est pas tout : vous pourrez cliquer, écouter, regarder et interagir avec nos contenus exclusifs — articles enrichis, vidéos, balados et liens interactifs — pour une immersion complète au cœur de votre univers préféré.

Site web : www.lautomobile.ca

Abonnez-vous à l'infolettre hebdomadaire !

Ne ratez plus aucune nouvelle en vous abonnant à l'infolettre hebdomadaire.

[Abonnez-vous à l'infolettre](#)

GEM-CAR®

Une avancée majeure
dans la gestion d'ateliers mécaniques

GEM-CAR V16 EST ENFIN ARRIVÉ

30 jours d'essai gratuit



Découvrez GEM-CAR V16 La Révolution Continue

La nouvelle version de notre logiciel de gestion est arrivée, avec une série d'améliorations majeures conçues pour optimiser vos opérations. GEM-CAR V16 marque une étape importante vers une gestion plus rapide, plus intelligente et plus agréable.

Passer à la nouvelle génération de GEM-CAR V16 vous offre la puissance, la rapidité et l'intelligence dont vous avez besoin pour aller plus loin.

 <https://www.gem-car-cloud.com>

Découvrez les nouveautés :

- ✓ Accélération du traitement des données
- ✓ Nouveau design UX/UI modernisé
- ✓ Support client et lecture d'images automatisés par intelligence artificielle
- ✓ 140 liens GEM-LINK supplémentaires
- ✓ Nouvelle matrice de prix alimentée via GEM-LINK
- ✓ Module d'inventaire optimisé

Pour en savoir plus ou réserver une démonstration, contactez [Mathieu Brunel](#) au 514-892-5149



Fier partenaire du lancement
de GEM-CAR V16

 1-877-730-7703

 ventes@gem-car-cloud.com

DOSSIER





ACTUALITÉS

NOTRE MAGAZINE PREND LE VIRAGE NUMÉRIQUE !



C'est officiel : notre magazine entre dans une nouvelle ère et devient 100 % numérique ! Une évolution naturelle, motivée par notre volonté d'offrir une expérience plus riche, interactive et accessible à tous nos lecteurs et partenaires.

Une expérience repensée pour vous

Dès maintenant, vous pourrez feuilleter chaque édition directement en ligne, sur votre téléphone, tablette ou ordinateur.

Mais ce n'est pas tout : vous pourrez cliquer, écouter, regarder et interagir avec nos contenus exclusifs — articles enrichis, vidéos, balados et liens interactifs — pour une immersion complète au cœur de votre univers préféré.

Une nouvelle ère pour les annonceurs

Notre virage numérique marque aussi une **évolution majeure de notre offre publicitaire**.

En plus des formats classiques, nous intégrons désormais des **contenus interactifs, audio et même des segments podcast**, pour donner à votre message plus de portée, plus de créativité et plus d'impact.

Les annonceurs peuvent désormais mesurer leurs performances en temps réel et ajuster leurs campagnes pour maximiser leur retour sur investissement.

ANNONCEZ-VOUS DANS LE MAGAZINE ET SUR LE SITE WEB !

Maximisez votre impact avec nos solutions publicitaires.

[Demandez notre Kit Média](#)

Pourquoi choisir le numérique ?

Passer au magazine digital, c'est d'abord **étendre sa portée**. Votre message ne connaît plus de frontières : il peut rejoindre un public local, national ou international, tout en ciblant précisément les lecteurs selon leurs intérêts et leur secteur d'activité.

Le numérique, c'est également **le pouvoir de mesurer et d'ajuster**. Vous pouvez suivre en temps réel le nombre de clics, le temps de lecture ou le taux d'engagement, afin d'optimiser chaque campagne et d'obtenir le meilleur retour sur investissement possible.

Votre contenu devient **vivant et accessible 24 h sur 24**. Les lecteurs peuvent le consulter à tout moment, sur tous les appareils, et votre message reste visible bien après sa publication.

C'est aussi une expérience plus **interactive et engageante** : liens cliquables, vidéos, animations, formulaires... votre publicité se transforme en expérience immersive qui capte l'attention du lecteur.

En choisissant le numérique, vous affichez une **image moderne et écoresponsable**. Vous réduisez votre empreinte écologique tout en valorisant une approche innovante et durable.

Le partage est enfin simplifié : vos articles et publicités peuvent être diffusés instantanément sur les réseaux sociaux ou par courriel, amplifiant votre visibilité sans effort supplémentaire.

De plus, le magazine numérique **crée une synergie naturelle** avec votre présence en ligne : un simple clic redirige vers votre site, votre page produit ou votre boutique, renforçant votre stratégie marketing globale.

Et ce n'est pas tout — le passage au numérique est aussi un **formidable levier de visibilité et de référencement (SEO)**. Chaque article publié en ligne devient une porte d'entrée vers votre marque. Grâce à l'indexation par les moteurs de recherche, votre contenu reste accessible longtemps et attire continuellement de nouveaux lecteurs. Plus de clics, plus de partages et plus de trafic : une vitrine vivante et durable pour votre entreprise.

Les formats digitaux favorisent aussi une **meilleure mémorisation du message**, grâce à la combinaison du son, du mouvement et de l'image. Le lecteur vit une expérience sensorielle complète qui marque durablement les esprits.

Et enfin, être présent dans un magazine numérique reconnu, c'est **gagner en crédibilité**. Vous vous positionnez comme un acteur innovant et influent dans votre secteur.

Le futur, dès aujourd'hui

Notre mission reste la même : **informer, inspirer et connecter**.

Mais avec ce virage numérique, nous vous offrons une expérience plus vivante, plus accessible et tournée vers l'avenir.

V2V TECHNOLOGIES CÉLÈBRE 25 ANS D'INNOVATION AU COEUR DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE

Le 12 décembre prochain, V2V Technologies soulignera un jalon important de son histoire : 25 ans d'innovation, de croissance et de partenariats solides au service de l'industrie automobile.

L'entreprise convie ses clients, partenaires et collaborateurs à un cocktail dînatoire exceptionnel qui se tiendra dans ses bureaux de Montréal (4460, rue Bélanger), de 17 h à 23 h. L'événement rassemblera des acteurs clés du secteur venus de partout au Québec, de l'Ontario et même de Vancouver.

Parmi les invités d'honneur figurent plusieurs grands noms de l'industrie, dont **NAPA, Carquest, AutoValue, Entrepôt de Montréal et Uni-Select**, sans oublier les partenaires financiers stratégiques **Desjardins et Catalyst**.

Au programme :

- *Un cocktail dînatoire raffiné*
- *Des moments de réseautage privilégié entre décideurs*
- *Une rétrospective des réalisations marquantes de l'entreprise*
- *Des surprises exclusives*
- *Et un grand tirage d'un **voyage à New York** pour clôturer la soirée en beauté*

« Cet anniversaire est avant tout une célébration collective », souligne l'équipe de V2V Technologies. C'est grâce à la confiance de nos partenaires et à la passion de nos employés que nous avons pu repousser les limites de l'innovation depuis 25 ans. »

Les invités sont invités à confirmer leur présence dès que possible, puisque les places sont limitées.

Un quart de siècle d'excellence, ça se fête avec les meilleurs !

[Formulaire de réservation](#)

V2V
TECHNOLOGIES

DÉCEMBRE
12

**UNE CÉLÉBRATION
POUR NOS**

25

ans d'innovation

AU PROGRAMME :

Cocktail d'înatoire raffiné | Présence de leaders et décideurs clés
Rencontres et réseautage de haut niveau
Surprises exclusives tout au long de la soirée

GRAND TIRAGE D'UN VOYAGE À NEW YORK !

4460 Rue Bélanger, Montréal, QC H1T 1B4

www.v2vtechnologies.com

GEM-CAR DÉVOILE LA VERSION V16 : UNE NOUVELLE ÈRE POUR LA GESTION DES ATELIERS AUTOMOBILES

Toujours à l'avant-garde des solutions de gestion pour l'industrie automobile, GEM-CAR vient de lancer sa toute nouvelle version V16. Cette mise à jour marque une étape importante dans l'évolution du logiciel, reconnu à travers l'Amérique du Nord pour sa fiabilité, son efficacité et son approche centrée sur les besoins des ateliers indépendants.

Une version pensée pour les ateliers modernes

Depuis plus de 25 ans, GEM-CAR accompagne les garagistes dans la gestion de leurs opérations quotidiennes. Avec la V16, l'entreprise réaffirme sa volonté d'outiller les professionnels face aux nouveaux défis du marché : **digitalisation, expérience client, connectivité et rentabilité**.

La V16 a été conçue à partir des **retours des utilisateurs** et des tendances de l'industrie. Elle n'est pas seulement une mise à jour technique : c'est une véritable évolution de l'écosystème GEM-CAR, qui vise à simplifier les processus et à accroître la performance des ateliers.

Les nouveautés phares de la V16

La version V16 introduit plusieurs améliorations stratégiques :

- **Interface repensée** : plus intuitive, plus fluide et adaptée aux usages mobiles, permettant aux conseillers et techniciens de gagner du temps au quotidien.
- **Intégrations améliorées** : connexion optimisée avec GEM-PAY (paiement intégré), GEM-LINK (CRM et fidélisation) et d'autres modules clés pour une gestion complète et centralisée.
- **Outils de diagnostic et de suivi enrichis**, facilitant la prise de décision et le suivi en temps réel de l'efficacité des opérations.
- **Automatisation accrue** des tâches administratives, réduisant la paperasse et permettant aux gestionnaires de se concentrer sur la croissance de leur entreprise.
- **Fonctionnalités VE (véhicules électriques)**, avec des options adaptées aux besoins émergents des ateliers qui veulent rester compétitifs face à la nouvelle génération de véhicules.

Une réponse aux défis de l'industrie

Avec la pénurie de main-d'œuvre, la complexité croissante des véhicules et l'évolution des attentes des consommateurs, les garages doivent se transformer. GEM-CAR V16 répond à ces enjeux en offrant :

- **Une meilleure productivité**, grâce à des flux de travail simplifiés.
- **Une expérience client améliorée**, avec des outils de communication intégrés (SMS, courriels automatisés, rappels de rendez-vous).
- **Une rentabilité accrue**, grâce à des rapports plus précis et à une meilleure visibilité sur les marges et la performance.

Un lancement tourné vers l'avenir

Le lancement de GEM-CAR V16 s'accompagne d'une vision claire : aider les garages indépendants à **rester compétitifs face aux grandes chaînes** et à prendre part à la mobilité de demain.

« Notre mission est simple : donner aux ateliers les outils les plus performants pour gérer, fidéliser et croître. Avec la V16, nous franchissons une nouvelle étape en rapprochant encore plus la technologie et l'humain », explique Guy Pelletier, président de GEM-CAR.

Une communauté au cœur du développement

Comme toujours, GEM-CAR a impliqué sa **communauté d'utilisateurs** dans la conception et le perfectionnement de cette version. Les feedbacks des garagistes, des conseillers techniques et des formateurs ont permis de créer une solution qui reflète réellement les besoins du terrain.

La V16 incarne donc une **collaboration entre GEM-CAR et son réseau**, renforçant l'idée que le logiciel n'est pas seulement un outil, mais un **partenaire stratégique** pour les ateliers.

Conclusion

Avec la V16, GEM-CAR démontre une fois de plus son leadership dans le domaine des logiciels de gestion d'ateliers automobiles. Plus qu'une mise à jour, il s'agit d'une **plateforme tournée vers l'avenir**, prête à accompagner les professionnels dans un environnement en constante évolution.

Le lancement de cette version ouvre un nouveau chapitre : celui d'une mobilité connectée, durable et centrée sur l'expérience client, où GEM-CAR continue de jouer un rôle clé.

Découvrez plus sur GEM-CAR et GEM-CAR V16 : www.gem-car-cloud.com



KIA DÉVOILE SA TELLURIDE HYBRID 2027 !

Tel que prévu, c'est au récent Salon de l'auto de Los Angeles que le constructeur coréen Kia, proche parent de Hyundai, a dévoilé la version 2027 de son grand VUS Telluride. Mais surprise : en plus d'une nouvelle calandre entièrement redessinée — qui occupe désormais tout l'avant du véhicule — la motorisation présentée était un quatre cylindres turbocompressé de 2,5 litres jumelé à deux moteurs électriques, pour une puissance combinée de 329 chevaux-vapeur. Par conséquent, le nouveau nom de ce VUS est désormais Telluride Hybrid. Et, fait notable, aucun moteur V6 n'est proposé au catalogue.

Évidemment, on se doute que le Kia Telluride partage la plupart de ses composants avec le nouveau Hyundai Palisade Hybrid. Incidemment, l'intérieur du Palisade, lui, est complètement reconduit. Dernière surprise... il n'y aura pas de version 2026 du Telluride, Kia ayant préféré commercialiser son nouveau modèle directement en millésime 2027.



Photo : Kia

LEXUS DÉVOILE LA LFA CONCEPT : UNE SUPERCAR 100 % ÉLECTRIQUE

Lexus franchit un nouveau cap en présentant officiellement la LFA Concept, une voiture de sport entièrement électrique inspirée de la mythique LFA. Conçue dans l'esprit « Shikinen Sengu » — une philosophie visant à transmettre et réinventer le savoir-faire — cette nouvelle génération de supercar marque la volonté de la marque de concilier héritage et électrification.

Reposant sur une structure en aluminium à la fois légère et très rigide, la LFA Concept mise sur un centre de gravité bas, une aérodynamique optimisée et une posture de conduite entièrement centrée sur le pilote. Lexus met l'accent sur une expérience immersive : volant orienté performance, commandes intuitives et ergonomie pensée pour maximiser le plaisir de conduite.

Même si aucun détail technique sur la motorisation électrique n'a encore été dévoilé, le constructeur promet des « performances exaltantes » alliées à une identité stylistique forte. Avec ce concept, Lexus ouvre clairement la voie à une nouvelle ère de sportivité électrique haut de gamme.

[Lire le communiqué](#)



Photo : Lexus

BRIDGESTONE ANNONCE SON NOUVEAU DIRECTEUR MONDIAL

Le manufacturier mondial de pneus d'origine japonaise Bridgestone vient d'annoncer d'importants changements au sein de son administration. En effet, à compter du 1er janvier 2026, le président-directeur général mondial de la compagnie sera Yasuhiro Morita, qui succédera à Shuichi Ishibashi.

Cette décision s'inscrit dans le cadre du soutien de la compagnie à une stratégie de croissance substantielle, alors qu'elle approche de son 100e anniversaire en 2031. M. Ishibashi a rempli les objectifs qui lui avaient été confiés et prendra sa retraite le 31 décembre prochain. Il présentera également sa démission du conseil d'administration lors de la prochaine assemblée des actionnaires, prévue en mars.



Photo : Bridgestone

▲ Yasuhiro MORITA

GEM-FLEET®

www.gem-fleet.com

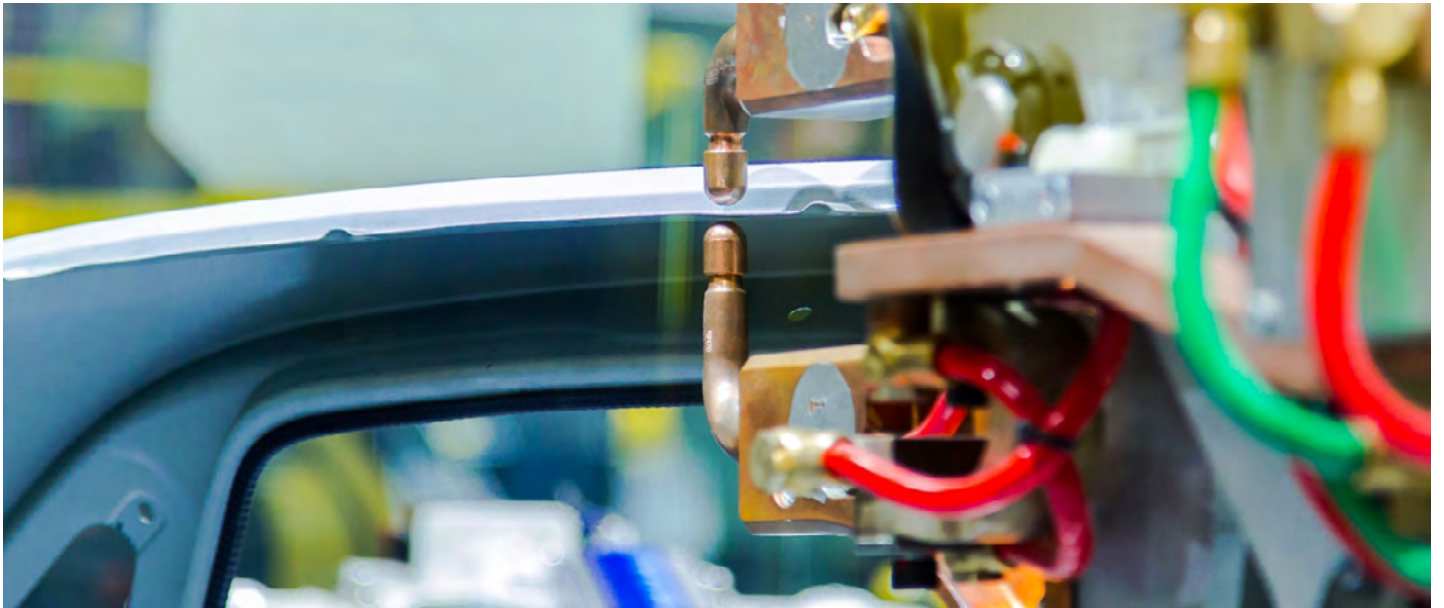
MAÎTRISEZ LA GESTION DES OPÉRATIONS DE VOS FLOTTES

La solution SaaS GEM-FLEET, développée pour répondre aux besoins précis des ateliers de flottes de véhicules, ne se contente pas de proposer quelques fonctionnalités dispersées : Elle offre un écosystème complet et évolutif qui bouleverse la donne en matière de productivité, de rentabilité et de sécurité.

Essayez GEM-FLEET
gratuitement



✉ vente@gem-fleet.com ✉ soutien@gem-fleet.com ☎ (888) 539-0873



LUCID RALENTIT LA CADENCE DU GRAVITY : HAUSSE DES REVENUS MAIS DÉFIS TECHNIQUES PERSISTANTS

Lucid Group a présenté ses résultats du troisième trimestre 2025, montrant une hausse de revenus mais une production encore limitée. Selon PR Newswire, l'entreprise a généré 336,6 M\$ US, une progression de 68 %. Toutefois, seulement 3 891 véhicules ont été produits, ce qui réduit la disponibilité du nouveau VUS Gravity dans le réseau.

Comme le rapporte **TechCrunch**, Lucid fait face à des problèmes logiciels — notamment liés à l'affichage tête-haute — ainsi qu'à des retards d'approvisionnement. Ces enjeux ralentissent la montée en cadence et limitent les essais en concession, entraînant des délais de livraison plus longs. Lucid affirme toutefois privilégier la qualité plutôt qu'une mise en marché précipitée.



SOGHU
SOCIÉTÉ DE GESTION DES HUILES USAGÉES



**REJOIGNEZ UN RÉSEAU STRUCTURÉ
ET PERFORMANT AVEC LA SOGHU.**

Valorisez votre engagement environnemental, profitez d'un accompagnement sur mesure, et offrez à votre clientèle une preuve concrète de votre implication.

Plus de **1 100 points de dépôt**, dont plusieurs bannières, font déjà confiance à la SOGHU.

**ET SI VOTRE BANNIÈRE
ÉTAIT LA PROCHAINE?**

**CONTACTEZ-NOUS
DÈS AUJOURD'HUI**

soghu@soghu.ca





JACQUES MAHEUX : UN BÂTISSEUR DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE PREND SA RETRAITE APRÈS 43 ANS AU CAA-QUÉBEC

Après une remarquable carrière de 43 ans au sein de CAA-Québec, dont 30 années dans des rôles de leadership clés, Jacques Maheux tire sa révérence. C'est avec une profonde admiration et un immense respect que nous saluons aujourd'hui une figure incontournable de l'industrie automobile et de la mobilité. Son héritage est marqué par l'innovation, l'humain et une vision claire tournée vers l'avenir.

Arrivé chez CAA-Québec il y a plus de quatre décennies, Jacques a été le témoin et l'artisan de l'évolution de l'organisation. Il a accompagné et piloté les grandes mutations de son secteur avec détermination, passant de l'assistance routière traditionnelle à la mobilité connectée, et adoptant les véhicules électriques bien avant que cela ne devienne une tendance. Sa capacité à anticiper les changements et à préparer le réseau des garages recommandés CAA et ses équipes pour les défis de demain est exemplaire.

Parmi une de ses plus grandes réalisations, Jacques Maheux a piloté la digitalisation des centres d'inspections automobiles autorisés CAA-Québec. Cette transformation majeure a permis d'améliorer l'efficacité opérationnelle et l'expérience des membres, ouvrant la voie à des services plus rapides, plus connectés et mieux adaptés aux nouvelles attentes des automobilistes et des garagistes.

Jacques a également joué un rôle central dans le lancement du Programme Clé Verte, une initiative environnementale pionnière visant à réduire l'impact écologique des ateliers automobiles. Ce programme a contribué à faire du réseau des acteurs engagés dans la mobilité durable, bien avant que cela ne devienne incontournable. Une autre innovation marquante a été la mise en place de la garantie de 2 ans / 20 000 km sur les réparations effectuées pour les membres CAA-Québec dans le réseau, renforçant ainsi la confiance des automobilistes et différenciant nos partenaires comme un gage de qualité et de fiabilité.

Au-delà de ses fonctions internes, Jacques Maheux s'est investi dans l'écosystème automobile à plus grande échelle. Membre actif de plusieurs comités, il a contribué à normaliser des pratiques et des programmes profitant à l'ensemble du secteur. Visionnaire, il a compris très tôt l'importance de la montée des véhicules électriques et a soutenu le développement de ce programme auprès des partenaires du réseau des garages recommandés CAA-Québec.

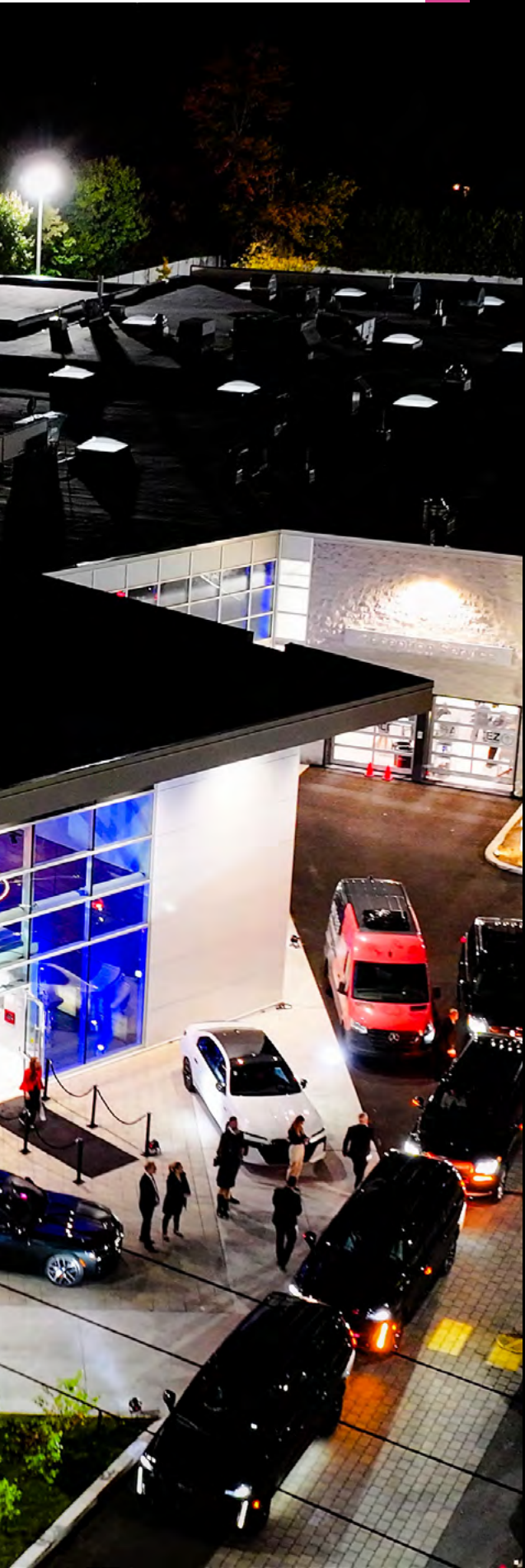
Jacques n'a pas seulement été un stratège, il a aussi été un homme de terrain et de relations humaines. Son implication dans des activités comme les sorties de ski, des activités de réseautage et les rencontres régionales témoigne de sa capacité à créer des liens, à rapprocher les acteurs de l'industrie et à bâtir des relations solides basées sur la confiance et le respect mutuel. Ses collègues et partenaires le décrivent comme un mentor généreux, toujours disponible pour partager son savoir et soutenir la relève.

Au moment de prendre sa retraite, Jacques Maheux peut regarder en arrière avec fierté. Il laisse derrière lui un héritage durable : la mise en place des sondages de contrôle et de la qualité, des visites mystères auprès du réseau, une digitalisation réussie des centres d'inspections autorisés CAA-Québec, un programme environnemental pionnier avec Clé Verte, une garantie unique renforçant la relation de confiance avec les automobilistes, une participation active à plusieurs comités dans l'industrie automobile, une expertise reconnue en véhicules électriques et, surtout, une culture d'excellence et d'humanité transmise aux générations futures.

Le 19 décembre prochain, Jacques tournera la page professionnelle pour profiter d'une retraite bien méritée. Ceux qui le connaissent savent qu'il saura mettre autant d'énergie dans ses projets personnels, ses passions et ses moments avec ses proches qu'il en a mis à bâtir sa carrière.

DOSSIER





ÉVÉNEMENTS

LE FESTIVAL DES ESSAIS DE L'AJAC, UN ÉVÈNEMENT IMPORTANT !

Chaque année, les membres de l'Association des Journalistes Automobile du Canada (AJAC) ont pour mission de faire connaître au public quels seraient les véhicules les plus susceptibles de leur plaire. L'exercice se termine par la déclaration de la Meilleure voiture de l'année, le Meilleur véhicule utilitaire de l'année et la Meilleure voiture et le Meilleur utilitaire électrique que les consommateurs puissent trouver sur le marché canadien.





▲ Notre journaliste Eric Descarries a été honoré pour l'ensemble de sa carrière par l'AJAC lors du souper annuel du festival des Essais. Son ami et journaliste de l'AJAC (g.) Howard Elmer et le président de l'AJAC Evan Williams lui ont présenté le trophée. (Photo AUX Media)

En général, les administrateurs de l'AJAC peuvent identifier la plupart des véhicules qui correspondent aux critères d'admissibilité du concours mais plusieurs constructeurs ayant pignon sur rue au pays. C'est alors que l'évènement appelé TestFest (Festival des Essais) entre en jeu. Vraiment différent de ce qu'il était dans le passé (alors qu'il coûtait une fortune à organiser), le Festival des Essais est maintenant plus détendu alors qu'il permet aux participants (une quarantaine de journalistes identifiés comme très actifs dans le domaine) de conduire plus de nouveautés sur des routes régulières que sur une piste de course.

Cette fois, pour la deuxième année, ce Festival s'est déroulé au nord de Toronto à Mono dans un cadre champêtre vinicole. Plusieurs constructeurs en ont profité pour permettre aux journalistes présents de conduire en avant-première certains véhicules plus difficile à obtenir à ce moment de l'année. Notons la présence du constructeur Porsche d'origine allemande qui a non seulement fourni trois de ses nouveautés (incluant une nouvelle 911 hybride) et celle du constructeur américain Lucid qui s'est amené avec son nouveau VUS Gravity.



▲ Surprise, le petit constructeur américain Lucid a réussi à inclure son tout nouveau VUS Gravity au Festival des Essais



▲ Stellantis avait inscrit son tout nouveau Wagoneer tout électrique au Festival des Essais

Alors que les journalistes utilisaient ces véhicules sur des routes de campagne et quelques routes provinciales plus rapides, quelques fournisseurs d'accessoires automobile dont les pneus Continental expliquaient aux participants qui se trouvaient dans la salle de réunion ses grandes nouveautés. D'autres, comme Toyo (les pneus), apportaient une commandite tout en rencontrant les journalistes sur place. Le groupe IVY s'occupait de la recharge des autos électriques. Enfin, la pétrolière Shell avait encore envoyé son présentateur Sean Nguyen pour qu'il nous prépare à l'arrivée de la nouvelle formule PC-12 pour les huiles de moteur. Shell était également le commanditaire de la Réunion Annuelle Générale des membres qui s'est déroulée la veille de l'évènement.

Cet évènement, qui a duré presque trois jours, aura servi de rampe de lancement aux journalistes impliqués qui devront d'abord voter pour un premier groupe de cinq « gagnants » par catégorie qui seront alors présentés, comme l'année dernière, au Salon de l'auto de Montréal. Les journalistes reviendront alors à leur ordinateur pour procéder à une deuxième élimination qui les guidera vers le choix final des quatre catégories. Les « grands prix » seront finalement annoncés au Salon de l'auto de Toronto en février prochain.

Notez que l'AJAC procédera également à un autre programme complémentaire qui exigera d'un groupe spécifique de choisir pour les « Innovations de l'année ». L'Automobile suivra tout ce processus pour vous mettre au courant des résultats.



▲ Hyundai avait inclus son nouveau VUS Palisade au concours



▲ Le constructeur allemand Porsche nous faisait connaître son Macan électrique



▲ Toyota a eu l'audace d'ajouter la version PHEV (hybride branchable) de son nouveau RAV4 au Festival des Essais, une primeur pour tous les journalistes présents



▲ On pouvait aussi y voir quelques nouvelles sportives intéressantes



▲ Il y avait de nombreux VUS en lice au concours de l'AJAC



CARQUEST CANADA : 30 ANS DE PASSION ET DE PROXIMITÉ AVEC LES ATELIERS

En 2025, CARQUEST Canada souffle ses 30 bougies. Trois décennies au service des professionnels de l'automobile, trois décennies d'innovation, de croissance et surtout de proximité avec ceux qui font vivre l'entretien et la réparation automobile à travers le pays. Cet anniversaire est l'occasion de revenir sur une aventure collective, portée par un réseau d'ateliers engagés et des bannières fortes comme Autoplace et Technet, qui contribuent aujourd'hui à son rayonnement.

Les débuts d'une aventure nord-américaine

L'histoire de CARQUEST débute aux États-Unis en 1974, mais c'est dans les années 1990 que l'entreprise prend véritablement racine au Canada. À l'époque, le marché canadien de la pièce d'auto connaît une profonde mutation : les véhicules deviennent plus complexes, la technologie embarquée se développe, et les ateliers indépendants cherchent des solutions pour rester compétitifs.

C'est dans ce contexte que CARQUEST s'impose rapidement comme un acteur incontournable. En misant sur la proximité, la disponibilité des pièces et un service technique de qualité, l'entreprise se distingue des distributeurs traditionnels. Sa croissance est rapide, grâce à des partenariats solides avec des magasins de pièces, des centres de distribution performants et un accompagnement constant des ateliers de mécanique.

30 ans d'évolution et d'innovation

Au fil des ans, CARQUEST Canada n'a cessé d'évoluer pour accompagner les garages indépendants dans leurs défis. La logistique, l'informatisation, puis la digitalisation des ateliers ont transformé le métier.

- **Dans les années 2000**, CARQUEST devient synonyme de formation continue et de support technique.
- **Dans les années 2010**, la bannière mise sur l'intégration des nouvelles technologies et la standardisation des processus pour aider les ateliers à améliorer leur efficacité et leur rentabilité.
- **Aujourd'hui**, à l'aube de 2030, CARQUEST poursuit sa mission : offrir aux professionnels non seulement des pièces de qualité, mais aussi des outils de gestion, des programmes marketing et un appui technique de haut niveau.

Cette capacité d'adaptation explique la longévité et la force de la marque au Canada. En 30 ans, elle a su bâtir une relation de confiance avec des milliers de garages indépendants, devenant plus qu'un fournisseur : un véritable partenaire d'affaires.

Autoplace : la force d'une bannière locale

L'un des piliers de ce succès est sans conteste la bannière Autoplace. Créée pour regrouper et valoriser les ateliers indépendants, elle offre aux garagistes une identité forte et reconnue par les automobilistes.

Autoplace met en avant la transparence, le professionnalisme et la confiance. Sous cette bannière, les ateliers bénéficient d'un appui marketing, d'outils de fidélisation et d'un accès privilégié aux formations techniques de CARQUEST. Résultat : des garages mieux outillés pour répondre aux attentes de leurs clients, et une image homogène qui rassure les consommateurs.

Aujourd'hui, Autoplace représente une véritable communauté d'entrepreneurs passionnés, fiers de porter un logo qui symbolise qualité et proximité.

Technet : un réseau mondial au service du local

Autre bannière phare : Technet. Ce réseau international d'ateliers, soutenu par CARQUEST, est présent dans plusieurs pays et rassemble des milliers de garages indépendants.

Au Canada, Technet s'impose comme une garantie de confiance. Les ateliers qui arborent cette bannière profitent d'une visibilité accrue, mais surtout d'avantages concrets :

- Programmes de **garantie nationale**, rassurant les clients où qu'ils soient.
- Outils numériques pour gérer les rendez-vous et la relation client.
- Formation et accompagnement pour rester à la pointe des innovations automobiles.

Grâce à Technet, CARQUEST relie les garages indépendants à une dynamique internationale, tout en maintenant une approche profondément locale.

Une communauté au cœur de la réussite

Au-delà des chiffres et des années, ce sont les hommes et les femmes qui font CARQUEST Canada. Des distributeurs aux conseillers techniques, des gestionnaires de bannières aux propriétaires de garages Autoplace et Technet, tous contribuent à cette histoire.

Chaque atelier représente une histoire entrepreneuriale : celle d'un garagiste qui a choisi l'indépendance, soutenu par une bannière qui lui permet de rivaliser avec les grands réseaux. Cette combinaison d'autonomie et de soutien collectif fait la force de CARQUEST depuis 30 ans.

30 ans... et l'avenir

Si CARQUEST Canada célèbre avec fierté son passé, l'entreprise regarde surtout vers l'avenir. Les défis de demain sont nombreux : électrification du parc automobile, outils de diagnostic toujours plus sophistiqués, main-d'œuvre qualifiée à former et fidéliser, attentes croissantes des consommateurs en matière de transparence et de rapidité.

Avec ses bannières Autoplace et Technet, CARQUEST entend continuer d'accompagner les ateliers dans cette transformation. La promesse reste la même qu'à ses débuts : fournir les meilleures pièces, le meilleur soutien et la meilleure expertise, pour que les garages indépendants demeurent au cœur de la mobilité des Canadiens.

Conclusion

En fêtant ses 30 ans au Canada, CARQUEST ne célèbre pas seulement une histoire de pièces d'auto, mais surtout une aventure humaine et entrepreneuriale. Grâce à Autoplace et Technet, l'entreprise a su bâtir un réseau solide et résilient, où chaque garage est soutenu et valorisé.

Trois décennies passées, et encore de belles routes à parcourir. CARQUEST Canada continue d'avancer, fidèle à sa mission : être le partenaire de confiance des ateliers indépendants, pour les 30 prochaines années... et au-delà.



GEM-WORK®

Simplifiez et optimisez la gestion de vos interventions avec GEM-WORK !

Votre solution complète de gestion de services sur le nuage

30 jours d'essai gratuit



Découvrez comment GEM-WORK peut booster votre activité !

GEM-WORK est une plateforme conçue pour simplifier la gestion quotidienne des métiers du service, tels que les électriciens, plombiers, chauffagistes et bien d'autres. Grâce à ses outils intuitifs, planifiez vos interventions, gérez vos équipes et automatisez la facturation en toute simplicité. Gagnez du temps, optimisez votre productivité et améliorez la satisfaction de vos clients.

 www.gem-work.com

Pourquoi nous choisir ?



Planification optimisée

Attribuez et suivez vos missions en temps réel pour une meilleure organisation.



Gestion des équipes

Optimisez l'affectation des ressources et améliorez la productivité.



Facturation et devis simplifiés

Créez et envoyez des devis et factures en quelques clics.



Une solution digitale complète

Un outil conçu pour centraliser et automatiser votre activité.

 (514) 871-2784 / (888) 539-0873 *Sans frais  info@gem-work.com

BMW-MINI : RETAIL.NEXT, LA CONCESSION REPENSÉE POUR L'ÈRE ÉMOTIONNELLE DE LA MOBILITÉ

Depuis quelques années, l'industrie automobile vit une transformation qui dépasse le produit. Les véhicules deviennent électriques, connectés, personnalisables à l'extrême, et les clients, eux, attendent plus qu'une simple transaction : ils veulent une expérience. Avec Retail.Next, BMW et MINI ont décidé de revoir en profondeur la manière dont ils accueillent, informent et accompagnent leurs clients, réinventant la concession comme un espace de vie, d'inspiration et de relation.





Ce projet majeur du Groupe Park Avenue, le premier au Québec à utiliser la philosophie Retail.Next, allie sophistication et développement durable, intégrant mur solaire, bassin de récupération d'eau de pluie et conception écoénergétique pour offrir une expérience haut de gamme pensée pour l'avenir. C'est le 15 octobre dernier qu'a eu lieu cet événement festif en compagnie de M. Norman John Hébert, président et chef de la direction du Groupe Park Avenue et de M. Bruno-Pier Dubeau, directeur général de BMW / MINI Brossard. Pour l'occasion, il y eu la présentation de modèles d'exception, dont les BMW Z8, M4 CSL et M2 CS.

Retail.Next n'est pas une énième stratégie marketing : c'est un véritable nouveau langage architectural, digital et humain appliqué au réseau. Les premières concessions repensées, déjà visibles en Europe et en Amérique du Nord, montrent la direction que le groupe veut prendre : une approche plus chaleureuse, plus fluide et plus contemporaine, où chaque visiteur peut se sentir à la fois accompagné, respecté et maître de son parcours.

Des espaces décloisonnés qui respirent le design

L'une des signatures les plus reconnaissables de Retail.Next est la disparition de la traditionnelle hiérarchie spatiale. On ne retrouve plus l'accueil formel, la table du conseiller derrière son écran et le client assis de l'autre côté. À la place : des espaces ouverts, modulables, lumineux, inspirés des codes de l'hôtellerie moderne et du design scandinave.

Les matériaux naturels, les textures chaudes, les éclairages indirects et les mises en scène épurées rappellent davantage un studio créatif ou un lounge haut de gamme qu'une concession automobile classique. MINI, avec son ADN urbain et expressif, pousse même plus loin l'approche en privilégiant des zones playful, conviviales, quasi communautaires.

Le message est clair : ici, on ne vend pas seulement des voitures, on crée un endroit où les visiteurs peuvent prendre le temps, découvrir, discuter, rêver.

Un parcours client libéré de la pression

Retail.Next repose aussi sur la volonté d'éliminer la sensation de vente forcée. Les conseillers deviennent des Product Geniuses, guides plus que vendeurs. Leur rôle consiste à informer, simplifier, accompagner — jamais à pousser.

Les outils numériques jouent un rôle clé : tablettes, configurateurs immersifs, réalité augmentée pour voir son véhicule en taille réelle, écrans tactiles interactifs... Mais toujours dans la discrétion. La technologie n'est pas mise en avant comme un gadget, elle sert à rendre l'échange plus intuitif. On peut commencer à configurer un modèle autour d'un café, continuer sur le site web une fois à la maison, puis revenir finaliser en personne. Retail.Next abolit la frontière entre le physique et le digital.

Une intégration plus fluide de l'électrification

Alors que BMW continue d'élargir sa gamme électrique et que MINI bascule vers un futur majoritairement zéro émission, Retail.Next facilite la transition pour les clients. De nouvelles zones didactiques expliquent tout : infrastructure de recharge, autonomie réelle, coûts d'utilisation, environnement logiciel, services connectés.

Plutôt que de multiplier les discours techniques, la concession devient un lieu où l'on peut apprendre, tester, comparer et s'approprier l'électromobilité dans un cadre rassurant et inspirant.



Un atelier transparent, presque théâtral

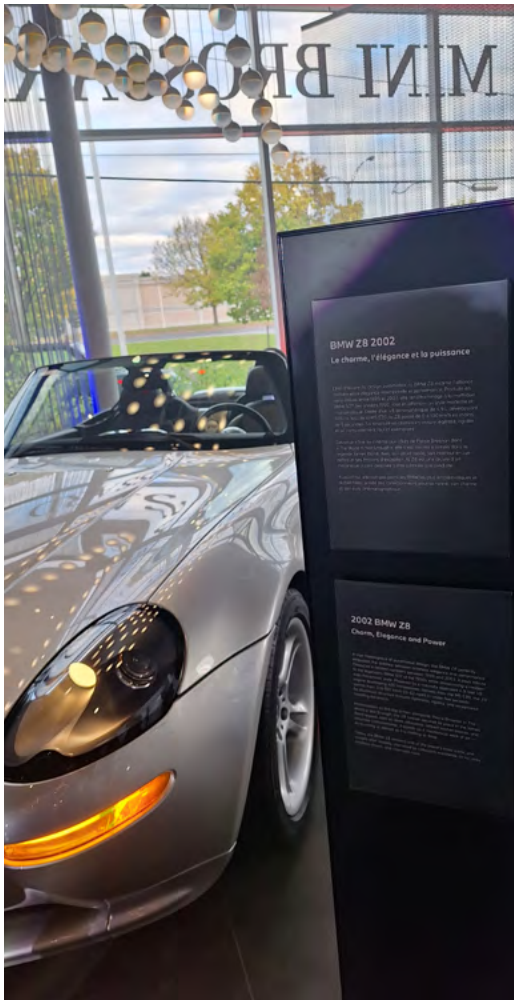
Autre innovation : l'atelier n'est plus relégué au fond du bâtiment. Dans certains concepts Retail.Next, il est visible depuis les espaces d'accueil, comme une scène vitrée où les techniciens travaillent avec précision. Ce choix crée une relation de confiance et valorise le savoir-faire mécanique, souvent occulté dans les concessions traditionnelles.

La transparence devient un élément d'expérience : on voit, on comprend, et on peut même interagir avec les spécialistes. MINI pousse ce concept sous un angle plus lifestyle, en intégrant parfois un espace café ou coworking qui permet d'attendre son véhicule dans un environnement agréable.

Une vision centrée sur l'humain

Au cœur de Retail.Next, il y a une conviction : les marques ne se différencient plus uniquement par leurs produits, mais par la qualité des relations qu'elles créent. BMW et MINI veulent redonner à la concession son vrai rôle : un point de contact privilégié, ancré dans la communauté locale, capable d'accueillir des événements, des lancements, des ateliers technologiques ou même des activités culturelles.

Retail.Next n'impose pas une architecture identique partout : il offre un cadre flexible, adaptable aux marchés et aux identités régionales, ce qui permet à chaque concession de garder sa personnalité.





Vous êtes le PRO.

Nous suivons
vos progrès.



Un modèle économique éprouvé depuis 20 ans, Carrossier ProColor est en pleine croissance!

Les propriétaires d'ateliers de carrosserie indépendants qui font progresser leur entreprise choisissent ProColor.

Des opérations standardisées, des outils de gestion et des solutions technologiques consolidées améliorent les performances. L'équipe de professionnels du secteur de ProColor se consacre à l'excellence des performances en offrant le soutien commercial opérationnel et marketing nécessaire pour faire passer les entreprises au niveau supérieur.

Carrossier ProColor s'engage à aider les propriétaires d'ateliers à développer leur activité localement tout en tirant parti des relations établies avec les assureurs nationaux, les fournisseurs et les sociétés de flottes.

Le PROcessus ProColor est une formule gagnante.



Pour en savoir plus, visitez procolor.com

Carrossier
ProColor

CONNaissez-vous LA SEMA ?

La majorité des grands journaux et des publications automobile aiment bien publier des reportages et des photographies des grands Salons de l'automobile qui se déroulent dans les grandes villes du monde. Toutefois, l'intérêt dans ces grands spectacles a grandement diminué à plusieurs niveaux depuis la réputée « pandémie ». Mais alors que ces Salons de l'auto s'adressent surtout aux consommateurs, quelques autres salons super-spécialisés occupent l'attention de gens dans le domaine de l'entretien, de la réparation ou encore de la modification. Plusieurs de ces événements ne semblent limités qu'à des professionnels. Et pourtant...



▲ Ford a exposé à son stand ce pick-up compact modifié incluant un moteur à quatre cylindres turbo de Mustang (300 chevaux!) sous le capot ! (Photo Ford)

La SEMA de Las Vegas

Le plus connu de ces événements et celui de la SEMA (Specialty Equipment Manufacturers' Association) qui a débuté durant les années soixante à Los Angeles mais qui a rapidement déménagé à Las Vegas où les multiples (et immenses) salles d'exposition l'ont transformé en méga-spectacle.

En fait, ce Salon de la Sema est une exposition consacrée aux gens de l'industrie qui se seront accrédités au préalable. Depuis quelques années, n'importe qui a la possibilité de la visiter moyennant un prix d'entrée raisonnable lors de la dernière journée de l'évènement (vendredi). Raisonnable si l'on considère tout ce que l'on peut y voir.

La majorité des fabricants de pièces de performance et d'accessoires connexes incluant la peinture et autres pièces y sont, année après année. Mais ce que l'amateur d'automobiles y recherchera, ce seront les autos et camions qui y seront exposés, des milliers de véhicules uniques! Il y a même un concours de beauté pour ces véhicules (Battle of the Builders).



▲ Le constructeur japonais Toyota a demandé à sa faction américaine de construire un véhicule de sortie hors-route sur base de Tacoma avec une propulsion à hydrogène pour SEMA. (Photo Toyota)

Mais ce n'est pas tout. Les constructeurs automobile s'y intéressent eux aussi et ils s'organisent pour y dévoiler des nouveautés ou des modèles exceptionnels. Certains verront peut-être même la production ! Notez que Ford, Stellantis (Dodge et Ram), Nissan, Toyota, et plusieurs autres étaient sur place encore cette année avec leurs propres véhicules modifiés.

Ironiquement, une autre exposition se déroule dans la même ville au même moment, l'AAPEX (Automotive Aftermarket Products Expo), une organisation qui permet aux manufacturiers de produit automobile (huiles, cires, pièces de remplacement et autres) de s'y produire et répondre aux questions des visiteurs, encore une fois, des gens de l'industrie et du commerce.

Enfin, un des pavillons les plus importants de l'expo de la SEMA, c'est celui du pneu où plusieurs manufacturiers, incluant les « start-up » chinoises, en profitent pour lancer de nouveaux produits.

Le nombre d'exposants y est si nombreux qu'il serait impossible de tous les nommer ici. Je vous suggère donc de visiter le site internet de la SEMA (semashow.com) pour en savoir plus. Mais mieux encore, pourquoi ne pas essayer d'organiser un voyage avec votre groupe pour l'exposition de l'année prochaine (3 au 6 novembre 2026) ?



▲ Dans la lutte de Battle of the Builders, il y avait une catégorie de Compact and Import Performance dont la gagnante est cette Porsche 1960 du carrossier Tim Franklin. (Photo SEMA)



▲ Ce pick-up Chevrolet 1967 a valu à son jeune carrossier Thomas Dickerson le titre de BFGoodrich Young Guns. (Photo SEMA)



▲ Ce Ford 1936 entièrement modifié est le fruit du travail des ateliers du spécialiste Troy Trepanier. Le véhicule lui a valu le Trophée SEMA 2025, The Battle of the Builders. (Photo SEMA)





PORTRAIT

ROGER ALLARD

RESSUSCITE LA MARQUE QUI PORTE SON NOM

Il y a quelques mois de cela, nous publions un article sur un des petits constructeurs d'automobile au Québec. Il était alors question de Michel Pigeon bien connu dans le milieu pour ses répliques de Cobra et de Ford GT-40. Mais, Pigeon n'est pas seul dans son cas. Si ce Québécois est un des plus prolifique chez nous, on doit alors mentionner Roger Allard qui, lui, ne construit pas avec la même vitesse que Pigeon mais dont les véhicules sont, toutefois, beaucoup plus sophistiqués. Et plus coûteux!





▲ Les ateliers de « Allard Motor Works » (Les Automobiles Allard de son vrai nom) à Laval sont aussi propres qu'une salle d'opération ! (Photo Éric Descarries)

Les voitures qu'Allard construit sont aussi des répliques. Mais ce sont des autos plus anciennes et aussi plus rares que celles de Pigeon. En effet, Roger Allard dirige une petite entreprise de Laval qui construit des répliques de...Allard! Et pas n'importe lesquelles, des J2X originalement produites de 1952 à 1954 par le britannique Sydney Allard.

Roger Allard, lui (un Franco-ontarien), n'était pas dans le monde de l'automobile. Il était consultant en communications, un « problem solver », comme il aime se décrire. Il n'a eu connaissance de la marque Allard que durant les années quatre-vingt-dix, d'abord par les magazines. Il a finalement vu sa première Allard au célèbre musée Beaulieu en Angleterre. Ce fut le coup de foudre. Il lui en fallait une. Roger a alors appris qu'il y avait un Américain qui en produisait de (piètres) reproductions à San Diego. C'est là qu'il a tout hypothéqué non pas pour acheter un exemplaire de la réplique mais aussi toute l'entreprise incluant les moules pour la carrosserie de fibre de verre. Voyant qu'il fallait quand même tout refaire, il a demandé de l'aide de gens compétents, de bons Québécois qui savaient faire des travaux exceptionnels. Vous ne serez pas surpris d'y voir le nom de Terry Maxwell (alias Zeke dont l'histoire se retrouve, comme par hasard, dans ce numéro) avec qui il a assemblé son premier exemplaire.

Roger Allard est un perfectionniste. Il a fini par créer un premier prototype, l'Allard 001 qui a rapidement trouvé preneur par un collectionneur de Sedona en Arizona. Roger a donc été lui livrer la voiture mais en descendant dans le sud-ouest américain, il a fait un détour à Santa Monica en Californie chez un concessionnaire qui lui a organisé une visite chez le réputé collectionneur et star de la télé Jay Leno. On peut d'ailleurs voir cette première rencontre sur You Tube.



▲ Il n'y a pas de place où Roger Allard n'est plus heureux que dans son atelier. (Photo Éric Descarries)

Malgré une aventure de quatre ans en Californie (là où le marché est prolifique pour les autos exceptionnelles), Roger est revenu au Québec et, depuis quatre ans, encore une fois, il possède maintenant un petit atelier super-spécialisé dans un parc industriel de Laval. Lors de notre visite au début novembre, la compagnie Les Automobiles Allard (ou plus affectueusement Allard Motor Works) en était rendue aux véhicules numéro 027 et 028. Bien entendu, Roger voyait le marché américain comme son débouché principal mais les récentes exigences de son président (Trump pour ne pas le nommer) ont un peu refroidi les ardeurs de tout le monde du domaine des autos de collection (Roger en a d'ailleurs vécu une expérience plus ou moins agréable lorsqu'il a voulu livrer une voiture neuve chez l'Oncle Sam. En se présentant aux douanes, les officiers lui ont demandé un « tarif » plutôt élevé pour lui permettre de passer les frontières. Notre entrepreneur a décidé de rebrousser chemin et de revoir sa comptabilité.

Mais ce ne serait que partie remise. Roger Allard ne se laissera pas décourager. D'ailleurs, il a su trouver des acheteurs en Nouvelle- Zélande, en Chine, en Espagne, en Suisse et ailleurs. Il saura se replacer...)

L'auto

Chez « Allard Motor Works » de Laval, on ne fait que le modèle roadster J2X (quoi qu'il y ait du nouveau à venir...mais c'est secret!). Le châssis est construit à la main sur place (son empattement est de cinq pouces plus long que celui des Allard des années cinquante pour permettre un accès à l'habitacle plus facile) alors que le technicien principal de Allard, le britannique Greg Baker (autrefois mécano auprès de certaines équipes de Formule Un) voit à un assemblage minutieux des suspensions et de la mécanique. À l'origine, les J2 pouvaient être motivées par des V8 Ford « Flathead » mais dès l'arrivée de la série J2X de l'époque, les clients ont eu droit à des V8 Cadillac et Chrysler Hemi de 331 pouces cubes. Roger Allard a donc choisi des moteurs V8 Cadillac tout récents, des Chevrolet LT3 et e-Rod et des Chrysler Hemi de 5,7 et 6,1 litres combinés à une boîte manuelle Tremec ou automatique GM. « Ce qu'il y a de plaisant avec les GM, de dire Baker, c'est qu'il peut venir avec les connexions électroniques d'usine ce qui facilite l'installation de l'électronique et qui rend la légalisation de l'anti-pollution plus facile». Il faut ajouter ici que les nouvelles Allard répondent minutieusement aux strictes normes anti-pollution modernes (et de la NHTSA ou National Highway Traffic Safety Administration). Et chaque auto a son propre numéro VIN homologué. Actuellement, les Allard sortent d'usine avec des pneus Uniroyal.

Grâce à l'avancement en informatique, « Allard Motor Works » peut désormais fabriquer plusieurs pièces qui devaient, autrefois, être commandées chez de petits fournisseurs pas toujours fiables ni à la hauteur des exigences du petit constructeur. Vous aurez compris qu'on y travaille avec des imprimantes 3D et une machine CNC. Soulignons ici que Allard est voisin d'une autre entreprise avec laquelle il collabore (et dont il sera question ici dans un numéro futur), Felino.



▲ Toutefois, l'ami Roger doit aussi s'occuper de l'administration de la compagnie! (Photo Éric Descarries)

La carrosserie de fibre de verre ou de carbone (selon l'option choisie par le client) est désormais créée à partir des moules achetés en Californie qui ont été minutieusement corrigés par le passé. Épousant les lignes originales avec fidélité, ces carrosseries sont, en revanche, un peu modernisées ne serait-ce que par l'ajout d'un coffre arrière qui peut accepter deux sacs de golf! Nous avons eu le privilège de voir une maquette d'un prototype de toit amovible qui devrait être proposé un peu plus tard! Spécifions, cependant, que le capot avant est fait de métal, une pièce que Roger Allard confie à un expert en la matière qui fabrique chaque persienne individuellement ! La peinture des autos est cuite.

Il faut porter une attention spéciale à l'habitacle dont la finition en cuir est tout simplement impeccable. Même les (traditionnels) cadrans sont fabriqués pour Allard affichant fièrement le nom de la marque dans la « police » originale de la marque. Dans un des modèles complètement terminés qui attendait sa livraison, Roger Allard nous a montré quelques ajouts modernes dont la plaque de recharge de téléphone cellulaire et moins moderne comme un écriin entre les deux sièges pour y glisser...un parapluie!

Mais alors, « la question qui tue » : combien vaut une Allard? Pour le moment, Roger Allard a répondu à notre question : 225 000 \$ CDN. Bien entendu, on peut s'attendre à quelques surcharges si l'on demande des options imprévues. Il faut compter de 7 à 8 mois pour la construction de l'auto. Mais au bout de la ligne, on obtient un véhicule vraiment original. Une superbe réplique d'un véhicule ancien légendaire servie à la moderne !



▲ L'intérieur d'une Allard est presque une œuvre d'art. (Photo Éric Descarries)



▲ Roger Allard a fait lui-même la promotion de son auto à Watkins Glen (Photo Éric Descarries)



▲ Cette table sert de plan de travail pour le câblage électrique d'une Allard. (Photo Éric Descarries)

TERRY MAXWELL, LÉGENDE VIVANTE DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE QUÉBÉCOISE

Tout dernièrement, Terry Maxwell alias Zeke, publiait un livre sur SLP, son aventure avec General Motors et le duo Chevrolet Camaro et Pontiac Firebird qui étaient, à son époque, construites à l'usine GM de Sainte-Thérèse, usine qui, nous le savons tous, n'existe plus.

► *Lors de notre rencontre, Terry Maxwell était à reconstruire ce V8 Pontiac.
(Photo Éric Descarries)*



Si le nom de Terry Maxwell ne vous dit rien, c'est que vous n'étiez pas impliqués dans le monde de l'automobile durant les années soixante-dix et quatre-vingt. Vous n'étiez certes pas dans le domaine de la course automobile non plus. Car Terry, un Québécois né à Ville Lachine, était un des acteurs principaux de la scène des autos modifiées de l'époque, surtout en courses d'accélération (drag) qu'en stock-car voire même en circuit routier, karting et autres. Terry (mieux connu sous le surnom de Zeke) était un véritable magicien de la mécanique de performance (et il l'est toujours). Les moteurs qu'il préparait étaient tout simplement incroyables. De fil en aiguille, il s'est retrouvé avec des grands de l'industrie de la course et l'un d'eux, l'Américain Ed Hamburger, l'a aiguillé vers la production des versions de performance des Camaro et Firebird qui étaient assemblées à l'usine de Sainte-Thérèse. En fait, si vous voulez en savoir plus, il vous faut acheter le livre de Terry (qui n'est pas en magasin mais plutôt disponible que par lui-même...voir plus loin).

Terry ou Zeke, si vous voulez (ce surnom lui est venu d'un de ses premiers employeurs, Motion Performance, qui aimait donner des surnoms à ses employés. Dans le cas de Terry, il l'a baptisé Zeke du nom d'un personnage de bande dessinée, une girafe. Car, dans sa jeunesse, Terry Maxwell était un grand jeune homme très mince avec un physique qui s'apparentait à celui d'une girafe!) a pris goût à la course automobile. À ce moment, il commençait en mécanique et il s'était établi dans un petit garage à Laval avec des compagnons dont Glen Chapman (de Fast Wheels) et Michel Gou (de l'École Polytechnique de Montréal). Éventuellement, Terry occupera d'autres locaux dans Lachine.

En fait, vaut mieux se procurer le livre de Terry pour en savoir plus sur sa carrière et, en même temps, le mouvement du sport automobile au Québec de l'époque, une ère où les Québécois se distinguaient sur piste un peu partout en Amérique. Et c'est là que Zeke a commencé à se distinguer, lui, en passant de mécano volontaire pour certaines des équipes les plus en vue sur le continent à pilote champion de sa propre division. Tout y est raconté en détails dans le livre de Terry (qui, toutefois, n'est disponible qu'en anglais...du moins pour le moment).



▲ Malgré qu'il soit à la « retraite », Terry Maxwell continue de reconstruire des carburateurs.
(Photo Éric Descarries)

C'est dans ce monde qu'il a rencontré Hamburger (mentionné plus haut) qui lui a demandé de l'aide lorsque GM du Canada a commencé à produire les F- Body (Camaro et Firebird) à Sainte-Thérèse. Ed Hamburger avait réussi à convaincre les grands bonzes de Chevrolet à compléter les Camaro en versions SS et, plus tard, ceux de Pontiac de créer les versions Firehawk et WS6 à partir des Firebird. Les dirigeants de GM ont vite compris qu'il était plus pratique et économique de convertir les Firebird de Sainte-Thérèse en Firehawk ou WS6 à partir d'une usine située le plus près possible de celle de GM. Et c'est là que Hamburger (déjà occupé avec sa part de contrats) a demandé à Terry de s'occuper de cette aventure.

Pour faire une longue histoire courte, Maxwell a dû quitter son propre atelier (avec lequel il s'était bâti toute une réputation) et monter non seulement un premier atelier d'assemblage de SS puis de Firehawk et WS6 mais plusieurs autres usines plus grandes au fur et à mesure que la demande augmentait.

Lorsque nous l'avons rencontré à son garage personnel de Saint-Constant sur la rive sud de Montréal, Terry, qui parle un bon français mais avec un accent anglais tout à fait charmant, en avait beaucoup à raconter sur son aventure qui portait le nom de SLP (Street Legal Performance). Toutefois, il préfère, encore une fois, que l'on se procure son livre (amplement illustré) qui conte le tout en menus détails.

L'aventure SLP allait durer de 1995 à 2002, le temps de la production de la quatrième génération de la Camaro. Elle fut abandonnée par la suite pour nous revenir en 2010. Mais elle n'était plus construite au Québec. D'ailleurs, cette usine GM de Sainte-Thérèse n'était plus en opération. C'est donc dire, que Terry Maxwell fut un des personnages les plus en évidence de la « petite histoire » de l'industrie automobile québécoise. Et c'est à ce titre que nous l'avons rencontré !

Bien entendu, SLP a dû essayer de se « ré-inventer » selon diverses aventures avec d'autres constructeurs naissants (incluant Allard dont il est question ailleurs dans ce numéro), Corbin et les roadsters Merlin à moteur Harley-Davidson. Toutefois, le succès ne fut pas au rendez-vous. Éventuellement, Terry dut se résoudre à fermer l'entreprise.



▲ Bien avant l'aventure SLP, Terry avait déjà la réputation d'un « master mechanic » comme on peut le voir sur cette page couverture d'un ancien magazine québécois sur la mécanique. (Reproduction)

Écouter l'évolution de SLP de la bouche de Terry Maxwell est tout simplement fascinant. Heureusement qu'il a eu la présence d'esprit (et le courage et la patience) d'écrire et de publier (à ses frais) son livre. Et nous en sommes les plus grands bénéficiaires! Il est plutôt difficile d'imaginer que l'homme devant nous est une simple personne qui aime rebâtir des carburateurs et des moteurs dans son garage personnel. On aurait plutôt l'impression que l'on verrait un bonhomme en complet qui se plaindrait de la tournure des événements financiers mondiaux qui auraient causé la perte de son entreprise. Au contraire, j'étais assis devant un simple mécano qui proclame n'avoir aucune rancune envers les événements passés ni entretenir de mauvais souvenirs, que de bons souvenirs (dont celui de sa défunte femme et grand amour Claudette qui l'aura suivi partout dans le passé).

Quelle philosophie ce sexagénaire entretient-il aujourd'hui? Il ne parle même pas de certains déboires financiers du passé. « Je suis au-dessus de tout cela » nous a-t-il dit. « *Je suis en charge de ma propre vie* », Terry continue de rebâtir des carburateurs (il n'a jamais fait le saut dans le monde l'injection électronique) en plus de refaire des moteurs de performance. Mais pour plusieurs amateurs de course et plusieurs observateurs aguerris de la construction automobile américaine, il demeurera une des « **Légendes de la petite histoire de la construction automobile au Québec !** »!



▲ Le livre est disponible uniquement auprès de Terry Maxwell, exclusivement par courriel à slpcanadabook@videotron.ca (aucune commande par Facebook, Messenger, texto ou téléphone). Le prix en est de 30 \$ plus les frais d'envoi, et Terry demande d'y inclure votre numéro de téléphone.) (Photo Livre SLP Canada)



▲ C'est avec cette vieille Mercury 1964 qui lui sert de prototype pour essayer des carburateurs qu'il vient de reconstruire que Terry aime se promener ! Évidemment, il en a reconstruit le V8 352! (Photo Éric Descarries)



▲ Terry Maxwell a récemment réussi à retrouver un cabriolet Chevrolet Chevelle ressemblant à sa voiture de course qui lui avait fait connaître tant de succès. (Photo Éric Descarries)

ESTIMATEUR EN DOMMAGES, UNE PROFESSION EN ÉVOLUTION !



Il fut un temps où le terme « d'ajusteur d'assurance » avait une réputation plus ou moins respectable. Pourtant, cette profession, dont la véritable appellation est « estimateur en dommages automobile » tient un rôle important dans l'industrie de la réparation automobile. Du moins, de la façon dont notre interlocuteur Mario Camirand nous l'explique, c'est désormais une profession en évolution constante.

Notre ami Mario a débuté sa vie en tant que débosseleur, un métier qu'il aimait particulièrement. Mais la vie lui a joué un tour. Il a été victime de blessures professionnelles, des hernies discales pour être plus précis. Obligé de voir à une autre carrière, il a pris la sage décision de suivre des cours au Centre de Formation professionnelle de l'automobile du Québec. Son choix s'est porté vers l'estimation des dommages. C'est la seule orientation qui lui était venue à l'esprit : « *Je suis un gars de carrosserie, nous dit-il. Et je suis un « manuel » et ce domaine correspond à mes aspirations !* ».

Après 25 ans de travail, Mario vient de prendre sa retraite d'une compagnie d'assurance (car il n'y aurait plus qu'auprès de ces compagnies qu'il y aurait un tel besoin). Ce fut, pour lui, un travail valorisant. Il en aimait le résultat. Mais alors, au bout d'un quart de siècle, il a dû certainement voir une évolution, n'est-ce pas ?

« *Ce que j'en retiens, nous a-t-il dit, ce sont d'abord les types d'aciers utilisés par les constructeurs qui ont beaucoup changé au cours des années* ». Selon Mario, les automobiles d'aujourd'hui se distinguent par des cellules centrales qui sont plus solides que jamais. Autrefois, un véhicule impliqué dans une collision pouvait être plié jusque dans le toit, Aujourd'hui, selon l'ami Mario, la cellule centrale peut être presque indemne. C'est un peu comme la cellule centrale de la cage de protection d'une auto de course de la série NASCAR.

Mais, selon lui, ce n'est pas nécessairement cela qui a fait grimper les prix de la réparation. L'arrivée de la complexité de l'électronique a, de beaucoup, changé la donne. Et, naturellement elle a fait gonfler les prix! Puis, il y a ceux des pièces dont beaucoup sont faites de plastiques résistants. Mais alors, pourquoi certaines autos ou camionnettes accidentées peuvent être considérées comme des « pertes totales » ? Parce que souvent, le prix des pièces de remplacement peuvent dépasser la valeur du travail ! Prenons par exemple celui des phares ou des feux (en plastique !) qui sont des réflecteurs avec une ampoule de DEL dont le prix de remplacement en pièce originale peut dépasser l'imagination (Mario prenait pour exemple le phare avant de remplacement d'un BMW X6 qui peut coûter jusqu'à plus de 9900 \$!).



▲ Les miniatures de Camirand font désormais l'objet de reportages de magazines américains.
(Photo Nathalie Ménard via Mario Camirand)



▲ Mario Camirand lors de sa dernière journée de travail n'oubliera jamais le monde de la carrosserie. (Photo Nathalie Ménard via Mario Camirand)

Mais que certains de nos lecteurs ne s'offusquent pas de ces estimations! Les débosseurs en connaissent le prix! Mario Camirand nous a bien averti! Il n'a jamais pris un garagiste ou un atelier de débosseleur pour un idiot. Même si un véhicule ne semble pas afficher des dommages irréparables, cela ne veut pas dire que sous la robe se cache des dommages très coûteux ! Très souvent, les véhicules peuvent cacher des pièces cassées invisibles à l'œil nu lors d'une première évaluation visuelle.

La profession d'estimateur de dommages automobile a beaucoup changé, selon Camirand. Ses premières surprises lui sont venues lors de l'estimation d'une Mitsubishi Lancer d'il y a déjà quelques années lorsqu'il s'est rendu compte que le prix d'un coussin gonflable de remplacement atteignait déjà le cap des 2000 \$! Comme il nous l'a expliqué lors de notre conversation, tout est devenu plus technique. Par exemple, redresser une partie d'un châssis n'est plus aussi facile qu'auparavant car il faut souvent remplacer les longerons qui font partie de la fonction d'amortissement du choc. De plus, d'anciennes techniques de réparation artisanale ou de bricolage

ne sont plus possibles! Ces capsules vidéo (souvent d'origine asiatique et de crédibilité douteuse) que l'on peut voir sur Internet ne sont plus possibles chez nous où le travail est minutieusement examiné !

Ajoutez à cela le choix des matériaux. De nos jours, il y a plus d'aluminium et autres matériaux qui entrent dans la construction d'un véhicule. Et ceux-ci exigent des outils spécifiques qui ne peuvent entrer en contact avec d'autres métaux afin de ne pas produire des réactions « chimiques » !

On est donc loin de la question de l'attitude de certains « ajusteurs » du passé qui créait une sorte de mauvaise réputation des estimateurs. Mario Camirand nous explique que cette vieille légende pouvait plus provenir de la personnalité même de certains « agents » du passé ou de la réticence des propriétaires d'atelier qui n'aimaient pas trop voir un étranger « visiter » leur aire de travail.

Quel avenir y a-t-il pour cette profession ? Selon notre interlocuteur, l'intelligence artificielle jouera un rôle important dans ce domaine. Puis, avec le prix montant des pièces, on peut s'attendre à voir de plus en plus de « pertes totales », Ajoutez à cela l'obsession de « l'auto verte ». De plus en plus de joueurs veulent devenir de plus en plus « écolos » ce qui élimine certaines opérations ou solutions qui pourraient « polluer ». Et l'estimation est de plus en plus vérifiée. Il faut que le véhicule ressorte de l'atelier identique à qu'il était avant l'accident !

Aujourd'hui, Mario Camirand peut sembler à la retraite (il vient tout juste de la prendre, après tout), il y a quelque chose qui le retient toujours : « J'ai aimé cela, ce monde-là ! ». Mais il ne peut s'empêcher d'y rester collé! C'est pourquoi il occupe présentement son temps à produire des maquettes d'automobiles de tout genre et surtout de toutes échelles : « J'en ai toujours fait » nous dit-il comme pour se justifier. « Ça fait partie de ma passion. Je n'ai jamais eu la place ou les moyens de posséder de vraies légendes de la route ou du circuit. Alors...ça compense ! »

Mario Camirand est le genre d'estimateur qui n'a jamais pris un garagiste ou un technicien pour un idiot. (Photo Éric Descarries)



**Un choix éco-responsable
qui favorise l'économie circulaire!**



NOUS SOMMES

16
recycleurs à travers la province

1
service après vente unique

1
politique de prix

20 000
autos recyclées annuellement

1
politique de garantie

1 500 000
de pièces en inventaire

1
service de guichet unique pour
l'ensemble des membres

1
standard de préparation
de pièces

**L'achat de pièces
d'autos recyclées
est une solution à la fois
économique et écologique**



DOSSIER



PAR ÉRIC DESCARRIES ET
PIERO FACCHIN



© Piero

FLOTTE 360°

GENESIS GV70 2,5T PRESTIGE 2026 – L'AUTOMNE EN MODE PREMIUM

UN ROAD-TRIP VERS OGUNQUIT POUR MESURER LE SAVOIR FAIRE GRANDISSANT DE GENESIS

Alors que les couleurs d'automne enflamment les paysages entre le Québec et la côte du Maine, le Genesis GV70 2.5T Prestige se prête idéalement à l'exercice du voyage routier. Raffiné, dynamique et richement équipé, le SUV coréen démontre, sur ce parcours automnal vers Ogunquit, tout ce qui fait désormais de la marque une véritable prétendante au haut de gamme.

Vers la cote du maine avec le Genesis gv70 2,5t Prestige : l'automne en haute définition

L'automne possède cette capacité unique de transformer un trajet en expérience immersive. Lorsque les érables s'embrasent, que les collines virent au rouge profond et que l'air transporte un parfum de feuilles humides, la route devient un décor vivant. C'est dans ce paysage en pleine métamorphose qu'a été réalisé un aller-retour vers Ogunquit, Maine, au volant du Genesis GV70 2.5T Prestige. Un contexte idéal pour évaluer la polyvalence, le confort et le raffinement du SUV coréen, tout en explorant son potentiel de grand routier.





Dès les premiers kilomètres, le GV70 se distingue par son calme feutré. L'insonorisation, remarquable pour le segment, fait presque disparaître le grondement du quatre-cylindres turbo. Ce moteur de 2,5 litres, délivrant 300 chevaux et 311 lb-pi de couple, s'associe à une boîte automatique à 8 rapports bien étagée, offrant des accélérations souples et maîtrisées. Le tout est distribué aux quatre roues via un système intégral AWD, de série sur cette version Prestige.

Alors que les couleurs flamboyantes bordent la route, l'habitacle offre un contraste apaisant. Cuir matelassé, aluminium véritable, ergonomie tournée vers le conducteur : Genesis soigne ses occupants avec un sens du détail rarement vu à ce niveau de prix. L'écran horizontal de 14,5 pouces, fluide et bien intégré, centralise la navigation et les réglages, tandis que les commandes rotatives inspirées de la joaillerie coréenne ajoutent une touche d'élégance. La couleur « vert Storr matte » du modèle à l'essai est nouvelle pour l'année 2026 et a attiré beaucoup d'attention.

La montée vers la frontière met en valeur la suspension pilotée, capable de lisser les imperfections tout en conservant une belle tenue de route. En mode Confort, le GV70 flotte littéralement sur le bitume, comme porté par un coussin d'air. Mais un passage en mode Sport suffit à révéler un caractère plus affûté : direction plus dense, rétrogradages plus fermes, et un moteur qui retrouve une voix plus expressive. Malgré son gabarit, le SUV se montre équilibré, bien posé et étonnamment engageant.

La technologie embarquée mérite également une mention. Le régulateur adaptatif avec apprentissage du style de conduite, le maintien actif dans la voie, et surtout les caméras d'angle mort affichées dans le combiné d'instruments, transforment les trajets monotones en séquences plus détendues. Ajoutez à cela l'affichage tête haute, le système audio Lexicon, l'assistance en embouteillage ou la caméra 360°, et le modèle Prestige démontre une panoplie technologique qui rivalise sans peine avec les références allemandes.

Plus au sud, à mesure que la I-95 approche des côtes, les couleurs d'automne deviennent encore plus spectaculaires. Le GV70, avec sa grande surface vitrée, se transforme en belvédère roulant. L'horizon s'illumine d'orange brûlé et de rouge vermillon, chaque colline apparaissant comme un tableau impressionniste. Même sur les longs segments rectilignes, le SUV coréen réussit à rendre la route stimulante simplement en laissant le paysage s'exprimer.

L'arrivée à Ogunquit, petit village côtier aux maisons blanches impeccablement entretenues, renforce l'idée d'un contraste plein de charme : ce décor maritime traditionnel cohabite avec les lignes modernes du GV70. Les doubles projecteurs horizontaux, la calandre en bouclier et les arches de roues musclées attirent les regards. On sent que Genesis a voulu affirmer une identité visuelle forte — et réussit à la rendre immédiatement reconnaissable.

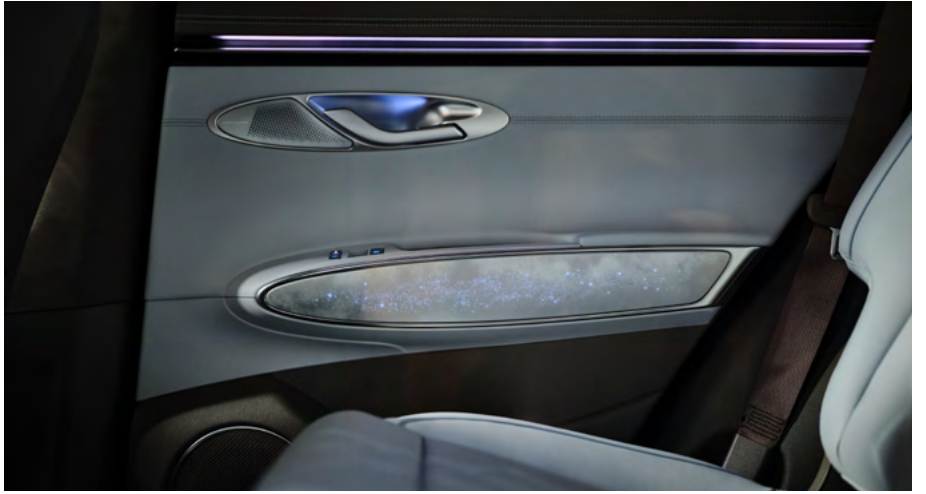
Sur la Marginal Way, à quelques pas de la mer, le panorama sur la mer est spectaculaire. Le véhicule est maniable dans ce petit village côtier, facile à stationner grâce à la caméra 360° et elle révèle une facette pratique qui complète bien son allure sophistiquée.

Le retour au crépuscule parachève ce road trip automnal. La lumière dorée traverse les branches et nous accompagne tout le long du trajet. Après plusieurs heures de conduite, aucune fatigue excessive : les sièges soutiennent, les aides à la conduite secondent, et l'habitacle demeure un cocon de calme et de chaleur. On a même une fonction massage intégré pendant la conduite.

Au terme de ce périple, un constat s'impose : le Genesis GV70 2.5T Prestige est bien plus qu'un SUV luxueux bien équipé. C'est un véhicule pensé pour magnifier la route, pour transformer un trajet vers la côte du Maine en véritable expérience. Dans la déferlante multicolore de l'automne, il démontre à quel point Genesis est devenue une marque mature, ambitieuse, et surtout capable de rivaliser avec les meilleurs.

Le prix du GV70 2,5T Prestige est de 73 000\$ au Canada.





LE PLUS RÉCENT VUS DE LUCID, LE GRAVITY

Parmi les multiples véhicules nouveaux présentés au concours du Festival des Essais de l'Association des Journalistes Automobile du Canada (AJAC) au nord de Toronto le mois dernier, il y a eu le tout nouveau VUS Gravity de Lucid. Au cas où vous ne le sauriez pas, ce véhicule fut une des vedettes du Salon de l'auto de Montréal en janvier dernier.

Le Gravity nous est arrivé en retard d'une journée. Mais je m'étais assuré de l'obtenir le premier car, ce VUS, c'était mon coup de cœur au Salon! Il fallait donc que je le conduise.

Ressemblant plus à une voiture familiale qu'à un VUS, ce (ou cette ?) Lucid affiche une ligne unique et très reconnaissable sur la route. Évidemment, il s'agit ici d'un VUS électrique qui est généralement basé sur la structure de la belle berline Air Pure qui roule déjà sur nos routes. Lucid est un nouveau constructeur automobile. La compagnie est basée en Californie mais son usine est en Arizona. Bien entendu, les ventes ont « mangé toute une claque » après l'annonce du retrait des subventions, surtout celles de Trump! Mais, Lucid ne lâche pas le morceau. J'ai même appris que le constructeur sera le fournisseur des moteurs électriques pour Aston Martin ! Quelle référence !

Le Gravity présenté à l'AJAC était du modèle Touring de 620 chevaux (il y aura sous peu la version Grand Touring de 828 chevaux, la Dream de 1070 chevaux et la Saphirre de 1234 chevaux alors qu'une version plus « abordable Pure sera disponible sous peu avec ses 480 chevaux et, peut-être, la propulsion arrière seulement).



▲ L'avant du VUS Lucid Gravity est aussi « futuriste » que celui de la berline Air !

Grâce à ses deux moteurs, on peut considérer le véhicule comme ayant la traction intégrale. Ce véhicule de grand luxe (qui vaut entre 134 000 \$ et 170 000 \$ chez nous) peut compter sur sa suspension pneumatique pour plus de douceur. Et parlant de pneumatique, sachez que mon véhicule d'essai était équipé d'efficaces pneus Pirelli P Zero Elect.

Ce qu'il faut voir, c'est l'intérieur de ce Lucid. Il est tout simplement époustouflant. Ça sent le luxe ! Toutefois, comme c'en est le cas pour les commandes, il faut apprendre à manipuler l'ordinateur central qui se traduit par un grand écran au centre du tableau de bord. Autrement, l'instrumentation et autres accessoires sont inclus dans un écran « panoramique » sous le pare-brise (un peu comme celui des Lincoln Nautilus et Navigator). Le Gravity est livrable avec deux ou trois rangées de sièges. Dans le cas de la seconde option, le Gravity peut accepter six ou sept occupants. Il faut voir la grandeur du toit vitré ouvrant pour le croire. Soit dit en passant, il y a un coffre à l'avant (« Frunk » en anglais) et il est même aménagé pour qu'on puisse le transformer en banc pour les « tailgate parties ».

Sur la route

Je n'ai eu qu'environ une heure pour bien examiner et conduire ce Lucid. Évidemment, il faut savoir retrouver les commandes du volant et des sièges dans l'ordi pour tout établir le confort. Une fois en marche, on peut profiter de toute la puissance des deux moteurs électriques pour atteindre le cap des 100 km/h (en moins de quatre ou cinq secondes). La route d'essai choisie par l'AJAC autour de la petite municipalité vinicole de Mono au nord de Toronto ne se prête pas à des pointes de vitesse. Par contre, malgré ses vitesses limitées (et nous étions, bien entendu surveillés par les forces de l'ordre locale), cette région nous propose des routes sinueuses qui nous ont fait apprécier non seulement la tenue de route du véhicule mais aussi la douceur de la suspension pneumatique. N'en doutez pas, les reprises sont aussi impressionnantes! Quant au freinage (à quatre disques), il est aussi efficace que possible car il faut se rappeler que ce Lucid pèse au départ plus de 6000 livres !

Lucid a pris la peine d'inclure une surface vitrée qui aide à la visibilité en conduite. Rappelons que ce Gravity est bien connecté et que les systèmes Apple CarPlay et Android Auto y sont inclus en mode sans fil (Bluetooth). J'aimerais bien en faire l'essai durant la saison hivernale... Si vous voulez savoir dans quel créneau le Lucid Gravity se situe, sachez que ses concurrents peuvent être des Audi Q8 e-tron, des Cadillac Lyriq et Vistiq, des Jaguar I-Pace, des Rivian R1S et des Tesla Model X. Les Lucid sont disponibles en contactant leurs bureaux de vente (que l'on retrouve sur internet) alors que les transactions se feront par informatique.



▲ Le tableau de bord est aussi « futuriste » que celui des Lincoln Nautilus et Navigator.



▲ Les designers de Lucid ont particulièrement bien réussi l'arrière du Gravity.

LINCOLN NAVIGATOR, LA LIMOUSINE PAR EXCELLENCE

Le choix n'est plus facile pour les administrateurs de flottes de limousines. On est rendu loin de l'époque des Cadillac ou des Lincoln Town Car allongées. Ceux-ci doivent donc se rabattre sur des VUS de grand calibre. Si vous voyagez un peu dans les grandes villes nord-américaines, vous verrez certes plusieurs grands VUS de luxe qui servent de limousine. Bien entendu, les Cadillac Escalade semblent un choix évident. Mais de plus en plus d'entrepreneurs choisissent la Lincoln Navigator. Et avec raison...

La plus récente version de la Lincoln Navigator a récemment été révisée, profondément révisée. Quoiqu'elle conserve une mécanique déjà bien connue, sa présentation esthétique en a été prudemment refaite tant à l'intérieur qu'à l'extérieur.

Toujours basée sur l'architecture du grand VUS Expedition de Ford, la Navigator affiche une personnalité qui est typiquement la sienne. Mieux encore, depuis son récent dévoilement, la Navigator aurait plus attiré l'attention des amateurs de véhicules de luxe ne serait-ce que par sa présentation plus modérée que celle de sa concurrente la plus évidente, la Cadillac Escalade.



▲ La nouvelle Navigator affiche une (nouvelle) ligne plus discrète que sa concurrente directe. (Photo Éric Descarries)

La Navigator vient en deux versions, celle de base et la L allongée. Mais il s'agit toujours d'un grand VUS capable d'accepter jusqu'à huit personnes à son bord. La voiture de presse qui m'a été confiée était peinte en gris plutôt discrète. Dans le cas d'une limousine, nous aurions mieux aimé une couleur noire plus « formelle ». Toutefois, la Navigator fait moins « bling-bling » que certaines de ses concurrentes. À noter que le hayon arrière est désormais en deux parties, la partie supérieure se soulevant comme un hayon traditionnel alors que la partie inférieure, comme celle d'une Range Rover, se rabat...pour les « tailgate parties ». Une tablette amovible peut s'installer dans le hayon pour servir de tablette de pique-nique.

L'intérieur de la nouvelle Navigator demeure aussi vaste et élégant que par le passé. Toutefois, notez le design du tableau de bord qui affiche une originalité étonnante. Bien entendu, cette Navigator est équipée d'usine d'une foule d'accessoires électroniques. Les places du centre sont des plus accueillantes et accessibles. Et les places tout à l'arrière sont conçues pour accueillir de grandes personnes grâce à un plancher plat que la suspension arrière indépendante permet.

Toutefois, ce qui est rassurant pour un opérateur de flottes, c'est que l'aspect « mécanique » ne se limite qu'à un seul choix soit le traditionnel V6 turbocompressé EcoBoost de 3,5 litres (qui fait désormais 440 chevaux et 510 li-pi de couple) combiné à la boîte automatique à 10 rapports et à la traction intégrale (que le conducteur peut moduler grâce à des commandes électroniques). Encore une fois, la suspension (pneumatique et ajustable) est indépendante aux quatre roues. Le Navigator vient d'usine avec le système ProTrailer qui permet au conducteur de faire marche arrière avec une remorque et de diriger où elle doit aller simplement qu'en tournant un bouton selon l'image reproduite à l'écran. La capacité de remorquage de ce VUS est de 8700 livres. Mon camion d'essai (de quelque 6000 livres) était équipé de pneus Michelin Primacy 275/50 R22.

Comparer les performances de la Navigator à celles de sa rivale la Cadillac Escalade puisque cette dernière arrive avec un V8 de 6,2 litres. Mais les performances peuvent se ressembler! La Navigator passe de 0 à 100 km/h en moins de sept secondes! Et pour la route, cette Lincoln peut offrir la conduite automatisée Blue Cruise pour de longues distances.

En ce qui a trait à la consommation, durant ma semaine d'essai incluant un voyage de Laval à Ottawa, j'ai obtenu une consommation moyenne de 12,46 l./100 km ce qui est bon pour ce type de véhicule. La Navigator de bas (Reserve) débute à 128 695 \$ alors que la version Black Label est de 151 695 \$.



▲ L'arrière de la Navigator vient d'être redessinée. Notez que le hayon est maintenant divisé en deux avec une partie supérieure qui se soulève et une partie inférieure qui se rabat pour des « tailgate parties ». (Photo Éric Descarries)



▲ Le tableau de bord de la nouvelle Navigator sort vraiment de l'ordinaire. (Photo Éric Descarries)

HYUNDAI PALISADE ULTIMATE CALIGRAPHY HYBRIDE 2026 – LE GRAND FORMAT ENFIN ÉLECTRIFIÉ

On l'attendait depuis longtemps, presque avec impatience : Hyundai offre enfin au Palisade une motorisation hybride digne de son statut. Pour 2026, le grand VUS coréen ne change pas seulement de fiche technique, il change de positionnement. Le Palisade Hybride devient un produit plus mûr, plus cohérent avec son époque, et s'inscrit comme une alternative solide aux géants établis du segment — Toyota Grand Highlander, Honda Pilot, Ford Explorer — tout en conservant son tempérament bien à lui.



Ce qui frappe d'abord, c'est que Hyundai n'a pas cédé à la tentation de révolutionner inutilement le design. Le Palisade demeure imposant, carré, presque statutaire. Les lignes sont nettes, l'interprétation moderne du SUV traditionnel demeure assumée. S'il y a un concurrent sur lequel on peut s'inspirer, ce sont bien les lignes simples et élégantes de la marque Land Rover. Les phares rectangulaires affinés, la grille réinterprétée avec plus de relief et la signature lumineuse verticale ajoutent une touche de sophistication. Ce n'est pas un véhicule qui cherche l'attention à tout prix, mais il commande naturellement le respect sur la route. Et, dans une chronique automobile, il faut le dire clairement : ça fonctionne.

Une finition soignée

À bord, Hyundai a compris ce qui fait la force de son grand VUS — l'habitabilité et la convivialité — et pousse encore plus loin le niveau de raffinement. L'habitacle du Palisade Hybride 2026 est tout simplement l'un des plus accueillants de sa catégorie. Finition brossée, tissus texturés, surfaces douces au toucher, intégration d'un tableau de bord plus épuré : l'ensemble inspire la sérénité. Les écrans doubles de 12,3 pouces (ou plus selon les versions), légèrement incurvés, offrent une présentation claire et moderne. Le système multimédia de nouvelle génération, plus intuitif, réduit enfin la dépendance au tactile lorsque ce n'est pas nécessaire.

Les passagers, eux, profitent d'un espace toujours aussi généreux. Même la troisième rangée, souvent symbolique dans ce segment, demeure suffisamment confortable pour des adolescents — une rareté. L'accès, grâce à des sièges coulissants sur une longue course, est étonnamment simple. Quant au coffre, il reste à la hauteur des besoins familiaux, même si la présence d'une batterie hybride sous le plancher réduit légèrement l'espace par rapport au modèle exclusivement thermique.

Mais parlons mécanique : la grande nouveauté réside dans le système hybride. Hyundai mise sur un ensemble composé d'un moteur 4 cylindres turbo de 2,5 litres jumelé à un moteur électrique performant, pour une puissance combinée de 329 chevaux et de 339 lb-pi de couple et une transmission à 6 rapports. L'objectif est clair : offrir une motorisation plus efficace sans compromettre la capacité du Palisade à transporter six ou sept personnes dans un confort souverain.



Sur la route, cette motorisation hybride se montre immédiatement convaincante. Ce n'est pas un VUS sport, et il ne cherche pas à l'être. Le Palisade privilégie plutôt la douceur, l'insonorisation et la progressivité. Les transitions entre mode électrique et essence se font sans heurt. En ville, on apprécie la capacité du moteur électrique à déplacer sereinement ce mastodonte lors des manœuvres à basse vitesse. Sur l'autoroute, l'ensemble demeure stable, confiant et très silencieux.

La consommation, bien entendu, devient l'un des arguments phares. Dans un monde où les VUS pleine grandeur flirtent facilement avec les 12 à 14 L/100 km en conduite mixte, le Palisade Hybride tourne autour de 8,1 L/100 km, ce qui change complètement la dynamique du modèle et le rend soudainement beaucoup plus attrayant pour les familles qui roulent beaucoup.

Beaucoup de technologie à bord

Hyundai améliore également l'offre technologique. Le Palisade Hybride 2026 peut recevoir, selon les versions, le système de conduite semi-autonome Highway Driving Assist de nouvelle génération, plus fluide dans sa gestion des distances et des corrections de trajectoire, bien que parfois ce système nous laisse un peu incertain, surtout dans les courbes. La surveillance des angles morts, la caméra 360°, l'assistant de stationnement télécommandé et l'affichage tête haute complètent une panoplie digne du segment supérieur.

Ce qui distingue réellement le Palisade, toutefois, c'est cette façon subtile de combiner un vrai sens pratique à une recherche sincère de confort. Rien n'est exagéré, rien n'est inutilement sportif, rien n'est artificiellement gonflé. Hyundai sait que le client typique du Palisade veut avant tout rouler longtemps, en famille, dans un silence presque feutré, et avec un sentiment de sécurité.

L'arrivée de la version hybride, en ce sens, n'est pas seulement une évolution mécanique : c'est un repositionnement stratégique. Hyundai fait passer son grand VUS du statut de choix raisonnable à celui de choix réfléchi et responsable. Un véhicule capable de répondre aux exigences d'un quotidien moderne, sans sacrifier la prestance ni le confort.



Verdict

Le Hyundai Palisade Hybride 2026 marque une étape importante pour la marque. En apportant une motorisation efficace et moderne à l'un de ses modèles les plus populaires, Hyundai vient corriger la seule faiblesse véritable que certains reprochaient encore au Palisade. Résultat : un VUS confortable, sophistiqué, étonnamment frugal et plus pertinent que jamais.

Pour les familles qui cherchent un grand utilitaire sans vouloir plonger dans le tout électrique, le Palisade Hybride devient soudainement l'un des choix les plus logiques du marché. Et, en prime, l'un des plus agréables à conduire.

Le modèle version Ultimate Calligraphy se détail à 65 949\$ et celui à l'essai montait à 68 049\$.



LE GAA INVESTIT DANS LA FORMATION EN ESTIMATION

Dans une industrie en constante mutation, le GAA passe à la vitesse supérieure et prépare la mise en place d'un nouveau programme de formation en estimation, un levier essentiel pour faire évoluer et développer les compétences des professionnels en estimation des dommages automobiles.

Propulser le développement des compétences

L'industrie automobile ne fait pas exception aux enjeux de formation : les véhicules d'aujourd'hui n'ont plus rien à voir avec ceux d'hier, et ceux de demain promettent encore plus de complexité. Pour rester à jour, chaque technicien et technicienne doit affiner ses compétences.

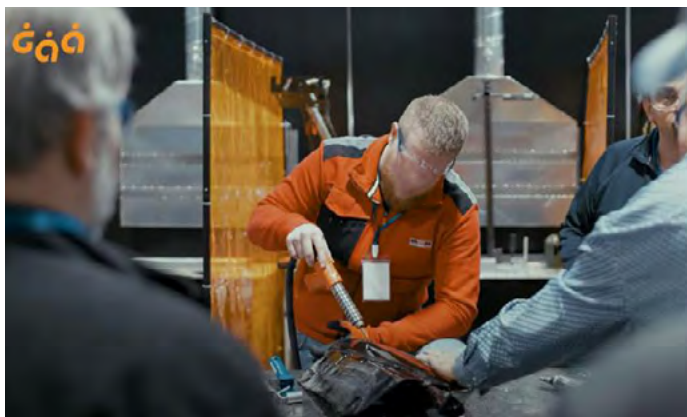
Conscient de ces enjeux, le GAA souhaite propulser le développement des compétences des professionnels de l'estimation en bonifiant son offre de formation en estimation. Ces dernières années, en plus des formations régulières, des formations ponctuelles en estimation ont été offertes, suscitant un accueil très favorable. Fort de ce succès, un nouveau poste de formateur à temps plein a été créé au sein de l'équipe de l'estimation.

L'estimateur : un rôle central

Comme c'est le cas pour les peintres, les carrossiers, les finisseurs ou les commis aux pièces dans l'Industrie, le GAA souhaite offrir les mêmes opportunités de développement de compétences pour les estimateurs et estimatrices. Leur rôle est central dans le processus de réparation automobile : il sert à identifier l'étendue des dommages, dont ceux directement liés au sinistre, à déterminer la bonne méthodologie de réparation et à remettre un rapport juste et détaillé.

« Véritables chefs d'orchestre, les estimateurs et estimatrices assurent la cohérence et la qualité de l'intervention sur le véhicule. Être informé des nouvelles technologies et des avancées des véhicules est désormais une exigence incontournable. »

L'intelligence artificielle est aussi présente dans notre industrie et permet déjà d'évaluer certains dommages mineurs. Toutefois, pour les cas complexes, l'expertise humaine reste irremplaçable.



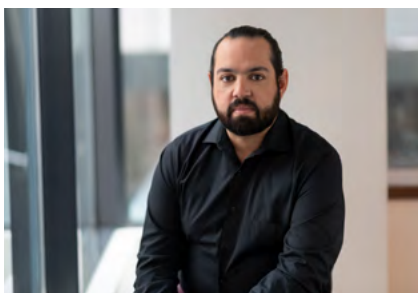
Des formations adaptées aux besoins spécifiques en estimation

Chapeautées par notre nouveau formateur, ces formations seront adaptées aux besoins spécifiques au plus près des réalités du métier d'estimateur avec l'appui des contrôleurs du GAA, qui fourniront un maximum de retours terrain de dossiers vérifiés. Elles couvriront un éventail de thématiques sur les nouvelles technologies, les matériaux comme les aciers, les règles d'estimation, et bien plus encore, avec différents niveaux de progression.

Ces formations s'ajouteront à celles déjà dispensées chaque année sur les exigences pour se qualifier en estimation de dommages automobiles et des véhicules et équipements lourds (formations régulières et intermédiaires).

Le GAA vise à favoriser les compétences en estimation des dommages automobiles et ainsi contribuer à faire évoluer l'ensemble de notre industrie et mieux relever les nombreux défis à venir.

En savoir plus : [GAA - Estimation 24 sur 24](#)



◀ Par Norbert Lemoine, expert-conseil à l'estimation automobile, GAA

Relevez les défis grâce à nos conseils d'experts.

Fix Auto change la donne.

Lorsque vous investissez dans une franchise Fix Auto, vous investissez dans un modèle d'affaires qui a fait ses preuves à l'échelle mondiale. Vous investissez dans une entreprise à part entière, dotée d'une feuille de route pour réussir. Vous investissez dans les mêmes valeurs et la même éthique de travail qui ont permis à votre entreprise locale de devenir ce qu'elle est aujourd'hui.

Faites progresser votre entreprise avec :

- Un modèle opérationnel solide axé sur la performance et une formation continue.
- Soutien complet en matière d'image de marque et de marketing pour la notoriété et la promotion au niveau local.
- Expérience avérée dans l'obtention de contrats d'assurance.
- Un approvisionnement mondial établi et des accords de flotte.

Notre propriétaire a commencé comme franchisé, ce qui inspire notre engagement en faveur de la réussite des propriétaires d'entreprises locales.



UNE ENTREPRISE DE RÉSEAU FIX




En savoir plus sur
fixauto.com

ABONNEZ-VOUS À MCI

VOTRE MAGAZINE DU CIRCUIT INDUSTRIEL



Rejoignez gratuitement une communauté dynamique d'experts et d'entrepreneurs du secteur industriel ! Profitez de notre magazine papier, de notre infolettre exclusive et du magazine virtuel.

 **+1 (418) 623-3383**

 **media@magazinemci.com**



www.magazinemci.com

Abonnez-vous dès maintenant
et ne manquez plus aucune opportunité!

Aidez votre entreprise à prospérer en finançant votre succès

EXPERTS EN LOCATION D'ÉQUIPEMENT

- Matériel et logiciels
- Mobilier de bureau
- Parc automobiles et camions lourds
- Équipement d'atelier
- Télécom
- Sécurité et surveillance

Pourquoi louer ? Quels sont les avantages pour vous ?

AVANTAGES FISCAUX

- ✓ Potentiels avantages fiscaux
- ✓ Aucun paiement anticipé des taxes

COÛTS FIXES

- ✓ Financement à 100 % de la durée du contrat
- ✓ Paiements fixes tout au long du bail

ÉVITEZ L'OBSOLESCENCE

- ✓ Restez à jour avec les dernières technologies

PRÉSERVE LE CAPITAL

- ✓ Conserve votre liquidité
- ✓ Préserve le fonds de roulement et les marges de crédit bancaires
- ✓ Achetez ce qui prend de la valeur ; louez ce qui se déprécie

FACILITE LA PLANIFICATION BUDGÉTAIRE

- ✓ Paiements fixes simplifiant le processus budgétaire
- ✓ Budget d'exploitation plutôt que dépenses en capital
- ✓ Associez vos revenus à vos dépenses

FLEXIBILITÉ ET SIMPLICITÉ

- ✓ Les paiements peuvent être adaptés au flux de trésorerie
- ✓ Modalités : mensuelles, trimestrielles, annuelles, saisonnières...
- ✓ Processus simple et pratique

JOHNPAUL(JP)SANTARELLI

905-537-1389

jpgantarelli@catalystfc.com

<https://catalystfc.com>



LE DROIT À LA RÉPARATION : UN TOURNANT HISTORIQUE POUR NOTRE INDUSTRIE

Le 5 octobre 2025 restera une date marquante dans l'histoire de notre industrie. Ce jour-là, le Québec deviendra la première province au Canada à mettre en vigueur la Loi sur le droit à la réparation. Pour nous, acteurs de l'après-marché automobile, c'est une victoire collective, le fruit de plusieurs années de travail, de persévérance et de collaboration.

J'ai eu le privilège d'animer un balado spécial sur ce sujet avec deux piliers de notre secteur : Jean-François Champagne, président de l'AIA Canada, et David Boudewell, responsable des relations gouvernementales au Québec. Ensemble, nous avons discuté d'un changement législatif qui redéfinit les règles du jeu pour les réparateurs, les distributeurs et, surtout, les consommateurs.



Un combat de longue haleine

Ce dossier n'est pas né d'hier. Il a d'abord concerné les téléphones cellulaires, les ordinateurs et les électroménagers avant de s'étendre à l'automobile. Pendant longtemps, nos ateliers faisaient face à des obstacles : manque d'accès aux données, outils restreints, dépendance forcée aux concessionnaires. Aujourd'hui, cette réalité change. Grâce à une collaboration exemplaire entre l'AIA, le gouvernement et nos représentants, la loi a été adoptée à l'unanimité par l'Assemblée nationale — un signe fort d'un consensus social en faveur d'une concurrence plus saine et d'un consommateur mieux protégé.



Ce que la loi change pour nous

L'article 39.4 de la loi garantit désormais l'accès aux données de diagnostic et aux codes des véhicules à un coût raisonnable. C'est une avancée majeure : elle place enfin les ateliers indépendants sur un pied d'égalité avec les concessionnaires.

Mais la loi n'est qu'un début. Des règlements précis viendront définir les modalités concrètes, et il appartiendra à chacun de nous de veiller à leur application. Comme l'a si bien dit Jean-François Champagne, « plus la loi est claire, moins il y aura de problématiques ».

L'importance de la mobilisation

Nous devons maintenant nous mobiliser. L'Office de la protection du consommateur (OPC) met en place des outils pour que les ateliers puissent signaler tout refus d'accès à des données ou à des pièces. Une campagne d'information, des formulaires en ligne et même un code QR à afficher dans les garages seront bientôt disponibles.

L'objectif est simple : informer les consommateurs de leurs droits et s'assurer que personne n'en soit privé.

Un message à retenir

Cette loi, c'est notre opportunité de renforcer notre position dans l'écosystème automobile québécois. Elle nous permet de continuer à offrir un service de proximité, de réparer plutôt que de remplacer, et de bâtir une industrie plus durable.

Nous ne devons plus subir : nous devons agir.

Nous avons maintenant un droit — le droit d'exercer pleinement notre métier. Et c'est en s'unissant, en partageant nos expériences et en restant vigilants que nous pourrons faire vivre l'esprit de cette loi. Le 5 octobre, c'est bien plus qu'une date.

C'est le début d'une nouvelle ère pour notre industrie.

<https://vimeo.com/1123654097/6f24fb9ec9>

UN VIRAGE NUMÉRIQUE RÉUSSI : QUAND LA TECHNOLOGIE PROPULSE LES CONCESSIONNAIRES AUTOMOBILES

Dans un marché automobile en pleine mutation, où les marges se resserrent et les attentes des clients s'élèvent, l'efficacité opérationnelle et la centralisation des processus deviennent essentielles. Plusieurs concessionnaires du Québec choisissent désormais de migrer vers des plateformes de gestion intégrées, et les résultats parlent d'eux-mêmes.

La fin des systèmes en silo

Pendant des années, de nombreux concessionnaires ont fonctionné avec **une mosaïque de logiciels spécialisés non connectés** : un pour la comptabilité, un autre pour la paie, un système séparé pour la rédaction des contrats de vente, des outils papier pour les bons de travail et parfois même des plateformes externes pour le financement.

Ces systèmes, bien qu'efficaces individuellement, généraient **une lourdeur administrative, des risques d'erreurs et un manque de visibilité globale**.

« On passait notre temps à faire de la double saisie et à recouper les données. C'était énergivore et frustrant », raconte Alain Bergeron propriétaire de concessionnaire de VR ayant récemment franchi le cap du numérique.

La montée en puissance des solutions intégrées

Face à cette réalité, des solutions infonuagiques québécoises comme **GEM-CAR, GEM-VR** ou **GEM-BOAT**, développées par **V2V Technologies**, gagnent du terrain. Ces plateformes permettent de **centraliser l'ensemble des opérations** : gestion des ventes, atelier, pièces, fournisseurs, suivi du temps, financement et même marketing.

Cette approche intégrée apporte plusieurs avantages :

- **Une seule saisie des données**, partagée par tous les services
- **Un tableau de bord global** en temps réel pour suivre les performances
- **Une meilleure coordination** entre les ventes et le service après-vente
- **Une expérience client accélérée et personnalisée**

Des résultats concrets sur le terrain

Les concessionnaires qui ont franchi le pas témoignent d'une **réduction de 40 % du temps administratif**, d'une **diminution drastique des erreurs de facturation** et d'un **meilleur contrôle de leurs marges**.

« *Aujourd'hui, tout est relié : nos fournisseurs, notre atelier, la comptabilité, notre financement et nos ventes. Nous avons repris le contrôle et gagné en rapidité* », affirme Guy Crevier, propriétaire de Laramée Marine.

Au-delà des gains financiers, cette transformation numérique a également un **impact humain positif**, en réduisant le stress des équipes et en leur permettant de se concentrer sur le service au client.

Vers une nouvelle ère pour les concessionnaires

Alors que le secteur automobile continue d'évoluer vers plus de **digitalisation, d'électrification et de personnalisation**, les outils de gestion intégrée apparaissent désormais comme un levier stratégique incontournable pour rester compétitif.

Pour de nombreux concessionnaires, l'avenir passe par un logiciel unique, central, capable d'accompagner leur croissance et de simplifier leurs opérations au quotidien.

Le temps où chaque service travaillait en vase clos touche à sa fin : **l'ère du concessionnaire connecté est bel et bien commencée.**





V2V TECHNOLOGIES : UN QUART DE SIÈCLE D'INNOVATION AU SERVICE DES ATELIERS ET DE LA GESTION

Fondée en 2001 à Montréal, la société V2V Technologies Inc. (connue notamment pour sa solution GEM-CAR) arrive cette année à une étape marquante : 25 ans. En tant qu'acteur québécois dans le domaine des logiciels SaaS (Software as a Service) spécialisés pour les ateliers de réparation automobile et autres industries connexes, V2V a su évoluer pour s'imposer comme une signature reconnue dans le paysage technologique canadien et au-delà.

Des débuts modestes à une présence internationale

Dès ses premières années, V2V a concentré ses efforts sur des solutions de gestion pour les ateliers mécaniques et la réparation automobile. Le système **GEM-CAR**, conçu pour centraliser les opérations — gestion des stocks, facturation, devis, intégration de catalogues de pièces — est devenu le produit emblématique de l'entreprise. Au fil du temps, la plateforme a pris de l'ampleur. Elle est maintenant utilisée dans une quarantaine de pays et compte des dizaines de milliers d'utilisateurs actifs, ce qui souligne son adoption mondiale. Cette expansion s'est accompagnée d'une diversification de produits.

V2V Technologies a créé des plateformes dérivées pour répondre à des secteurs adjacents, comme :

- **GEM-BOAT.com** pour les ateliers nautiques,
- **GEM-BIKE.com** pour les concessionnaires de vélos et motos,
- **GEM-FLEET.com, GEM-TMS.com, GEM-WORK.com**, etc.

Ces plateformes interconnectées fonctionnent souvent avec le concept GEM-LINK, un système d'intégration bidirectionnelle permettant le transfert de données entre modules pour automatiser les flux.

Les piliers du succès : innovation, modularité et partenariat

« *Ce qui fait la force de V2V, c'est avant tout la qualité et l'engagement de notre équipe,* » explique Bruno Lefebvre, vice-président des opérations. « *Nos développeurs, nos formateurs et nos techniciens partagent une même mission : offrir un logiciel qui simplifie la vie des ateliers, tout en garantissant une expérience client exceptionnelle.* »

Cette culture d'équipe et cette proximité avec les utilisateurs ont permis à V2V de constamment améliorer ses produits, tout en demeurant agile face aux besoins changeants du marché.

1. Modularité et évolutivité

V2V a toujours misé sur un modèle logiciel flexible, permettant aux clients de choisir les modules qui correspondent à leurs besoins — sans être forcés à une suite complète. Cette modularité est un argument fort, surtout pour des entreprises qui ne veulent pas payer pour des fonctionnalités qu'elles n'utilisent pas.

2. Approche axée sur le client

L'entreprise ne se considère pas simplement comme un fournisseur technologique, mais comme un partenaire stratégique dans la croissance de ses clients. Elle offre des formations (en présentiel et via sa plateforme GEM-Académie), un accès à une base de connaissances (FAQ, vidéos) et un support proactif pour accompagner les utilisateurs à chaque étape.

3. Intégration de catalogues et automatisation

L'un des avantages distinctifs des solutions est sa capacité à s'intégrer à plus de 400 catalogues de pièces en ligne, ce qui réduit les erreurs d'inventaire et accélère le flux opérationnel dans les ateliers.

4. Croissance géographique et partenariats

Pour renforcer sa présence aux États-Unis, V2V a acquis The Garage Partner, une plateforme active depuis une cinquantaine d'années sur le marché américain. De plus, l'entreprise s'appuie sur un réseau de partenaires locaux dans différents pays pour adapter ses solutions à des contextes réglementaires et linguistiques variés, tout en conservant une interconnexion solide entre les modules.

Défis et enjeux à l'ère de l'IA et de la transformation numérique

À mesure que l'environnement technologique évolue, V2V doit faire face à des défis significatifs :

- **Maintenir l'innovation** : concurrents, startups SaaS, ou plateformes généralistes peuvent rapidement offrir des fonctionnalités similaires.
- **Sécurité et conformité** : avec des clients répartis dans plusieurs juridictions, les normes de sécurité des données, la confidentialité (RGPD, etc.) et la conformité locale sont essentielles.
- **Évolution vers l'IA** : pour demeurer à la pointe, V2V devra sans doute intégrer des modules intelligents, prédictifs, d'analyse avancée ou même d'automatisation par apprentissage machine.
- **Adoption des technologies émergentes** : la connectivité IoT, les diagnostics embarqués, l'intégration avec les systèmes des fabricants d'automobiles — autant de domaines où V2V pourrait se positionner pour proposer une valeur ajoutée future.

Regard vers l'avenir : vers 2030 et au-delà

À 25 ans, V2V se trouve à un moment charnière. L'histoire l'a propulsée d'une entreprise locale à un acteur global dans le domaine des systèmes de gestion d'atelier.

Pour la suite, quelques axes stratégiques possibles :

- Accélérer l'intégration de l'intelligence artificielle pour l'optimisation prédictive, la détection d'anomalies, la maintenance prédictive dans les ateliers.
- Étendre la portée sectorielle au-delà de l'automobile, en renforçant les plateformes spécialisées (bateaux, flottes, immobilier, industries).
- Explorer des partenariats avec des fabricants d'équipements, fournisseurs de données télématiques, ou constructeurs automobiles pour enrichir les capacités de diagnostic et connectivité.
- Renforcer la présence mondiale, notamment en Europe, en Asie ou en Amérique latine, avec une personnalisation locale et des équipes de support régionales.

« Nous regardons vers l'avenir avec confiance et ambition. » — Mathieu Brunel, président de V2V Technologies.

Conclusion

Célébrer 25 ans (ou 24 ans en termes officiels) n'est pas simplement une rétrospective : c'est un moment pour mesurer l'impact de la vision à long terme, de l'adaptation constante et de la fidélité des clients. V2V Technologies a transformé un concept local en une plateforme SaaS reconnue à l'échelle internationale. Si l'entreprise continue à innover, à se diversifier et à rester à l'écoute des besoins de ses utilisateurs, les prochaines années pourraient voir GEM-CAR et ses plateformes associées devenir des standards incontournables dans bien d'autres secteurs encore.

Découvrez V2V Technologies



V2V TECHNOLOGIES
MULTIPLES FONCTIONS
UNE SOLUTION

Progiciel ERP

(Enterprise Resource Planning)

- ✓ Interface intuitive & IA intégrée
- ✓ Fournisseurs connectés
- ✓ Automatisation des tâches & trajets
- ✓ Inventaire et conversions accélérés (devises & unités)
- ✓ Boutique en ligne
- ✓ Documents légaux intégrés

**DÉCOUVREZ TOUTES
NOS SOLUTIONS**



www.v2vtechnologies.com

Tél.: (877) 312-9904



DONNÉES ET STATISTIQUES

STORE GURU

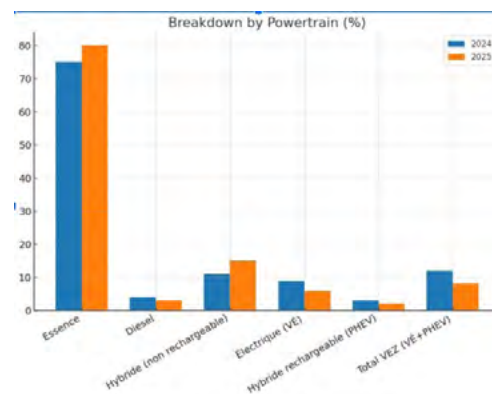
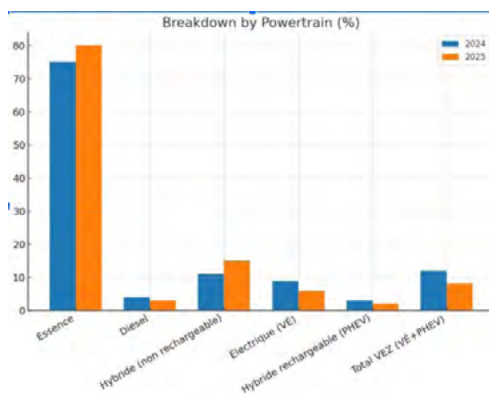
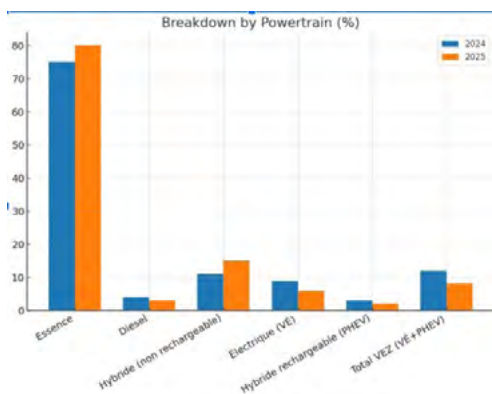
propulsé par PME GURU

Rapport – Ventes de véhicules neufs au Canada

Comparaison janvier-août 2025 vs 2024

Résumé

De janvier à août 2025, le marché canadien des véhicules neufs a progressé d'environ 5 % par rapport à 2024. Les VUS et les camionnettes dominent le marché, tandis que les ventes de berlines sont en baisse. Les véhicules hybrides gagnent du terrain, tandis que les ventes de véhicules électriques ont temporairement diminué.



General Motors affiche une forte croissance (+17,2 %) et demeure le premier constructeur automobile au Canada.

Ford maintient sa stabilité (+1,5 %), portée par ses camionnettes et certains modèles électriques.

Toyota conserve un volume de ventes équivalent, avec une part importante de véhicules hybrides.

Stellantis enregistre une forte baisse (-14 %), en raison de son retard en matière d'électrification.

Hyundai/Kia affiche une croissance solide (+9,7 %), grâce à ses VUS et modèles électrifiés.

Poste à combler

mécan | ...

Exemple : conseiller en ventes de pièces

 Rédiger mon offre d'emploi avec l'IA >



Le site #1 au Canada pour la recherche d'emplois dans l'industrie automobile canadamotorjobs.com

Ce qui nous distingue



Des candidats locaux

Nous nous distinguons par notre approche de diffusion et de marketing qui vise à attirer une main-d'œuvre locale qualifiée, possédant l'expérience nécessaire pour répondre aux besoins grandissants de l'industrie automobile.



Sélection rigoureuse des candidatures

Si nous avons des doutes sur l'authenticité d'une candidature ou des raisons de croire que le candidat ne détient pas les droits nécessaires pour travailler au Canada, nous effectuons les vérifications appropriées et vous en informons au besoin.



Création d'offres d'emploi simplifiée

Notre système crée et optimise votre offre d'emploi en quelques clics, en combinant notre expertise du secteur avec la puissance de l'intelligence artificielle, afin de maximiser vos chances de recrutement.

Pour toute question ou besoin d'assistance, notre équipe d'expérience est disponible sur le clavardage.



Une équipe d'expérience

Avec plus de 30 ans d'expérience dans l'industrie automobile, notre équipe comprend les réalités et les besoins du secteur comme peu d'autres. Nous avons également tissé des liens solides avec plusieurs Centres de formation professionnelle en mécanique automobile, renforçant ainsi notre engagement envers la relève et le développement du talent local.

 canadamotorjobs.com



Fièrement québécois

Canada Motor Jobs est un site d'emploi créé et géré par **2HR Technologies**, une entreprise québécoise fondée par des gens issus de l'industrie automobile. Nous comprenons les défis propres à ce secteur et avons à cœur son développement et son épanouissement. Fidèles à nos valeurs, nous soutenons activement l'économie locale. La plateforme est hébergée sur des serveurs situés au Québec et utilise exclusivement des services de paiement canadiens.

CALENDRIER DES ÉVÉNEMENTS À NE PAS MANQUER

Les principaux événements automobiles de 2026 incluent le retour de marques comme Audi et BMW au Salon de l'auto de Montréal, le début du Championnat du monde des rallyes 2026 avec le Rallye Monte-Carlo et la tenue du Prix du Canada de Formule 1 en mai 2026. Sur le plan des tendances, on note l'essor des véhicules électriques, avec l'élection de la Kia EV4 parmi les finalistes de la Voiture de l'Année 2026, et des prédictions d'une consolidation du marché européen, qui pourrait voir neuf constructeurs automobiles disparaître d'ici la fin de l'année.

DÉCEMBRE 2026	12 DÉCEMBRE	25 ans d'innovation V2V Technologies 4460 Rue Bélanger, Montréal https://www.v2vtechnologies.com/fr/blogue/vous-etes-invite-au-25e-anniversaire-de-v2v-technologies
JANVIER 2026	9-18 JANVIER	Salon de l'auto de Bruxelles Bruxelles https://autosalon.be/fr
	14-25 JANVIER	Salon de l'auto de Détroit Huntington Place, centre-ville de Détroit https://detroitautoshow.com/
	16-25 JANVIER	Salon de l'auto de Montréal Palais des congrès de Montréal https://montrealcentreville.ca/evenement/salon-de-lauto-de-montreal-edition-2025-au-palais-des-congres
	29 JANV. 1 FEV.	Ultimate Supercar Garage Paris Expo Porte de Versailles https://www.ultimate-supercar-garage.com/fr-FR



**GEM-CAR ÉLU
LOGICIEL DE GESTION
AUTOMOBILE
DE L'ANNÉE 2025
AU CANADA
PAR AUTOTECH OUTLOOK**

**ESSAI GRATUIT
30 JOURS**



GEM-CAR-CLOUD.COM






Une vision claire pour la révolution des véhicules électriques et au-delà

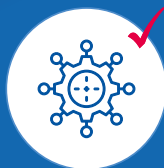
NOVUS prépare les ateliers pour l'avenir

Opportunités de franchise NOVUS Vitres – parce que
« **La confiance réside dans un réseau.** »

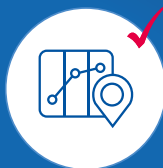
Ce que NOVUS offre:



Une équipe de soutien dédiée :
Formation, Opérations, Marketing



Technologies:
Outils exclusifs et résines



Proposition de vente :
Accès au réseau et formation pour les conversations sur les assurances



Service mobile :
Unité mobile entièrement équipée



Réseau TAG :
Développement des revenus des sinistres d'assurance – gestion des sinistres



Étalonnage des systèmes avancés d'aide à la conduite :
Revenus de la catégorie de service

Les véhicules électriques éliminent les catégories de services et modifient le modèle de revenus des centres de services automobiles.

Êtes-vous prêts?

Pour plus d'informations, contactez Zakari Krieger à zkrieger@fixnetwork.com

Scannez le code QR pour en savoir plus sur la manière dont les systèmes avancés d'aide à la conduite et NOVUS Vitres peuvent assurer la pérennité de votre entreprise



HUNTER



MAVERICK

CHANGER LES PNEUS AVEC PRECISION.

Le tout nouveau démonte-pneu Maverick® de Hunter redonne du pouvoir aux techniciens.



Commandes entièrement variables



Tête d'outil SmartSet™ unique



Fonctions de sécurité intelligentes



Station de gonflage automatique

MADE IN USA

USING THE FINEST US & GLOBAL MATERIALS



Scannez ou visitez

hunter.com/fr-ca/maverick

HUNTER
Engineering Company