

VERSION
NUMÉRIQUE

Tous les acheteurs.
Tous les vendeurs.

Tous les véhicules.

Un seul endroit.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev sous
le tout nouveau marché combiné OPENLANE Canada.

OPENLANE

Démarrer



AUTOSPHEREMAG

Tous les acheteurs.
Tous les vendeurs.

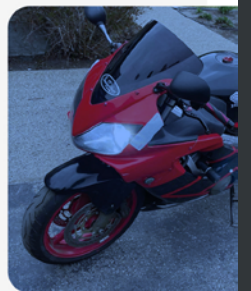
Tous les véhicules.

Un seul endroit.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev sous
le tout nouveau marché combiné OPENLANE Canada.

OPENLANE

Démarrer



AUTOSPHEREMAG

PP40014105

JUIN 2023 / VOL 4 / NO 3 / 6,95 \$

CARROSSERIE



NOVUS GLASS NORTH SHORE
ALLER ENCORE PLUS LOIN

PNEUS



SAILUN TIRE AMERICAS
C'EST DE FAMILLE

CONCESSIONNAIRES



RENCONTRE AU SOMMET
LA CCAQ ÉTABLIT
UN MANIFESTE POUR
LES CONCESSIONNAIRES

MÉCANIQUE



AUTO-JOBS
LE MOTEUR DE L'EMPLOI AUTOMOBILE

PARC



RECYC-QUÉBEC
LA STRATÉGIE DE TRANSPORT POUR LES PNEUS

Affiché.
Enchéri.
Vendu.

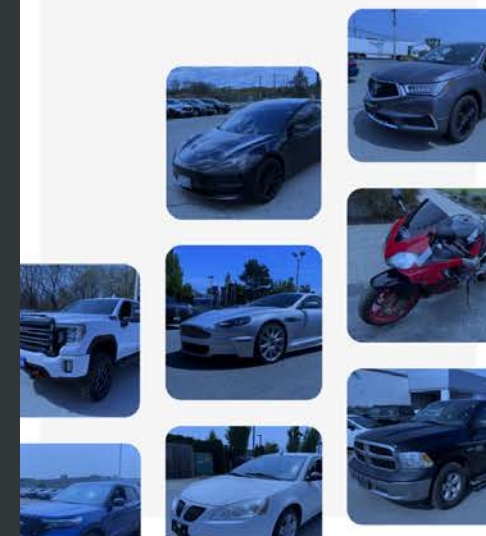
Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



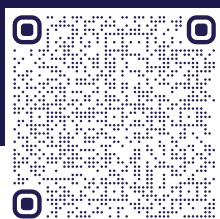
RENOUVELEZ SANS TARDER
VOTRE MAGAZINE ! C'EST GRATUIT ET FACILE.
Balayez le code QR, remplissez le formulaire et
continuez à recevoir votre copie.
autosphere.ca/reabonnement



Le marché de
vente en gros est
sur le point de
devenir beaucoup

plus grande
plus performant
plus rapide
plus simple
plus grand
plus performant
plus rapide

Balayer pour en
apprendre davantage



corporate.openlane.com/canada-fr

KAR Global la société
mère d'ADESA et TradeRev
est maintenant

 **OPENLANE**



SOMMAIRE

AUTOSPHEREMAG

Juin 2023

CONCESSIONNAIRES

- 6 À la une | Rencontre au sommet
La CCAQ établit un manifeste pour les concessionnaires

Dossier : Ressources humaines

- 10 **Difficultés croissantes en recrutement**

- 12 Gestion de la relation client par Yanick Jomphe
Les ressources humaines & l'expérience client

- 13 Écho de l'association | CCAQ par Ian P. Sam Yue Chi
Transparence & confiance

PARC

- 14 À la une | Recyc-Québec
La stratégie de transport pour les pneus

- 18 Événement | GM Fleet Solutions Summit 2023
Déjouer le changement

Dossier : Gestion des carburants

- 20 **Le point sur les bonnes & les mauvaises pratiques**

- 22 **Camions lourds : Place au gaz naturel renouvelable !**

- 24 Sélecteur de véhicules | Camionnettes ultrarobustes
Bien équipé pour travailler

- 26 Écho de l'association | NAFA Québec
La NAFA multiplie les occasions de rencontres

PNEUS

- 28 À la une | Sailun Tire Americas
C'est de famille

- 32 Véhicules électriques | Dynamic Tire
La révolution des VÉ

Dossier : Technologie

- 34 **Équipements d'alignement polyvalents**

- 36 Mordu de caoutchouc par Alexandre McCabe
Les services additionnels, le one stop shop

- 38 Focus pneus | Pneus commerciaux
Prêt pour le futur

- 40 Écho de l'association | ASPMQ
Le juste prix

MÉCANIQUE

- 42 À la une | Auto-jobs
Le moteur de l'emploi automobile au Québec

Dossier : Ressources humaines

- 46 **Des employés expliquent leur choix de milieu de travail**

- 48 **Des travailleurs étrangers changent la donne**

Focus produits

- 50 Horodateur
Pour augmenter l'efficacité

- 52 Entre nous par André Gamelin
La passion électrique

- 54 Nouvelle de l'industrie
Pièces d'auto Lacroix rejoint la bannière NAPA

- 55 Écho de l'association | AIA Québec
par Élisabeth Lambert
Se positionner pour la vague électrique

CARROSSERIE

- 56 À la une | Novus Glass North Shore
Aller encore plus loin

Dossier : Où trouver les pièces

- 60 **Des solutions pour trouver les pièces antiques**

- 62 Procédure | Simplicity Soins d'auto
Capacité & compétences

- 63 Peinture | GAA
Les travaux sur la peinture automobile

Focus produits

- 64 Systèmes d'étalonnage adas & de prises de mesures
Technologie de précision

- 65 Protégez vos droits par M^e Rose Morissette
Se protéger dans le prêt de véhicules

- 66 Écho de l'association | CCPQ par Michel Bourbeau
Une juste rémunération pour le travail des carrossiers



DÉCOUVREZ NOS ARTICLES
ET PLUS ENCORE SUR
AUTOSPHERE.CA/FR

AUTO
SPHERE
.ca

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer

SUIVEZ-NOUS SUR LES MÉDIAS SOCIAUX



NOUVEAU PROPRIÉTAIRE, MÊME MISSION

Récemment acquis par le Groupe québécois Velan Média, *Autosphere* pourra asseoir sa croissance sur des assises solides.

TEXTE MICHEL BEAUNOYER



Le Groupe Velan Média, présidé par René Lewandowski, est un conglomérat de sites Web d'emplois spécialisés et de médias numériques. Il n'est pas étranger à la réalité du domaine automobile puisque le site de recherche d'emplois Auto-jobs est sous son giron depuis 2018.

Pour *Autosphere*, cette acquisition ne change en rien sa vocation. Durant le processus d'achat, M. Lewandowski a compris que la solidité de cette publication repose sur l'expertise et le professionnalisme de l'équipe en place et sur la relation de confiance bâtie au fil des ans avec ses partenaires commerciaux.

Une information de qualité et pertinente

Pour l'écosystème automobile canadien, rien dans cette transaction ne viendra remettre cette étroite collaboration en question. Le nouveau propriétaire ne compte aucunement changer la grille éditoriale, ce qui signifie que le même contenu de qualité conçu pour informer les gestionnaires de parcs et de concessions automobiles, les fabricants et distributeurs de pièces et d'équipements ainsi que tous les gestionnaires et propriétaires d'ateliers du marché secondaire automobile

restera disponible. *Autosphere* demeurera une plateforme numérique bilingue couvrant les diverses activités du secteur automobile canadien et l'éditeur de six publications papier spécialisées par année.

Qui plus est, le Groupe Velan Média est spécialisé dans le déploiement de plateformes numériques, une expertise qui va avoir des effets très positifs sur *Autosphere.ca*.

Le fait que le Groupe opère aussi le site de recherche d'emplois Auto-jobs va aussi contribuer à la bonification de l'offre d'*Autosphere*. Dans le contexte actuel de rareté de main-d'œuvre, cette équipe de spécialistes du recrutement pourra soutenir nos entreprises du secteur automobile dans leur recherche de nouveaux talents.

« Cette acquisition permet à toute l'organisation de se positionner avantageusement dans un segment porteur de notre économie, explique M. Lewandowski. Nos expertises combinées et ma volonté de faire croître *Autosphere* doit être une excellente nouvelle pour ses lecteurs et ses partenaires qui l'apprécient depuis des années. Je souscris pleinement à la mission d'*Autosphere*, d'inspirer et d'informer son lectorat. »

AUTOSPHERE MAG

publié par  ROUSSEAU
COMMUNICATION

514 289-0888 |  administration@autosphere.ca
abonnement@autosphere.ca

DIRECTION Président René Lewandowski

RÉDACTION

Rédacteur en chef Michel Beaunoyer

Collaborateurs Stéphane Bélisle, Huw Evans, Sophie Ginoux, Jack Kazmierski,

Lilian Largier, Jil McIntosh, Martine Painchaud & Domenic Prochilo

Chroniqueurs Michel Bourbeau, André Gamelin, Yanick Jomphe, Élisabeth Lambert,

Alexandre McCabe, Rose Morissette & Ian P. Sam Yue Chi

PUBLICITÉ

Gestionnaires de comptes clés Shirley Brown, Luc Champagne, Lisa Marchese & Stéphanie Massé

Coordonnatrice des ventes Gloria Lam

OPÉRATIONS

Responsable des opérations Louis-Daniel Simard

Responsable de la production Magazines Patrice Francœur

Designers graphiques Erik Borrelli & Anne-Marie Arel

ADMINISTRATION Responsable de la comptabilité Esther Twells

Autosphere Mag est publié six fois par année par Rousseau Communication. Le matériel contenu dans *Autosphere Mag* peut être reproduit, à condition que l'éditrice soit avisée et que la source soit dûment mentionnée. L'éditrice se réserve le droit de refuser toute publicité et décline toute responsabilité quant aux affirmations ou déclarations faites par ses annonceurs ou chroniqueurs indépendants. Tous les faits, opinions et déclarations figurant dans cette publication sont ceux des auteurs et des rédacteurs eux-mêmes et ne doivent en aucun cas être interprétés comme des déclarations, des positions ou des approbations de Rousseau Communication.

Abonnement

1 an : 41,70 \$ 2 ans : 83,40 \$ 3 ans : 125,10 \$

Postes Canada

Convention de la Poste-publications n° 40014105

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au

Canada à Rousseau Communication / Service des abonnements,
455, rue Notre-Dame Est, bureau 311, Montréal (Québec) H2Y 1C9

Dépôt légal

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

Bibliothèque et Archives Canada

ISSN 2563-4445 (Imprimé) | ISSN 2563-4453 (En ligne)

Imprimé au Canada

Financé par le
gouvernement
du Canada



Recrutez l'excellence, propulsez votre entreprise avec **Auto-jobs**

Rejoignez plus de 60 000 candidats instantanément !

Auto-jobs.ca[®]

Trouvez rapidement les meilleurs talents de l'industrie automobile du Québec.

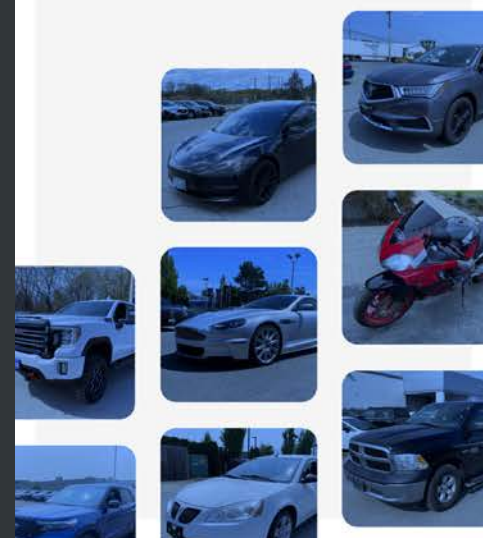
CONTACTEZ-NOUS MAINTENANT ! Tél. : 514 321-2888, poste 1 | Sans frais : 1 866 908-2888 | info@auto-jobs.ca

Affiché.
Enchéri.
Vendu.

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



Auto Jour

L'officiel de l'automobile



Rencontre au Sommet au Québec



CONCESSIONNAIRES À la une

RENCONTRE AU SOMMET LA CCAQ ÉTABLIT UN MANIFESTE POUR LES CONCESSIONNAIRES

Durant deux jours, les 24 et 25 avril à Québec, les concessionnaires automobiles membres de la CCAQ ont travaillé à redéfinir leur cadre commercial et à rebâtir leur réputation auprès des consommateurs.

TEXTE MICHEL BEAUNOYER

La Corporation des concessionnaires automobiles du Québec (CCAQ) chapeaute 10 corporations régionales représentant plus de 890 entreprises, soit 99 % de l'ensemble des concessionnaires québécois. Forte de cette représentativité, l'association, maintenant présidée par Ian P. Sam Yue Chi, a décidé de se retrousser les manches et d'attaquer de front plusieurs enjeux affectant directement les opérations de ses membres.

Mentionnons qu'il s'agissait de la première rencontre de cette nature organisée par la CCAQ.

L'objectif principal de ce rendez-vous exceptionnel était d'établir un manifeste pour l'ensemble des concessionnaires énonçant l'engagement de ces derniers selon quatre grands axes : l'expérience client et la confiance des consommateurs, l'image de l'industrie automobile, le modèle d'affaires des concessionnaires et l'expérience employé vécue au sein de ces entreprises. ➤

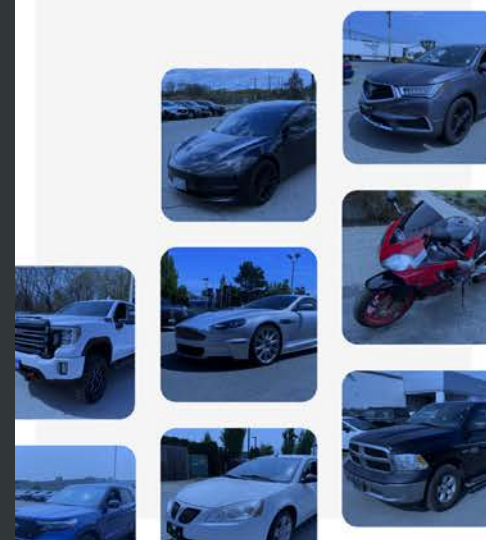
Avec une participation de 350 représentants de concessionnaires, la Rencontre au Sommet de la CCAQ s'est avérée un succès incontesté.

Affiché.
Enchéri.
Vendu.

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



Une image à redorer

Les quelque 350 représentants de concessionnaires réunis sur place au Manège militaire Voltigeurs de Québec ont été confrontés, dès le départ, à une mise en contexte percutante. Les plaintes répétitives à l'Office de la protection du consommateur, les dénonciations pour mauvaises pratiques auprès de l'Autorité des marchés financiers et les actions collectives mettant sur la sellette des dizaines de concessionnaires entachent grandement la réputation de cette industrie.

En fait, si 70 % des concessionnaires croient que leurs clients leur font confiance, la vision des consommateurs est toute autre. En effet, ils n'ont un niveau élevé de confiance envers ces commerçants que dans une mince proportion de 9 %. Cet écart entre la perception et la réalité a été au cœur des discussions durant cette rencontre.

« Tout comme le Manège militaire incendié en 2008 a été complètement reconstruit de l'intérieur tout en préservant la façade, nos concessions doivent se transformer, a illustré M. Sam Yue Chi. Nous voyons partout au Québec des initiatives inspirantes. »

Séparés en quatre groupes pour chacune des thématiques, les concessionnaires se sont mis au travail pour trouver des solutions concrètes pouvant figurer sur le manifeste et être appliquées dans les concessions de véhicules neufs.

Bâtir la confiance

Sur la question de l'expérience client, les concessionnaires recommandent un changement de culture des organisations pour regagner la confiance des consommateurs. En ce sens, les concessionnaires ont demandé à leur association d'analyser des avenues possibles pour rendre plus transparente la négociation sur le prix de vente, ce qui est l'irritant principal des clients tout comme pour plusieurs conseillers aux ventes.



Les concessionnaires ont travaillé durant deux jours à établir un manifeste encadrant leurs activités commerciales.



L'animatrice Marie-Soleil Michon est ici entourée de Patrice Demers, président du CA de la CCAQ, et de Ian P. Sam Yue Chi, président-directeur général de la CCAQ.

Les membres de la CCAQ souhaitent aussi l'établissement d'outils de mesure de l'éthique des équipes de vente réalisé de façon indépendante. Il a aussi été proposé que la rémunération des conseillers aux ventes soit revue pour tenir compte non seulement des volumes de vente effectués, mais aussi du niveau de satisfaction des clients.

Une certification des concessionnaires québécois est aussi demandée afin de garantir que les services offerts soient conformes à l'engagement envers la satisfaction des clients et au cadre réglementaire. Pour soutenir cette certification, la CCAQ serait mandatée pour établir le cadre de mise en place et constituer un programme d'audit et de respect des normes.

En ce qui concerne l'expérience employé, les concessionnaires se sont entendus sur l'engagement d'offrir un milieu de travail sain et axé sur le développement avec transparence et éthique.

L'ensemble des énoncés du manifeste ont été revus et simplifiés dans leur forme lors de l'élaboration de la version finale. Cette dernière a été partagée à l'ensemble des concessionnaires du Québec et sera aussi diffusée dans les médias.

Rallier toute l'industrie

En entrevue avec *Autosphere*, M. Sam Yue Chi a expliqué que le mandat de la CCAQ était clair. « Nous allons travailler dès maintenant, avec toute l'équipe de la Corporation, à mettre en place les moyens d'atteindre le mandat qui nous est confié par nos membres. Ils veulent redorer leur image par une évolution de l'approche avec le consommateur et la mise en place d'outils de mesure de leur progression. Je suis particulièrement fier de la forte mobilisation des concessionnaires qui ont participé à cette rencontre. Les concessionnaires présents ont travaillé fort et ont mis à contribution leur expertise et expérience au service de tous. Maintenant, nous allons mettre toutes nos énergies pour rallier tous les concessionnaires aux orientations concrètes du manifeste. »



RENOUVELEZ SANS TARDER GRATUITEMENT !

4 façons simples & rapides
de vous réabonner



PAR LA POSTE

Poster au :
**455, Notre-Dame Est, suite 311
Montréal (Québec) H2Y 1C9**



PAR COURRIEL

Envoyer une numérisation ou
une photo du coupon à l'adresse :
abonnement@autosphere.ca



EN LIGNE

Remplir le formulaire sur :
autosphere.ca/reabonnement



VIA MOBILE

Balayer le code QR,
remplissez le formulaire et
continuez à recevoir votre copie.
autosphere.ca/reabonnement

*(Il est temps de renouveler
votre abonnement...)*

OPTION D'ABONNEMENT

- Je veux recevoir le magazine.
 Je veux recevoir l'infolettre.
 Je veux recevoir les deux.

Votre signature est importante pour valider votre abonnement gratuit.

Signature DATE JJ / MM / AA

VERSION DE MAGAZINE

- Papier Numérique Papier et numérique

LANGUE

- Français Anglais Français et anglais

*L'abonnement papier gratuit nécessite une adresse canadienne
et le respect de certains critères de qualification.*

INFORMATION DE BASE

Compagnie	
Prénom	Nom
Courriel	
Adresse	
Ville	Pays
Code postal	Téléphone

QUESTION DE QUALIFICATION

Dans quel secteur de l'industrie automobile travaillez-vous ?

- Concessionnaires Parc Pneus
 Mécanique Carrosserie

Quelle est votre profession ?
Activité commerciale de l'entreprise ? (atelier, grossiste, financement, etc.)

ABONNEZ UNE AUTRE PERSONNE À LA MÊME ADRESSE

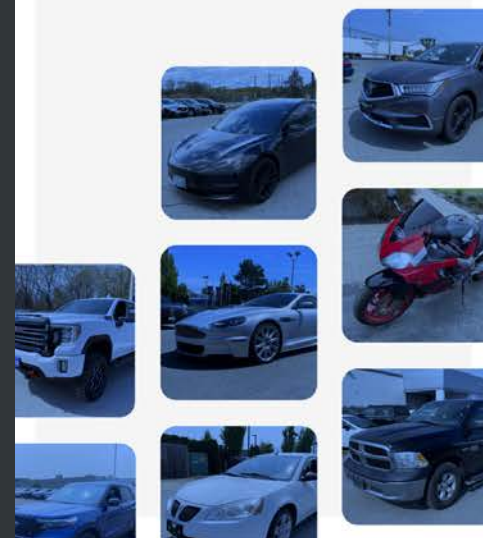
Prénom	Nom
Courriel	
Profession	

**Affiché.
Enchéri.
Vendu.**

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



DIFFICULTÉS CROISSANTES EN RECRUTEMENT DANS L'INDUSTRIE AUTOMOBILE

Le plus grand défi dans le secteur des services automobiles demeure le recrutement et la rétention du personnel. Pendant la pandémie, des professionnels se sont réorientés dans d'autres domaines, pendant que certains étudiants ont pris d'autres chemins.

TEXTE LILIAN LARGIER

À défaut de récupérer leurs troupes, les employeurs doivent être inventifs pour recruter de nouveaux talents.

Des postes techniques difficiles à combler

« Nos métiers techniques ne sont pas sexy. Le taux de chômage, au plus bas, n'aide pas. Pour les vendeurs, il n'est pas simple de les garder, les mois de décembre et janvier sont très calmes, avec de faibles commissions à la clé pour eux », explique Emmanuelle Bourque, directrice de comptes chez *Auto-jobs.ca*.

Les postes en réparation automobile demeurent longs à combler. La main-d'œuvre expérimentée, comme les conseillers techniques, est très recherchée. Les annonces de conseillers aux ventes sont à la baisse depuis que les concessions réduisent leurs heures d'ouverture. « De nombreuses descriptions de postes n'attirent personne. Je préfère demander aux employeurs : quelle est votre culture, quelles sont vos valeurs d'entreprise et pourquoi un candidat viendrait chez vous ? », explique Cristina Almeida, directrice du développement des compétences et du recrutement au sein de la Corporation des concessionnaires d'automobiles de Montréal (CCAM).

Les offres d'emploi dans le secteur automobile sont encore trop souvent juste informatives, avec un texte de trois pages, et n'indiquent pas l'échelle de rémunération.

« L'industrie progresse. On se dirige vers la transparence salariale, incluant les avantages sociaux », croit Cloé Gauvin, conseillère en ressources humaines chez Corporation Mobilis.

Des pistes d'amélioration

« Bien qu'elles aient des enjeux de performance et de rentabilité, les entreprises de l'automobile doivent être plus ouvertes pour accueillir des étudiants finissants et les aider à progresser pour les conserver », conseille Mme Almeida.

Une autre erreur, par exemple, est de recruter un jeune et de le cantonner à la pose de pneus pour la saison, puis de

ne pas le garder. « Il faut être respectueux des nouveaux travailleurs embauchés. En 2023, les apprentis qui ont choisi la mécanique l'ont fait parce qu'ils ont un intérêt pour les technologies. S'ils n'y touchent pas du tout, ils quitteront votre atelier pour d'autres emplois », souligne Danielle Le Chasseur, directrice générale du Comité sectoriel de main-d'œuvre des services automobiles (CSMO-Auto)

Pour les intéresser, il convient de rester en lien avec

les réalités du marché. « Nous alertons nos clients quand ils proposent des salaires trop bas par rapport au poste et à l'expérience demandée », indique Mme Bourque.

Un secteur qui doucement évolue

Les garages étaient avant ouverts du lundi au dimanche et jusqu'à très tard. « Les concessions commencent à se rendre compte que la qualité de vie est importante pour les candidats et pour leurs employés. Elles doivent s'accommoder, en acceptant par exemple des postes sur 4 jours par semaine, ou des samedis en rotation », relate Mme Gauvin. « Les candidates sont également à reconqué-



« L'industrie progresse. On se dirige vers la transparence salariale, incluant les avantages. »

CLOÉ GAUVIN
CONSEILLÈRE EN RESSOURCES HUMAINES
CORPORATION MOBILIS

rir. Une meilleure conciliation travail-famille devrait aider l'industrie à les rejoindre », espère Mme Le Chasseur.

Quand des employeurs ont épuisé les méthodes traditionnelles de recrutement, ils vont chercher des talents à l'étranger. Mais ces démarches ont un coût non négligeable et il faut être patient. Il est nécessaire de prendre le temps et de mettre les moyens pour bien les intégrer.

De nouveaux emplois dans l'air du temps

Des postes de vendeurs ou agents Web se sont créés, en soutien aux conseillers sur le plancher. Ces nouvelles fonctions permettent de discuter en ligne avec les acheteurs potentiels, de faire des relances ou des suivis avec la clientèle. Le processus de vente sur Internet va plus loin, le

consommateur ayant accès à plus de modèles que dans une salle d'exposition.



« Les candidates sont également à reconquérir. Une meilleure conciliation travail-famille devrait aider l'industrie à les rejoindre. »

DANIELLE LE CHASSEUR
DIRECTRICE GÉNÉRALE DU COMITÉ SECTORIEL
DE MAIN-D'ŒUVRE DES SERVICES AUTOMOBILES (CSMO-AUTO)

Des spécialistes marketing et des gestionnaires de réseaux sociaux et expériences Internet ont désormais toute leur place dans les grandes organisations.

L'arrivée de voitures électriques, hybrides et de plus en plus connectées devrait intéresser plus de monde.

Une filière pas assez valorisée et outillée

Une recrue dans une concession ou un groupe peut effectuer une très belle carrière dans l'automobile. « Un préposé à la cour, bien accompagné et formé, peut devenir gérant de service en fin de parcours. Cela arrive, mais on ne met pas la passion et les succès assez en avant », déplore Mme Almeida. 🇨🇦



Salon du véhicule électrique de Québec

Le plus important événement de la mobilité électrique dans la grande région de Québec !

Votre entreprise correspond aux catégories suivantes?

- Automobiles et autobus
- Vélos, scooters et motos
- Bateaux
- Triporteurs, chaises roulantes
- Planches à roulettes, trottinettes, gyropodes
- Karts
- Accessoires et pièces
- Assurances
- Banques et entreprises de financements
- Bornes électriques
- Électriciens / installateurs de bornes
- Services gouvernementaux / infos sur les programmes
- Associations et regroupements

Contactez-nous pour devenir exposant !
gestion@corporationmobilis.com ou 418-624-2290, poste 221

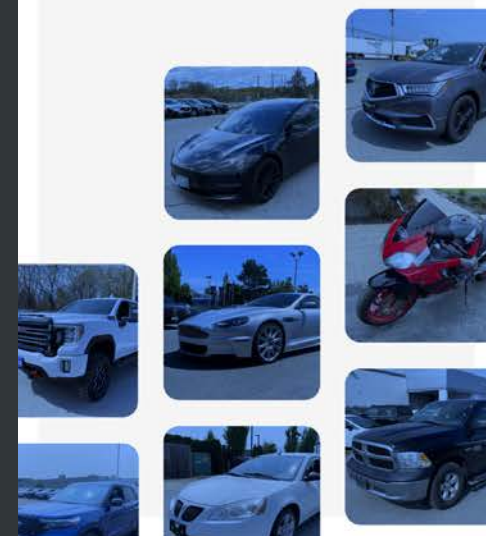
15, 16 & 17 septembre 2023 | Centre de foires d'Expocité

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev combiné sous le tout nouveau marché OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



LES RESSOURCES HUMAINES AU CŒUR DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

Mettre en place un département de RH n'est pas si facile !

TEXTE YANICK JOMPHE



Le savoir-être et le savoir-faire sont deux éléments à considérer lors d'une embauche.

Le succès des organisations repose en grande partie sur leur capacité à conserver, à accroître et à optimiser le savoir de leur personnel. Avant même de penser instaurer un département de ressources humaines, il faut bien analyser la situation actuelle, ce qui inclut une réflexion stratégique, la prévision des besoins en personnel et la planification des actions RH.

Avec la pénurie de personnel, il faut prévoir et réfléchir à l'avenir de l'organisation : que va-t-il se passer dans deux ans, cinq ans ou dans dix ans ? L'organisation devra connaître les objectifs de développement, les niveaux de revenus et de bénéfices prévus, la taille de l'organisation souhaitée, les objectifs de qualité et de services offerts. Dans les prochaines années, chaque entreprise devra répondre aux questions suivantes :

- Quels sont les postes à combler ?
- Comment les fonctions actuelles vont-elles évoluer ?
- Quelles seront les compétences futures ?
- De combien de personnes avons-nous besoin ? Pour combien de temps ?
- Le personnel en place peut-il accomplir d'autres tâches ?
- Avec de la formation, certains employés peuvent-ils occuper d'autres postes ?

Nous devons connaître les compétences de notre personnel, ses expériences, sa formation, ses qualifications, ses expertises, ses aspirations et ses apprentissages réussis. Les dirigeants manquent de temps pour trouver du personnel et rencontrer les candidats. Il est préférable d'avoir une personne spécialisée en place pour les processus d'embauche ou de recourir à une firme spécialisée. Plusieurs étapes existent lors de la démarche d'embauche et dans certains cas, nous pouvons sauter des étapes essentielles. Il faut analyser les besoins de main-d'œuvre, recruter le personnel, présélectionner les candidats, rencontrer les candidats sélectionnés, réfléchir après les entrevues et décider qui

embaucher. Une grille d'entrevue est fortement suggérée ainsi qu'une grille d'évaluation pour optimiser le processus d'embauche. Plusieurs grilles existent à titre d'exemples, avec une colonne de critères (descriptions), une colonne essentielle (compétences obligatoires), une colonne souhaitable (expériences complémentaires) ainsi qu'une pondération de 1 à 10 pour chaque critère. Cette grille rendra le processus d'embauche plus rapide et fluide, et permettra une uniformité dans les questions pour chaque candidat.

Comme critères, nous pouvons parler de formation, du nombre d'années d'expertise dans le domaine, les spécialités du candidat, le bilinguisme, le savoir (compétences techniques, technologiques ou autres), le savoir-être (l'attitude et les qualités du candidat), les défauts ou autres, le savoir-faire, la disponibilité et les autres critères reliés aux horaires de travail, transport, etc. Plusieurs formulaires sont gratuits sur le Web et vous pouvez sélectionner les questions pour vos entrevues et créer un guide RH interne pour l'embauche si vous n'avez pas de département assigné.

Pour ma part, je participe régulièrement au processus d'embauche visant à pourvoir le poste du service à la clientèle ou de la réception centrale. Le « savoir-être » peut s'améliorer, mais le « savoir-faire » peut s'apprendre ! Le transfert des connaissances permet d'encadrer votre personnel en place et surtout de le valoriser. Il n'y a pas de candidat parfait, il suffit de décider de lui fournir les outils nécessaires au bon fonctionnement de son poste de travail. Investissez en votre personnel en le remerciant et en lui offrant ce dont il a besoin pour réussir à l'intérieur de votre organisation. 🌐



Yanick Jomphe est consultante en formation et spécialiste en implantation de systèmes de relance-CRM. Détentrice d'un B.A.A., d'un M.B.A. et d'un Ph.D. Formation en ligne et en vidéoconférence offert info@consultantsyjomphe.com.

TRANSPARENCE & CONFIANCE

Impossible de le nier, le niveau de confiance entre les consommateurs et les concessionnaires de véhicules neufs n'est pas très élevé.

TEXTE IAN P. SAM YUE CHI

Le processus de vente – complexe et parfois opaque – ainsi que les négociations ardues sur le prix sont en effet trop souvent des irritants pour le consommateur. Dans un contexte où l'on voit le déploiement du phénomène de la vente directe de voitures du constructeur au consommateur, la valeur ajoutée du concessionnaire dans le processus d'achat d'un véhicule doit être mise de l'avant et ces derniers doivent ajuster leur modèle d'affaires en misant sur une expérience client bonifiée. Le consommateur qui met le pied dans une concession automobile doit sentir qu'il y vivra une expérience d'achat transparente et personnalisée.

Savoir guider le client

Internet prend beaucoup de place dans les habitudes des consommateurs, mais rien ne vaut le rapport humain. Sans vouloir tomber dans des lieux communs, savoir guider un client dans sa seconde plus importante transaction financière, après l'investissement dans son logis, est un rôle de toute première importance.

Lors de notre Rencontre au Sommet en avril dernier, 52 % des concessionnaires membres de la CCAQ étaient représentés. De plus, 96 % d'entre eux prennent acte de cette situation et sont prêts à entreprendre des changements au sein de leur organisation. Ils souhaitent également mandater leur association, la CCAQ, pour mettre plusieurs stratégies en œuvre pour redorer leur image. Regroupées autour d'un manifeste qui a été récemment rendu public, ces solutions axées sur les bonnes pratiques seront un guide pour toutes nos entreprises.

Courage et lucidité

Sans vouloir rentrer dans les détails, je retiens le courage et la lucidité de nos concessionnaires qui souhaitent mettre en place des pratiques normalisées visant un changement profond de culture et une véritable orientation vers l'expérience client.



Les consommateurs s'attendent à un accueil personnalisé et à une transaction transparente.

Cette volonté de transparence se traduit aussi par l'enca-drement éthique des pratiques commerciales et la nécessité d'une mise à jour du savoir-faire de nos équipes de vente.

J'aime bien la proposition lancée par les concessionnaires de revoir la rémunération des conseillers qui tiendrait compte maintenant non seulement des volumes de ventes, mais aussi du degré de satisfaction des clients sondés de façon indépendante.

Le désir de faire mieux

Nous sommes tous revenus de cette rencontre avec un désir de mieux faire et de répondre plus adéquatement aux attentes des consommateurs qui sont de plus en plus informés et exigeants. Le mandat qui nous a été donné par nos membres, qui représentent 99 % de tous les concessionnaires de voitures neuves au Québec, englobe aussi la mise en place d'une certification CCAQ qui indiquerait aux clients de nos entreprises que celles-ci respectent les plus hautes normes en matière de bonnes pratiques, selon un processus normalisé et un code d'éthique qui seront validés par des audits de maintien.

Cette volonté des concessionnaires de s'imposer des normes de qualité est tout en leur honneur et démontre une volonté commune de redéfinir leurs relations avec leurs clients et ainsi assurer la pérennité de leurs organisations. 🌐



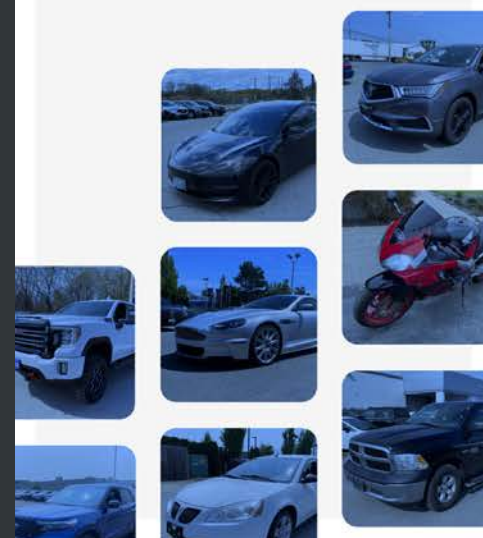
Ian P. Sam Yue Chi est président de la Corporation des concessionnaires automobiles du Québec.

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev combiné sous le tout nouveau marché OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



CANAU

GESTION MODERNE DES PARCS D



TOUT LES VÉHICULES

PARC À la une

RECYC-QUÉBEC

LA STRATÉGIE DE TRANSPORT DERRIÈRE LA RÉCUPÉRATION DES PNEUS

Avoir le mandat de récupérer tous les pneus en fin de vie sur le territoire québécois exige toute une chorégraphie de la part de RECYC-QUÉBEC.

TEXTE MICHEL BEAUNOYER

Couvrant au sein de cette société d'État depuis 17 ans, dont 8 ans dans le secteur des pneus hors d'usage avant d'être tout récemment nommée directrice des opérations – pneus et consigne, Sabrina Charron connaît tous les rouages de cette mécanique qui va de la récupération des pneus usés jusqu'à leur traitement (par réemploi, recyclage ou valorisation) dans des entreprises spécialisées.

Nos lecteurs, qu'ils soient gestionnaires de parc ou encore à la tête d'ateliers d'entretien mécanique, connaissent très bien l'enjeu que représente la collecte de ces quelque 100 000 tonnes de pneus de toutes catégories dont le Québec doit se départir chaque année.

Le Québec compte 12 500 entreprises de services automobiles, détaillants ou encore municipalités par leurs éco-centres qui font appel à la collecte de pneus hors d'usage partout sur le territoire. Si certaines entreprises demandent le ramassage de pneus une fois par cinq ans, d'autres, surtout les grands centres de pneus, souhaiteront deux collectes par semaine.

RECYC-QUÉBEC octroie à des firmes de transport le mandat de réaliser la collecte. Cela dit, bien que l'organisme n'ait pas à gérer un parc de camions, c'est lui qui établit les différents paramètres de ramassage. ➔

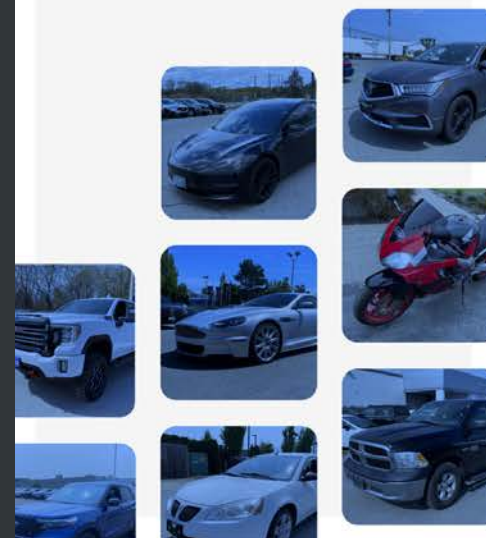
La taille des camions de récolte de pneus est établie par RECYC-QUÉBEC, selon la nature du territoire desservi.

Affiché.
Enchéri.
Vendu.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev combiné sous le tout nouveau marché OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



Une collecte sans frais

« Ce sont les droits environnementaux, prélevés à la vente des pneus neufs, qui financent toute l'opération, explique Mme Charron. La collecte pour les participants est sans frais, mais nous devons évidemment payer le transporteur et les entreprises qui vont donner une seconde vie aux pneus récupérés. Le défi est de gérer un immense territoire dont chaque région compte ses particularités. On ne peut travailler sur l'île de Montréal comme on le fait en Abitibi. De plus, il faut tenir compte des saisons de pointe, au printemps et à l'automne, lors des périodes de changement de pneus. »

Ainsi, les appels d'offres lancés sont taillés sur mesure. Visant l'octroi d'un contrat de trois ans, ceux-ci comportent certaines conditions. Par exemple, tous les soumissionnaires doivent démontrer que leurs chauffeurs ont suivi une formation en écoconduite.

« Nous spécifions aussi la catégorie des camions voués à cette opération, reprend Mme Charron. Par exemple, en zone urbaine comme à Montréal, nous demandons des camions cubes plus agiles et moins dérangeants que des camions lourds à remorque. »

Puisque les contrats sont basés non pas sur le kilométrage, mais sur les volumes, le transporteur a tout intérêt à établir les parcours de collecte les plus efficaces.

L'équipe de Mme Charron veille attentivement à la qualité de la prestation des transporteurs. « Nous avons une plateforme partagée avec les transporteurs où nous pouvons voir en temps réel le déroulement des collectes et des volumes ramassés, explique la gestionnaire. Si un problème surgit et qu'un atelier nous appelle pour nous dire que le transporteur n'est pas passé comme prévu, nous voulons comprendre ce qui se passe. En cas de plainte, notre équipe contacte le transporteur pour l'aviser et lui demande de corriger la situation. Ce qui est important, c'est d'avoir accès à l'information afin de pouvoir la communiquer à nos détaillants. »

D'ailleurs, un sondage est envoyé tous les deux ans aux détaillants inscrits au programme pour établir leur taux de satisfaction envers le service de collecte de pneus.



Un projet pilote à Laval et dans un arrondissement de Montréal a vu l'arrivée de deux camions électriques dédiés à la récolte des pneus.

Un projet pilote électrique

Avec la hausse des coûts de carburant, le versement de primes pour compenser les transporteurs ainsi que la volonté gouvernementale de verdir le parc automobile, RECYC-QUÉBEC a lancé l'an dernier un projet pilote d'électrification des opérations de collecte des pneus hors d'usage.

« Évidemment, la pandémie est venue brouiller les cartes, mentionne Mme Charron. Nous avons accordé un contrat d'une durée exceptionnelle de cinq ans à un transporteur pour la couverture de Laval et d'un arrondissement de Montréal avec des camions électriques. La durée inhabituelle du contrat prend en compte l'amortissement des investissements nécessaires à l'acquisition des camions et des infrastructures de recharge. Nous avons évalué que ces secteurs à forte densité, proches de centres de récupération, représentaient des zones idéales pour mettre cette technologie à l'essai. »

Depuis mars 2022, deux camions électriques font ainsi la tournée des entreprises pour récupérer leurs pneus. L'exercice, en mode adaptation selon Mme Charron, s'avère positif même en tenant compte des enjeux de nos hivers.

« Le fait que nous n'avons pas à payer de prime au carburant vient compenser le tarif un peu plus élevé demandé pour chaque kilogramme ramassé, indique la gestionnaire. Bref, cela ne coûte pas vraiment plus cher. De plus, c'est excellent pour l'image de notre programme et ça va dans le sens de notre engagement environnemental. Nous allons poursuivre le projet et voir si d'autres régions ne pourraient pas être desservies ainsi. »



« Ce sont les droits environnementaux, prélevés à la vente de pneus neufs, qui financent toute l'opération. »

SABRINA CHARRON DIRECTRICE DES OPÉRATIONS
PNEUS ET CONSIGNE, RECYC-QUÉBEC



CONÇU POUR SURPASSER LES ATTENTES

LANCEMENT DE L'ECLIPSE CROSS 2023.

La nouvelle sophistication n'est que le début de l'Eclipse Cross 2023. Tous les modèles sont équipés de notre légendaire super contrôle intégral (S-AWC) pour affronter tous les itinéraires, quelles que soient les conditions routières ou météorologiques. Et une chaîne audio à écran d'affichage de 8 po et connexion pour téléphone intelligent avec CarPlay® d'Apple et Android Auto^{MC} permettra à votre parc automobile de rester en contact en permanence lorsque cela compte le plus.

- / Des améliorations significatives du style créent une apparence sportive et élégante de VUS unique en son genre
- / Il est doté d'un affichage tête haute[†], d'une connectivité mains libres et de l'atténuation de collision avant offerte de série
- / La navigation intégrée[†] avec la technologie what3words permet de se rendre sans effort à n'importe quel endroit précis

Visitez mitsubishi-motors.ca/fr/parcs/ pour en savoir plus sur l'ajout de l'Eclipse Cross 2023 à votre parc automobile.

Pour plus d'informations, contactez l'équipe des parcs Mitsubishi à l'adresse fleet@mmcan.ca



10 ANS
D'UN
GARANTIE LIMITE
SUR LE GÉO
MOTOPROPULSEUR

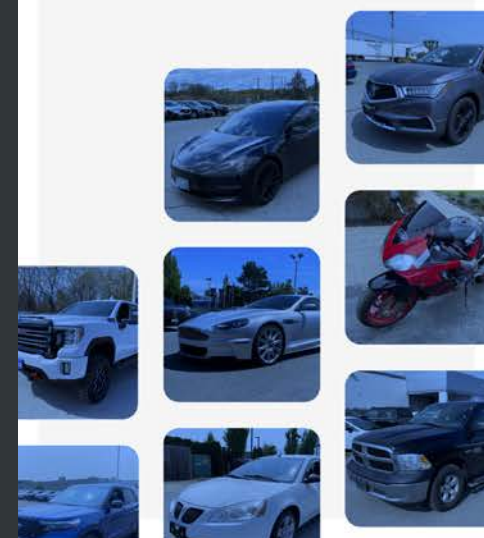
[†]Livrables sur certaines versions. *Le premier des deux prévalant. Entretien périodique non inclus. Visitez votre concessionnaire ou mitsubishi-motors.ca pour obtenir tous les détails, les modalités de la garantie et les restrictions.

Affiché.
Enchéri.
Vendu.

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



GM FLEET SOLUTIONS SUMMIT 2023

DÉJOUER LE CHANGEMENT

GM a dévoilé ses grands projets pour l'avenir lors d'une assemblée de gestionnaires de parc issus des quatre coins de l'Amérique du Nord.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

C'est San Diego qui a accueilli l'évènement General Motors Fleet Solutions Summit 2023. Près de 1000 gestionnaires de parcs d'Amérique du Nord ont pris part à l'évènement qui a eu lieu les 10 et 11 mai.

Cette année, l'évènement n'avait qu'un seul thème : GM Envolve, une expérience client à guichet unique qui a été élaborée avec la contribution des clients et des concessionnaires, et qui a pour objectif de faciliter l'accès à l'intégralité des produits et des services offerts par GM. Comme l'ont expliqué ses dirigeants, GM donne à ses clients commerciaux davantage de moyens pour réduire leur impact environnemental, rationaliser l'exploitation de leur parc et renforcer la sécurité de leurs chauffeurs.

Le vice-président directeur et président, Amérique du Nord chez GM, Steve Carlisle, a déclaré que Parcs GM est en processus de transformation pour devenir un partenaire B2B / B2G. « GM Envolve tirera parti de toute la force de General Motors pour offrir à ses clients les meilleures solutions, explique-t-il. C'est aujourd'hui que débute l'aventure GM Envolve, à laquelle nous introduirons nos clients afin de créer des solutions sur mesure. »



Priscilla Chan et Dave Watson, représentants pour Parcs GM au Canada



Déjouer le changement

Une présentation d'Ed Peper, vice-président de Parcs GM, avait pour thème « Déjouer le changement ». Il a présenté à l'auditoire le tout nouveau Chevrolet Silverado EV WT, un camion de travail unique en son genre.

« Ce camion est actuellement en production a-t-il annoncé. Il a une autonomie de 640 km, une capacité de remorquage de 3600 kg, une capacité de chargement de 540 kg, et il dispose d'une source d'énergie embarquée bidirectionnelle. »

À l'avant, le Chevrolet Silverado EV WT se distingue par un espace de rangement verrouillable et étanche muni d'une prise de 120 volts. Une deuxième prise de 120 volts et une prise de 240 volts sont intégrées dans la caisse.

« Pour la toute première fois, le Silverado EV est lancé d'abord en tant que véhicule de parc », ajoute M. Peper.

Camions ultrarobustes

Le vice-président a ensuite dévoilé les tout nouveaux camions GMC Sierra HD et Chevrolet Silverado HD 2024. « Ce sont les camions ultrarobustes les plus performants à ce jour, a-t-il souligné. Leur moteur V8 turbodiesel Duramax de 6,6 litres amélioré est jumelé à une boîte de vitesse Allison à 10 rapports. »

La capacité de remorquage de ces nouveaux camions est de 8600 kg pour le moteur à essence, et de 16 300 kg pour le moteur diesel. « Nous avons également rehaussé les habitacles, ajoute M. Peper, car nous voulions faire de ces nouveaux HD de véritables bureaux mobiles. »

Il a ensuite présenté les nouveaux ensembles hors route, soit les Chevrolet Silverado HD ZR2 et GMC Sierra HD AT4.



Le tout nouveau Blazer EV PPV, un véhicule de poursuite policière, a été lancé lors de l'évènement pour gestionnaires de parcs de cette année.

« En nouveauté pour 2024 : des camions à châssis-cabine pleine grandeur », annonce-t-il.

Moteurs à combustion interne et moteurs électriques

Comme le fait remarquer M. Peper, en lançant un camion entièrement électrique en même temps que les gros camions ultrarobustes à essence et à diesel, GM est en mesure de fournir l'ensemble de ses véhicules à sa clientèle de parcs. « Même si le futur collectif sera à émission zéro, nous sommes toujours là pour proposer les véhicules à moteur à combustion interne dont vous avez encore besoin, a-t-il précisé. Le passage aux parcs entièrement électriques ne se fera pas du jour au lendemain. »

GM Energy

Ensuite, M. Peper a annoncé que GM avait désormais des activités dans le secteur de la gestion de l'énergie, et il a présenté Wade Sheffer, vice-président de GM Energy pour en parler. Ce dernier a expliqué que GM Power Solutions, une division interne de General Motors, a pour mandat de concevoir des solutions de propulsion destinées à électrifier les entreprises.

« Par l'entremise de GM Power Solutions, nous développons notamment des ensembles de propulsion électrique qui convertissent des véhicules à moteur à combustion interne en véhicules électriques », explique-t-il.

Il a aussi expliqué comment le Silverado EV, grâce à des solutions de recharge bidirectionnelle d'avant-garde, peut être

utilisé pour alimenter une maison jusqu'à 21 jours en cas de panne de courant.

« Pourquoi GM s'aventure-t-il ailleurs que dans le secteur automobile ? », a-t-il demandé. « La réponse est bien simple : nous voulons faire partie de la solution. Notre engagement envers la gestion de l'énergie et des solutions énergétiques innovantes nous permet de créer un écosystème énergétique plus résilient et plus fiable pour tous. »

Il explique ensuite comment la clientèle des parcs peut profiter de ces nouvelles technologies. « Si vous disposez d'un parc de véhicules électriques, l'énergie peut être envoyée vers votre établissement ou vers d'autres véhicules électriques, ou inversement, a-t-il expliqué. Et si ces véhicules retournent à un dépôt central à la fin de la journée, vous pouvez transporter cette énergie là où il en faut le plus. »

Pour que cela soit possible, GM lancera très bientôt des chargeurs bidirectionnels ainsi que d'imposantes unités de stockage d'énergie qui permettront aux entreprises de stocker chez elles et de gérer de l'énergie à grande échelle.

GM agrandit sa famille de VÉ

Jennifer Costabile, directrice générale du marketing et de l'optimisation des ventes pour Parcs GM, a dévoilé le tout nouveau Chevrolet Equinox EV, qui a une autonomie de 480 km avec une pleine charge, et qui peut gagner une autonomie de 110 km en seulement 10 minutes lorsqu'il est branché à un chargeur rapide.

« Sa production débute ce mois-ci », dit-elle. La directrice générale a également parlé du tout nouveau Chevrolet Blazer EV qui, selon GM, a une autonomie estimée allant jusqu'à 515 km et qui sera proposé en versions à traction, à propulsion ou à rouage intégral.

Le tout nouveau Blazer EV PPV, un véhicule de poursuite policière dont l'habitacle est fait sur mesure pour les corps de police, vient d'être lancé. « Ce sera notre véhicule de poursuite policière le plus rapide à ce jour : il atteindra 97 km / h en moins de quatre secondes et sa vitesse maximale sera de 210 km / h. »

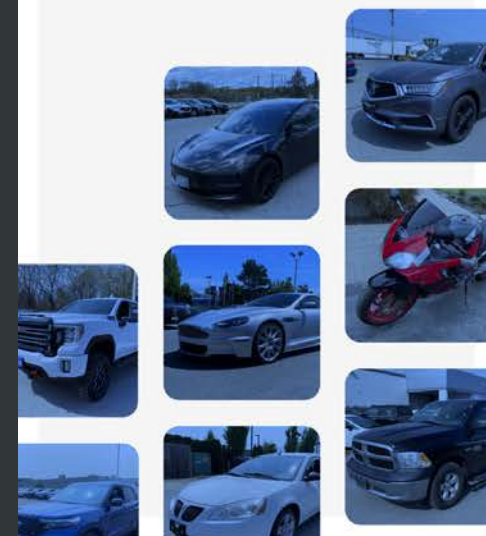
Kristen Siemen, vice-présidente, milieu de travail durable et responsable du développement durable chez GM, a par la suite discuté de cet enjeu chez GM. Elle a notamment parlé du Cadillac LYRIQ, qui est présentement produit dans la nouvelle usine écologique de véhicules électriques de GM située au Tennessee. Elle a également exposé la vision de GM pour l'avenir qui se résume ainsi : zéro collision, zéro émission et zéro congestion. 🌱

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



LE POINT SUR LES BONNES & LES MAUVAISES PRATIQUES

Pour les gestionnaires de parc, la consommation de carburant demeure un enjeu majeur.

TEXTE MARTINE PAINCHAUD

Il existe une foule de solutions logicielles et matérielles pour réduire l'utilisation de carburant ainsi que plusieurs bonnes pratiques qui se traduisent par des économies réelles. Nous vous en présentons quelques-unes ici. Par contre, au-delà des pratiques exemplaires, certaines façons de faire sont à éliminer d'emblée, comme la marche au ralenti des véhicules.

Gaspillage de carburant

Faire tourner le moteur à l'arrêt demeure la pire façon de consommer du carburant, estiment les experts ; une consommation coûteuse qui n'ajoute aucune efficacité dans une journée de travail. La marche au ralenti d'un véhicule consomme 0,6 litre d'essence par cylindrée. Donc, en moyenne, un véhicule au ralenti va consommer environ 2,4 litres de carburant par heure.

« La réalité, c'est qu'il n'existe aucune raison valable de faire fonctionner un véhicule au ralenti », rappelle Guillaume Poudrier, président de Géothentic. Cette mauvaise habitude est surtout liée au désir que l'habitacle demeure chaud en hiver ou frais en été.

Pourtant, la recommandation de CAA-Québec à l'égard de ce comportement est claire. « Pour réchauffer son moteur en douceur, il s'agit de démarrer le véhicule et, après une minute maximum, de commencer à rouler à basse vitesse. Le moteur et l'habitacle vont se réchauffer plus vite de cette façon que si vous le laissez tourner au ralenti », confirme Denis Pageau, conseiller en relations partenaires chez CAA-Québec.

Comment éliminer cette mauvaise pratique ? Sensibiliser les chauffeurs est essentiel. Des entreprises comme Géothentic proposent entre autres d'installer un système dans le véhicule qui coupera le moteur de façon automatique. « En général, un véhicule commercial dans sa vie utile va fonctionner de 30 à 60 % du temps total au ralenti. Un système installé dans la voiture sera en mesure de facilement réduire ce chiffre de 10 à 20 % », estime M. Poudrier.



Le comportement des conducteurs a une incidence sur la consommation de carburant.

Un tel système permet aussi le redémarrage automatique du véhicule basé sur des températures et des voltages, tout en tenant compte de la température de l'habitacle pour assurer le confort de l'employé.

Finalement, notons qu'à Montréal, en vertu de la réglementation municipale, il est interdit de laisser le moteur d'un véhicule fonctionner lorsque celui-ci est immobilisé.

La conduite agressive coûte cher en carburant

« Ce qui fait la différence, c'est l'utilisateur et la façon dont il utilise son véhicule, soutient M. Poudrier. Conduire un véhicule de manière plus agressive augmente la consommation de carburant. »

La bonne pratique, selon CAA-Québec, est de convaincre les chauffeurs d'adopter une conduite écologique et de conduire avec souplesse : éviter les grandes accélérations ainsi que le freinage brusque, respecter les limites de vitesse et utiliser le régulateur de vitesse pour permettre au véhicule d'accélérer graduellement.

« La conduite écologique, c'est aussi de planifier sa route et d'adapter son itinéraire pour qu'il soit le plus rentable possible sans avoir à revenir sur ses pas », précise M. Pageau. Rappelons qu'un chauffeur agressif ne sera jamais une bonne publicité pour une entreprise.

Le comportement des chauffeurs est une préoccupation quotidienne, explique Simon Roberge, directeur exécutif, flotte, immeubles et centre de distribution chez Énergir. « Nous avons instauré un rapport mensuel des coûts relatifs à la conduite et ce dernier est distribué à tous les gestionnaires pour les informer des vitesses atteintes par les chauffeurs au cours du mois. On travaille pour optimiser ce rapport et l'envoyer directement à l'employé pour qu'il s'en inspire et modifie sa façon de conduire. »

Le gestionnaire qui souhaite décourager la conduite agressive peut aussi le faire grâce à un système de collecte de données. « Chez Géothentic, c'est le type de données qu'on

récolte pour ensuite fournir l'information aux entreprises et aux conducteurs ; ces données indiquent qui conduit le mieux et de quelle manière on peut en arriver à une conduite optimale », explique M. Poudrier.

L'entretien : pratique essentielle

« Étant donné que pour un gestionnaire de parc, le carburant représente le principal poste de dépense, c'est sûr qu'on travaille constamment pour trouver des façons de réduire ces frais », souligne M. Roberge.

Pour éviter la consommation d'essence non désirable, les entretiens doivent être faits à la bonne fréquence. Il n'est donc pas recommandé de laisser le conducteur décider quand il souhaite faire l'entretien du véhicule.

Dans certains parcs de véhicules, l'entretien est prévu à intervalle fixe – tous les trois mois, par exemple – peu importe l'usage réel du véhicule. Ce type de fonctionnement peut entraîner une maintenance excessive ou insuffisante.

La meilleure pratique ? Avoir accès à des données neutres permettant de planifier l'entretien en fonction de l'usage réel des véhicules. « Il n'est pas toujours facile dans un parc de suivre la fréquence d'entretien des véhicules si on n'a pas de données pour nous indiquer le bon moment pour faire l'entretien selon l'utilisation », affirme M. Poudrier.

Attention aux accessoires

Les véhicules outils dans un parc sont équipés d'accessoires

particuliers : flèches de signalisation, échelles, etc. Chez Énergir, on cherche à réduire les accessoires extérieurs dans le transport lourd pour améliorer l'aérodynamisme.

« On avait, par exemple, des échelles à l'extérieur de nos véhicules qui prenaient dans le vent, explique M. Roberge. Nous planifions d'enlever les supports à échelles et de trouver un endroit pour les mettre à l'intérieur du véhicule plutôt qu'à l'extérieur. Ces trucs techniques peuvent se traduire par une économie de carburant allant jusqu'à 10 % ».

L'importance de sensibiliser ses équipes

« Le potentiel d'économie qu'on peut aller chercher avec des campagnes de sensibilisation est important », rappelle M. Roberge. Chez Énergir, un document de communication interne destiné aux chauffeurs leur rappelle quelques principes de base, par exemple :

- À une vitesse de 120 km / h, un véhicule consomme environ 20 % plus de carburant qu'en roulant à 100 km / h. Sur un trajet de 25 km, la différence dans la durée du parcours entre ces deux vitesses n'est que de deux minutes ;
- Un véhicule moyen gaspille 300 ml (plus d'une tasse) de carburant par 10 minutes de marche au ralenti.

Pour les gestionnaires de parc, la sensibilisation des chauffeurs est un travail en continu. « Les gens partent à la retraite, la main-d'œuvre change, donc c'est toujours à recommencer », conclut M. Roberge. 🌐



Gestion de flotte simple et efficace

Découvrez la meilleure solution logicielle et matérielle de gestion de flotte pour automobiles, camions et poids lourds. Entièrement conçu au Québec, notre GPS, ORCA par Géothentic, est livré et installé rapidement. Il convient à toutes les entreprises pour réaliser des gains en productivité, temps et argent.

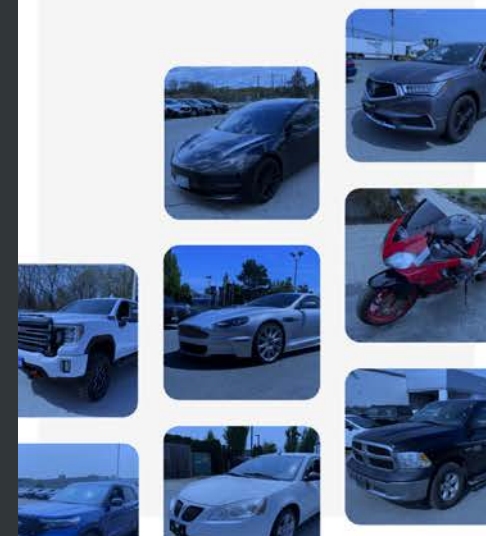
📞 514 373-8118
 🌐 geothentic.com
 ✉ info@geothentic.com

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev combiné sous le tout nouveau marché OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



PARC DE CAMIONS LOURDS : PLACE AU GAZ NATUREL RENOUVELABLE !

Avis aux gestionnaires de parc de véhicules lourds ! L'industrie du gaz naturel comprimé renouvelable (GNC / GNR) est en campagne de séduction pour vous convaincre de remplacer vos camions diesel par des camions au gaz naturel.

TEXTE MARTINE PAINCHAUD

Chez le distributeur de gaz naturel comprimé EBI, Richard Prévost prévoit ce changement : « Le marché du camion diesel nous a habitués à un carburant unique pour tous les types de transport. Mais idéalement, un parc est composé de camions diesel, de camions électriques et de camions au gaz naturel. Les gestionnaires de parc vont devoir s'ajuster et voir chaque énergie comme un outil de plus. »

Au Québec, le marché du transport lourd et de marchandises représente 90 000 camions. De ce nombre, à peine une centaine fonctionne au GNC. Deux gros distributeurs de gaz naturel renouvelable, Énergir et EBI, s'activent pour changer la donne. Leur vision est de participer au remplacement de 25 à 30 % des véhicules diesel d'un parc par des camions au GNC / GNR d'ici 5 à 10 ans. « C'est un gros marché à conquérir avec beaucoup moins de joueurs que l'électrique », souligne M. Prévost.

Pourquoi maintenant ?

Les véhicules lourds – les camions de classe 7 et 8, les camions tracteurs et les véhicules de collecte de matières résiduelles et de recyclage – fonctionnant au gaz existent depuis presque 10 ans. Aujourd'hui, grâce aux avancées technologiques, le gaz naturel comprimé (GNC) s'impose sur le marché.

Chez Globocam, un important réseau de concessionnaires de camions au Québec, on est conscient de la mouvance du marché. « On voit une tendance qui pourrait se traduire par une augmentation de la part de marché de cette technologie-là, confirme Thierry Salem. Pour nous, la direction est claire : on vend des camions au gaz naturel, on les entretient et on vend les pièces pour les camions au gaz naturel. »



Globocam vend des camions au gaz naturel depuis 10 ans.

« Cummins a développé un moteur de 15 litres qui offre une puissance de 500 chevaux tout en réduisant de manière significative les émissions de gaz à effet de serre. Cette avancée technologique est très bien vue par l'industrie », souligne Francisco Doyon d'Énergir.

M. Salem confirme que l'arrivée du nouveau moteur au gaz, capable d'offrir les mêmes performances qu'un moteur diesel, est un point tournant.

Un réseau de distribution qui prend de l'ampleur

Chez Énergir, on est conscient que la principale inquiétude des gestionnaires c'est la disponibilité de l'approvisionnement. Toutefois, le réseau de distribution prend de l'expansion. « L'infrastructure de ravitaillement est plus abondante aujourd'hui, tant en stations publiques qu'en stations privées, précise M. Doyon. Le trajet le mieux équipé pour le ravitaillement est Québec / Montréal jusqu'à Windsor en Ontario. Une station est en service au Saguenay et une autre à Sherbrooke. »

Les transporteurs qui utilisent la route Montréal-Québec sont bien positionnés pour adopter des camions au GNC, explique M. Prévost. « L'application idéale, c'est le camion qui roule 150 000 km par année entre Québec et Montréal et qui fait ce trajet une fois par jour. Les stations sont nombreuses sur cette route et avec un seul plein on fait l'aller-retour. »

Économie et environnement

Deux autres arguments en faveur du GNC / GNR attirent l'attention des gestionnaires de parc : l'économie potentielle et la responsabilité environnementale.

« Le gaz naturel comprimé est environ 30 à 40 % moins coûteux que le diesel, affirme M. Doyon. D'un point de vue environnemental, le GNC, comparé au gaz conventionnel, peut contribuer à réduire de 15 à 20 % les émissions de GES. »

Enfin, une initiative verte qui vous évite de tomber dans le rouge.

Améliorez votre flotte avec nos options électriques, hybrides et hybrides rechargeables.



Chez Hyundai, nous savons que dans un monde où le kilométrage et le prix de l'essence sont élevés, la flexibilité d'un véhicule électrique est tout à votre avantage. Nos véhicules hybrides récompensés, notamment le TUCSON et le SANTA FE, vous offrent une plus grande autonomie pouvant aller jusqu'à 50 km en mode entièrement électrique et sans émissions avant de basculer vers l'essence. De plus, nos hybrides rechargeables au rendement énergétique exceptionnel vous permettent de parcourir jusqu'à 1 000 kilomètres selon le modèle, ce qui veut dire moins de passages à la pompe et des coûts d'utilisation plus bas. Et peu importe où votre entreprise transporte vos employés, notre gamme de caractéristiques de sécurité SmartSense^{MC} livrables, comme l'assistance à l'évitement de collision frontale et l'assistance à la conduite sur autoroute, assurera leur sécurité.

Pour en connaître davantage sur nos options de véhicules, visitez hyundaicanada.com pour tous les détails.

ON FABRIQUE DU WAH 
hyundaicanada.com

 **HYUNDAI**^{MD}

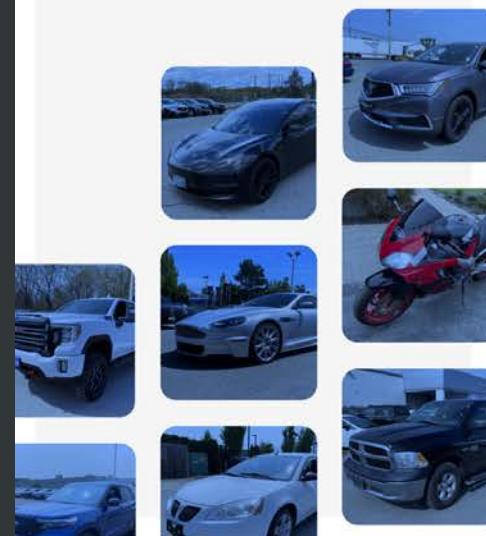
Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev combiné sous le tout nouveau marché OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer

MCMD Les noms, logos, noms de produits, noms des caractéristiques, images et slogans Hyundai sont des marques de commerce appartenant à (ou utilisées sous licence par) Hyundai Auto Canada Corp. Toutes les autres marques et tous les noms de commerce sont la propriété de leurs détenteurs respectifs. Modèle de préproduction montré. Image à titre indicatif seulement. Le véhicule montré est doté d'accessoires offerts en option. L'équipement montré n'est pas inclus.





CAMIONNETTES ULTRAROBUSTES BIEN ÉQUIPÉ POUR TRAVAILLER

Ces bourreaux de travail en font encore plus pour votre parc.

TEXTE JIL MCINTOSH

Le segment des grosses camionnettes se renouvelle régulièrement par l'ajout de capacités et de caractéristiques, ce qui est toujours à l'avantage des parcs de véhicules. Nous résumons ici les nouveautés 2023 et même 2024, lorsqu'elles sont déjà dévoilées. 🚚



Ford F-350

Le Ford F-350 2023 redessiné a reçu les mêmes mises à niveau que le F-250, y compris l'assistance d'attelage de la remorque qui s'occupe d'aligner le camion à la remorque, une caméra 360 degrés avec vue à grand-angle du camion, de la caisse et de la remorque, et l'affichage tête haute multicolore. Il peut être muni de roues simples ou doubles. Le F-250 et le F-350 offrent tous deux le rouage 4x2 dans la version de base XL tandis que le rouage intégral est le seul qui équipe les autres versions. Pour une capacité encore supérieure, le Super Duty est offert en version F-450 avec cabine régulière ou *Crew Cab* et roues doubles.

LES DONNÉES TECHNIQUES

- **Moteurs** : Moteur V8 de 6,8 litres | Moteur V8 de 7,3 litres
Moteur turbodiesel Power Stroke de 6,7 litres (standard ou plus puissant)
- **Puissance** : 400 chevaux et 445 lb-pi de couple (6,8 l)
430 chevaux et 485 lb-pi de couple (7,3 l)
475 chevaux et 1050 lb-pi de couple (diesel)
500 chevaux et 1200 lb-pi de couple (diesel à haut rendement)
- **Capacité maximale de remorquage régulier** : 24 800 lb (F-350 à cabine régulière) | 26 700 lb (F-350 à cabine SuperCab)
28 000 lb (F-350 à cabine d'équipe) | 25 000 lb (F-450 à cabine régulière)
30 000 lb (F-450 à cabine d'équipe)
- **Capacité de remorquage maximale avec sellette d'attelage / col de cygne** :
38 000 lb (F-350 à cabine régulière) | 37 600 lb (F-350 à cabine SuperCab)
| 35 800 lb (F-350 à cabine d'équipe) | 40 000 lb (F-450 à cabine régulière)
| 34 700 lb (F-450 à cabine d'équipe)

Ford F-250

Ford a entièrement renouvelé sa gamme de camionnettes Super Duty, à laquelle a été ajouté de série un moteur V8 de 6,8 litres ; un moteur V8 de 7,3 litres encore plus puissant et un moteur diesel à rendement élevé, en option. Au nombre des améliorations esthétiques extérieures se trouvent des calandres offrant une meilleure aération et des phares à DEL. En nouveauté : balances embarquées qui déterminent le poids de la charge sur la flèche de la remorque, surveillance des angles morts qui inclut la remorque à sellette, caméra de vue arrière intégrée au hayon abaissé, détecteur de marche arrière et système de navigation qui prend en charge la remorque.

LES DONNÉES TECHNIQUES

- **Moteurs** : V8 de 6,8 litres | V8 de 7,3 litres
Moteur turbodiesel Power Stroke de 6,7 litres (standard ou plus puissant)
- **Puissance** : 400 chevaux et 445 lb-pi de couple (6,8 l) | 430 chevaux et 485 lb-pi de couple (7,3 l) | 475 chevaux et 1050 lb-pi de couple (diesel)
500 chevaux et 1200 lb-pi de couple (diesel à haut rendement)
- **Capacité maximale de remorquage régulier** : 20 000 lb (cabine régulière) | 22 000 lb (cabine SuperCab) | 22 000 lb (cabine d'équipe)
- **Capacité de remorquage maximale avec sellette d'attelage / col de cygne** :
23 000 lb (cabine régulière) | 22 000 lb (cabine SuperCab)
22 000 lb (cabine d'équipe)



Chevrolet Silverado 2500

Le Silverado 2500 se refait une beauté pour 2024, autant à l'extérieur qu'à l'intérieur. Outre son moteur diesel encore plus puissant et sa capacité de remorquage plus élevée, il peut accueillir en option un écran tactile central de 13,4 pouces. En plus de la boîte de vitesse automatique Allison à 10 rapports qui est jumelée au moteur thermique comme au diesel, il propose la surveillance des angles morts et le régulateur de vitesse adaptatif qui prend en charge la remorque.

LES DONNÉES TECHNIQUES

- **Moteurs** : V8 de 6,6 litres | V8 turbodiesel Duramax de 6,6 litres
- **Puissance** : 401 chevaux et 464 lb-pi de couple (thermique)
470 chevaux et 975 lb-pi de couple (diesel)
- **Capacité maximale de remorquage régulier** : 14 500 lb (cabine régulière)
17 900 lb (cabine double) | 20 000 lb (cabine d'équipe)
- **Capacité de remorquage maximale avec sellette d'attelage / col de cygne** :
22 500 lb (cabine régulière) | 20 000 lb (cabine double)
21 900 lb (cabine d'équipe)



GMC Sierra 3500

Le Sierra 3500 a reçu pour 2024 les mêmes mises à niveau que le 2500. Le 3500 offre plusieurs options, dont des caméras permettant jusqu'à 14 vues, y compris une vue « transparente » de la remorque, un régulateur de vitesse adaptatif avec prise en charge de la remorque, et un tout nouveau système d'avertissement lorsque le camion et sa remorque excèdent le PNBC du véhicule. Toutes les configurations de cabine sont disponibles.

LES DONNÉES TECHNIQUES

- **Moteurs** : V8 de 6,6 litres | V8 turbodiesel Duramax de 6,6 litres
- **Puissance** : 401 chevaux et 464 lb-pi de couple (thermique) 470 chevaux et 975 lb-pi de couple (diesel)
- **Capacité maximale de remorquage régulier** : 20 000 lb (toutes les configurations de cabine)
- **Capacité de remorquage maximale avec sellette d'attelage / col de cygne** : 36 000 lb (cabine régulière) | 31 600 lb (cabine double) 31 500 lb (cabine d'équipe)



GMC Sierra 2500

Jumeau mécanique du Chevrolet Silverado, le GMC Sierra s'est lui aussi refait une beauté pour 2024 et, outre un nouvel esthétisme et de nouvelles caractéristiques, dont une plus grande capacité de remorquage et la boîte de vitesse automatique Allison à 10 rapports couplée au moteur thermique, qui remplace l'ancienne boîte à 6 rapports. Il est offert pour la première fois avec la finition Denali Ultimate.

LES DONNÉES TECHNIQUES

- **Moteurs** : V8 de 6,6 litres | V8 turbodiesel Duramax de 6,6 litres
- **Puissance** : 401 chevaux et 464 lb-pi de couple (thermique) 470 chevaux et 975 lb-pi de couple (diesel)
- **Capacité maximale de remorquage régulier** : 14 500 lb (cabine régulière) 17 900 lb (cabine double) | 20 000 lb (cabine d'équipe)
- **Capacité de remorquage maximale avec sellette d'attelage / col de cygne** : 22 500 lb (cabine régulière) | 18 600 lb (cabine double) 21 900 lb (cabine d'équipe)



Chevrolet Silverado 3500

La mise à niveau du Silverado 3500 ressemble à celle du 2500 : nouvelle esthétique et boîte de vitesse automatique Allison à 10 rapports couplée au moteur thermique qui remplace l'ancienne boîte à 6 rapports. Toutes les configurations de cabine sont offertes pour les modèles à roues arrière simples ou doubles.

LES DONNÉES TECHNIQUES

- **Moteurs** : V8 de 6,6 litres V8 turbodiesel Duramax de 6,6 litres
- **Puissance** : 401 chevaux et 464 lb-pi de couple (thermique) 470 chevaux et 975 lb-pi de couple (diesel)
- **Capacité maximale de remorquage régulier** : 20 000 lb (toutes les configurations de cabine)
- **Capacité de remorquage maximale avec sellette d'attelage / col de cygne** : 36 000 lb (cabine régulière) 31 600 lb (cabine double) | 31 500 lb (cabine d'équipe)



Ram 2500

Les mises à niveau du Ram 2500 2023 comprennent un groupe d'instrumentation numérique de 12 pouces, un rétroviseur numérique et une commande de direction de recul de la remorque. Le Ram est offert avec une cabine régulière, mais ne propose pas de cabine allongée. Il est cependant offert avec cabine d'équipe ou cabine Mega, cette dernière configuration ayant davantage d'espace de dégagement arrière pour les jambes et un espace de rangement derrière la banquette arrière. Les configurations de cabine dépendent du modèle.

LES DONNÉES TECHNIQUES

- **Moteurs** : V8 de 6,4 litres | I6 Cummins turbodiesel de 6,7 litres
- **Puissance** : 410 chevaux et 429 lb-pi de couple (thermique) 370 chevaux et 850 lb-pi de couple (diesel)
- **Capacité de remorquage maximale** : 19 900 lb (cabine régulière) 20 000 lb (cabine d'équipe) | 16 600 lb (cabine Mega)



Ram 3500

Pour 2023, le Ram 3500 a reçu les mêmes mises à niveau que le 2500. Il est lui aussi proposé avec cabine régulière, cabine d'équipe ou cabine Mega, selon le modèle, tandis que les roues doubles sont offertes avec tous les modèles. Alors que le 2500 ne propose qu'un seul moteur diesel, le 3500 peut recevoir en option le moteur diesel à haut rendement.

LES DONNÉES TECHNIQUES

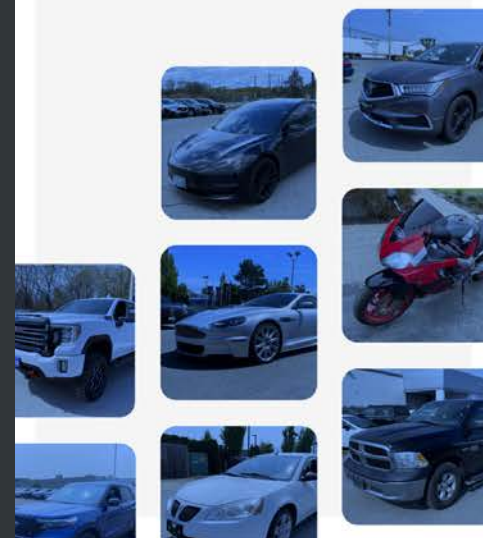
- **Moteurs** : V8 de 6,4 litres Moteur I6 Cummins turbodiesel de 6,7 litres (standard ou plus puissant)
- **Puissance** : 410 chevaux et 429 lb-pi de couple (thermique) 370 chevaux et 850 lb-pi de couple (diesel standard) 420 chevaux et 1 075 lb-pi de couple (diesel à haut rendement)
- **Capacité de remorquage maximale** : 37 090 lb (cabine régulière) 34 460 lb (cabine d'équipe) | 32 930 lb (cabine Mega)

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev combiné sous le tout nouveau marché OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



LA NAFA DU QUÉBEC MULTIPLIE LES OCCASIONS DE RENCONTRES

La NAFA région du Québec est heureuse d'organiser cette année des activités de réseautages pour les gestionnaires de parcs et leurs fournisseurs.

TEXTE NAFA

Ce regroupement québécois de gestionnaires de parc et de fournisseurs permet un partage de bonnes pratiques et une solidification des liens professionnels et personnels autour d'intérêts communs. Cette communauté de spécialistes francophones peut saisir plusieurs occasions qui lui sont offertes grâce à l'implication de membres bénévoles pour tisser de nouveaux liens et partager de l'information stratégique dans le développement de leurs opérations.

Liste des évènements à venir

- La Classique Carl Gloutnay : un tournoi au Club de golf de Boucherville, le 15 juin
- Ride & Drive électrique au Complexe ICAR de Mirabel, le 14 septembre
- Les bonnes pratiques par Roger Constantin, le 25 octobre
- Souper de Noël, le 7 décembre

Si vous souhaitez vous joindre à notre équipe, n'hésitez pas à communiquer avec nous au nafa.qc@gmail.com.



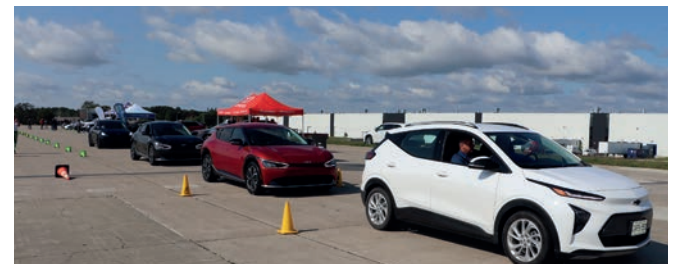
Le partage des expériences et des bonnes pratiques est le fil conducteur de cette communauté.



La NAFA de la région du Québec permet aux spécialistes de la gestion de parcs de se retrouver et d'échanger dans leur langue.


Nos bénévoles pour cette année

- Alain Beaulieu, Location Jim Pattison
- Roger Constantin, Services Conseils RC
- Daniel Despons, Rive-Sud Chrysler Dodge
- Frédéric Dubé, Alouette
- Stéphanie Massé, Autosphere
- Guillaume Poudrier, Géothentic
- Simon Roberge, Énergir
- Simon Therrien, Bell



Le Ride & Drive électrique est l'exemple d'un évènement important organisé par la NAFA du Québec pour faire progresser le virage vert des transports.

La NAFA région du Québec c'est :

- Un comité dédié à vous offrir un soutien et une expertise afin d'enrichir vos connaissances en matière de gestion de parc au Québec.
- Les meilleurs évènements afin de créer un réseau de contacts, toujours dans le but de vous aider à performer dans votre travail.
- Le soutien financier de plusieurs manufacturiers automobile canadien.
- Un service de mentorat disponible.
- Un accès au Programme de gestionnaire de parc automobile agréée (CAFPM) et inscription au programme de spécialiste de parc automobile agréée (CAFS) 

BÂTIR ET ENTRETENIR UN PARC AUTOMOBILE QUI VOUS CONVIENT. NOUS SOMMES ICI POUR VOUS AIDER.

PARCS



Modèle Chevrolet Silverado 3500 HD LTZ avec roues jumelées 2024 de préproduction présenté. Le modèle de production peut être différent.

CONNECTIVITÉ DE VOTRE PARC¹

Les Solutions d'entreprises OnStar propose des services qui donnent aux propriétaires de petites entreprises et aux gestionnaires de parc automobile des informations significatives, des données exploitables et la confiance de savoir qu'ils maximisent leur retour sur investissement.

GARANTIE DE 5 ANS/160 000 KILOMÈTRES DISPONIBLE²

Garantie limitée du groupe motopropulseur pour certains véhicules de parc automobile.

POUR EN SAVOIR PLUS, VISITEZ
fr.gmfleet.ca

¹ OnStar n'est pas livrable sur les camions à châssis-cabine surbaissée et sur les véhicules GM fabriqués sans le matériel OnStar y compris, sans s'y limiter, les camions Chevrolet et GMC de base. Certains modèles nécessitent l'achat supplémentaire du matériel OnStar (option UE1) fabriqué et installé à l'usine de GM. L'option UE1 doit être sélectionnée avant que le véhicule soit construit. Nécessite un système électrique en bon état de marche (y compris la batterie), un plan de services actif, une réception cellulaire et un signal GPS. Les services, la connectivité et les capacités varient selon le modèle et/ou la configuration du véhicule et les conditions ainsi que les restrictions géographiques et techniques, et sont assujettis aux modalités de l'utilisateur et à des limitations. Consultez onstar.ca/solutionsdentreprises pour connaître les régions desservies, les détails et les limitations liées au système, ou parlez à votre concessionnaire pour plus de détails.

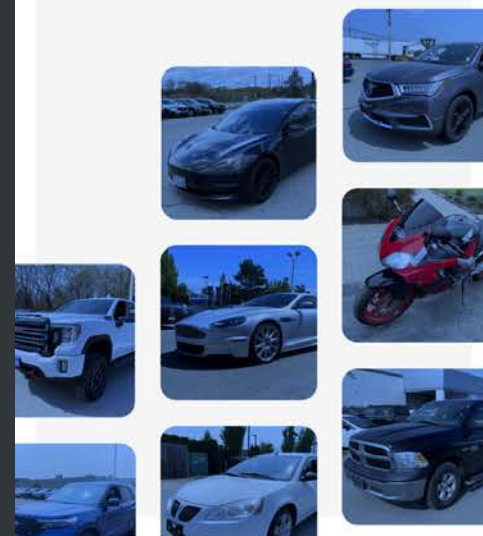
² Des conditions et restrictions s'appliquent. Voir le livret de garantie pour les détails. Au Canada, tous les véhicules neufs Chevrolet et GMC de l'année modèle 2024 reçoivent une garantie de 5 ans ou 100 000 km sur les composants du groupe propulseur, selon la première éventualité; sauf les véhicules neufs Chevrolet ou GMC de l'année modèle 2024 équipés d'un moteur turbo diesel Duramax^{MD} de 3,0 L ou de 6,6 L qui reçoivent une garantie de 5 ans ou 160 000 km sur les composants du groupe propulseur, selon la première éventualité; et certains véhicules neufs Chevrolet ou GMC de l'année modèle 2024 admissibles livrés à des clients parcs commerciaux ou gouvernementaux admissibles qui reçoivent une garantie de 5 ans ou 160 000 km sur les composants du groupe propulseur, selon la première éventualité.

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



MAGAZINE D'AFFAIRES DE L'INDUSTRIE CANADIENNE

Pneum



SAILUN TIRE AMERICAS

C'EST DE FAMILLE

Avec l'ajout du Terramax RT à sa gamme, Sailun offre désormais un pneu pour camion qui répond à tous les goûts et à toutes les utilisations.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

La famille de pneus Terramax de Sailun est finalement complète puisqu'elle compte maintenant le Terramax RT (pour *Rough Terrain / Rugged Terrain*, ce qui signifie « terrain accidenté »). La série RT joint les rangs des autres pneus pour camion de la gamme, y compris les Terramax HLT, AT et MT.

« Sailun offre maintenant des options de pneus routiers et hors route pour les camions, les Jeeps et les VUS, » affirme Mark Pereira, directeur du marketing et des communications pour l'Amérique du Nord chez Sailun Tire Americas. « En outre, notre famille de pneus Terramax est offerte dans un vaste éventail de dimensions et pour une diversité d'utilisations. »

Les pneus Sailun de série HT (pour *Highway Terrain*) sont parfaits pour la conduite routière, la série MT (pour *Mud Terrain*) est le choix par excellence pour les utilisations robustes hors route, et les séries AT (pour *All Terrain*) et RT (pour *Rough Terrain / Rugged Terrain*) conviennent aux utilisations entre ces deux extrêmes. ➔

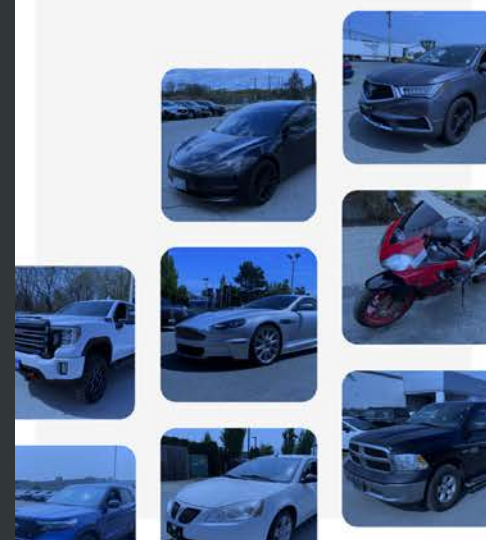
Le robuste Terramax RT est en mesure d'affronter les terrains accidentés.

Affiché.
Enchéri.
Vendu.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev combiné sous le tout nouveau marché OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



Quand fonction et allure vont de pair

Pour bien des propriétaires de camions, le choix d'un pneu repose autant sur sa fonction que sur son allure. Ils veulent un pneu qui, tout en étant capable de gravir les roches et d'affronter les terrains accidentés, donne à leur camion ou VUS une allure robuste et dynamique.

Les pneus de série MT sont depuis très longtemps le premier choix pour plusieurs adeptes de la conduite hors route. Car en plus d'avoir belle allure, ils peuvent affronter les pires terrains. Les pneus de série MT sont capables de gravir des obstacles de taille et de rouler sur les roches acérées. Ils sont conçus pour être malmenés sans jamais faillir. Ces pneus affichent également cette allure robuste que bien des propriétaires de camion recherchent.

Le Terramax MT de Sailun a été conçu pour offrir de la durabilité, de la robustesse et une étonnante traction, et sa bande de roulement autonettoyante assure une adhérence maximale sur les surfaces inégales et les terrains difficiles. La structure large et profonde de la semelle comporte un épaulement ouvert qui améliore la maniabilité, l'adhérence, la stabilité et le confort de conduite; elle facilite ainsi l'évacuation de la boue autant à faible vitesse qu'à vitesse élevée.

« Ce pneu comporte également une carcasse à trois couches renforcée pour une protection accrue contre l'abrasion », ajoute James McIntyre, vice-président des ventes pour le Canada chez Sailun Tire Americas. « Les arêtes mordantes et la carcasse renforcée à trois couches assurent une résistance aux impacts et aux perforations. »

À l'autre extrémité, il y a le Terramax HLT dont la structure est conçue pour réduire efficacement les bruits et offrir une conduite silencieuse. C'est le pneu parfait pour la conduite sur chaussée asphaltée et sur chemin légèrement accidenté.

Entre ces deux extrêmes se trouve le Terramax AT de Sailun, un pneu conçu pour offrir une traction supérieure autant sur la route que sur terrain accidenté. Il arbore également le pictogramme du flocon et de la montagne, ce qui en fait le pneu idéal pour les conditions hivernales du Canada.

La structure à épaulement ouvert expulse l'eau, la neige, la gadoue et la boue pour offrir une traction optimale sur tous types de terrains. La rainure centrale fournit quant à elle un confort de conduite et une maniabilité de niveau supérieur.

Par le passé, le Terramax AT était la solution intermédiaire entre le Terramax HT et le Terramax MT. Voilà que le Terramax RT vient changer la donne. Le RT est parfait pour ceux qui recherchent dans un même pneu l'allure du MT et la conduite plus paisible du AT.



Stratégiquement positionné entre les Terramax AT et MT, le pneu RT offre l'allure robuste du pneu MT, mais sans le niveau de bruit qu'il produit. En d'autres mots, le RT a fière allure tout en offrant le rendement au quotidien que les conducteurs recherchent lorsqu'ils ne sont pas dans la boue jusqu'aux genoux.

Prêt pour l'hiver

Comme le Terramax AT, le Terramax RT arbore sur son flanc le pictogramme du flocon et de la montagne. Ce qui signifie que le Terramax RT a été testé et approuvé pour être utilisé comme pneu d'hiver, et qu'il est certifié pour affronter les difficiles conditions hivernales.

Les consommateurs souhaitant davantage de traction en hiver peuvent se tourner vers un pneu de dimension LT (pour *Light Truck*), selon leur véhicule, puisque les versions LT du Terramax RT peuvent recevoir des crampons. Ils offriront ainsi davantage de traction lors de conditions hivernales rigoureuses dans les régions où l'utilisation de crampons est légale.

Le Terramax RT n'a pas seulement une allure à tout casser, il est conçu pour affronter les terrains accidentés. Sa structure très profonde (16-18/32) est idéale pour venir à bout de la neige abondante et de la boue. De plus, son composé de

« Le Terramax RT est le couteau suisse de la gamme Terramax. »

MARK PEREIRA
DIRECTEUR DU MARKETING ET DES COMMUNICATIONS POUR L'AMÉRIQUE DU NORD
SAILUN TIRE AMERICAS



Le Terramax RT est le dernier-né de la famille des pneus pour camion Terramax.

caoutchouc antidéchirure exclusif garantit que le Terramax RT n'a pas seulement belle allure, il offre aussi un excellent rendement, sans se laisser démonter.

En conduite hors route, le Terramax RT utilise des barrettes d'épaulement mordantes avec éjecteurs de cailloux qui éliminent les débris, lorsqu'il le faut, pour maximiser la traction. En outre, son profil carré maximise la traction afin d'assurer une plus grande stabilité.

Sur la route, le Terramax RT offre un confort de conduite et une réduction du bruit afin d'assurer une expérience de conduite paisible en ville ou sur l'autoroute. En un mot, le Terramax RT de Sailun offre le meilleur des deux mondes.

« Ce pneu est idéal pour les propriétaires de camionnettes et de VUS pour qui l'aspect esthétique compte, soutient M. McIntyre. Le pneu a belle allure et il se comporte très bien. Selon moi, ce pneu est destiné au consommateur qui roule habituellement avec des pneus de série AT, mais qui aimerait un pneu un peu plus robuste. Il est fait pour le propriétaire de camionnette qui va au chalet et utilise son camion hors route, mais qui apprécie tout de même un peu de confort de retour sur la route. » Ce à quoi M. Pereira acquiesce, en ajoutant que le Terramax RT est également le pneu idéal pour les adeptes

d'aventures et d'exploration hors route, hors des sentiers battus. « Le Terramax RT est le couteau suisse de la gamme Terramax, ajoute-t-il. Les amateurs d'aventures hors route n'ont désormais plus à choisir entre un pneu qui est confortable sur la route et un pneu fait pour la conduite hors route. Le Terramax RT combine les deux. »

La double personnalité du RT en fait également le pneu idéal pour les parcs de véhicules dont les camions circulent autant sur chemins asphaltés que sur chemins boueux ou peu sûrs.

Grande disponibilité

Le tout nouveau Terramax RT est offert en 36 dimensions, en diamètres de jante allant de 17 à 22 pouces et dimensions de flottation de 33, 35 et 37 pouces. Des versions SL (pour *Standard Load*) et XL (pour *Extra Load*) sont également offertes pour les applications P-Metric, tandis que des versions LT sont offertes avec cotes de 8, 10 et 12 PR, selon la dimension.

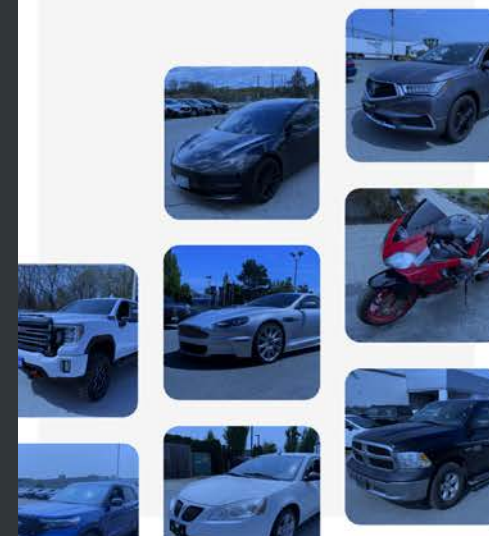
Au Canada, le Terramax RT est assorti d'une garantie limitée de 72 000 km sur la durée de vie de la bande de roulement, un programme de remplacement de deux ans pour risques routiers ainsi qu'une période d'essai sans risque de 30 jours. Pour en savoir plus, visitez : sailuntires.ca.

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev combiné sous le tout nouveau marché OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



DYNAMIC TIRE LA RÉVOLUTION DES VÉ

Avec l'arrivée massive des véhicules électriques dans le marché, les détaillants de pneus doivent se préparer pour répondre à la demande croissante pour des pneus précisément conçus pour ces véhicules.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

Dynamic Tire a annoncé qu'elle tenait désormais la gamme complète de pneus ERANGE EV de Sailun, lesquels sont précisément conçus pour les véhicules électriques.

« Nous observons une croissance marquée de la demande pour des pneus conçus pour les véhicules électriques », affirme David Pulla, vice-président des ventes pour Dynamic Tire. « Alors que les constructeurs automobiles produisent un nombre de plus en plus important de véhicules électriques, le marché du pneu de remplacement connaît un essor en raison de l'usure plus rapide des pneus installés à l'usine sur ces véhicules. »

La demande croissante pour des pneus conçus exprès pour les VÉ est une excellente nouvelle pour les détaillants qui desservent de plus en plus de propriétaires de véhicules électriques, hybrides et hybrides rechargeables », explique Mike Matesic, directeur du segment des pneus pour camions et autobus, véhicules de tourisme et STR chez Dynamic Tire.

« Entre 20 et 25 % des véhicules neufs vendus à l'heure actuelle sont électriques d'une façon ou d'une autre, poursuit-il. Grâce au mélange en phase liquide exclusif à Sailun, la gamme de pneus ERANGE EV procure une conduite plus silencieuse, une plus grande stabilité et une plus faible résistance au roulement, ce qui améliore directement la durée de vie de la batterie et augmente l'autonomie des VÉ. »

Qualité et prix

En plus de procurer une conduite plus silencieuse et de réduire l'angoisse de la panne, les pneus ERANGE EV comportent des flancs renforcés conçus pour supporter le poids plus lourd des véhicules électriques. « Ces pneus ont un indice de charge plus élevé, ajoute M. Matesic, et cela est important parce que les VÉ sont plus lourds que leurs équivalents à essence. »

Malgré ses flancs renforcés, le pneu ERANGE EV procure une conduite étonnamment paisible. « Même s'il est vrai que les pneus ont été renforcés afin de pouvoir soutenir le surpoids inhérent aux véhicules électriques, explique M. Pulla,



Sailun a été en mesure de concevoir des pneus qui procurent traction et confort, et dont la durée de vie utile de la bande de roulement est plus longue.

Le pneu ERANGE EV de Sailun est assorti d'une garantie limitée de 72 000 km et d'un programme de remplacement de deux ans pour risques routiers. « Il est arrivé que la longévité de certains pneus ERANGE EV ait égalé, voire surpassé, celle de certains autres pneus de première qualité de Sailun », fait remarquer M. Matesic.

La marque Sailun s'est toujours enorgueillie de proposer des pneus de qualité à prix avantageux, et l'ERANGE EV ne fait pas exception. « Sailun propose des pneus de première qualité, mais qui coûtent entre 20 et 30 % moins cher, ajoute-t-il. De surcroît, en fonction de vos habitudes de conduite, l'ERANGE EV durera aussi longtemps, et même plus, que les pneus concurrents vendus plus chers. »

Disponibilité

Pour le moment, le pneu ERANGE EV est offert en 32 dimensions, allant de 15 à 22 pouces. « Ainsi, Sailun est en mesure de chauffer 80 % du marché des véhicules électriques, précise M. Pulla. Sailun prévoit offrir un pneu ERANGE EV pour chaque véhicule électrique sur le marché, ce qui inclut les camions légers et les VUS. »

Maintenant que Dynamic Tire s'est engagé à tenir la gamme complète des produits ERANGE EV, il peut assurer aux détaillants de pneus de tout le Canada que les produits dont ils ont besoin seront disponibles pour leurs propres marchés locaux au moment où ils passeront la commande.

« Nous sommes les partenaires stratégiques en approvisionnement de pneus à prix économiques au Canada, déclare M. Pulla. Nous pouvons vendre en capacités de conteneur directement de l'usine, ou encore en formule entrepôt. Grâce à notre espace d'entreposage de plus de 400 000 pi ca, à des stocks en quantités et à plusieurs points de distribution, nous sommes le partenaire commercial auquel font confiance un grand nombre de détaillants canadiens. »



TRIANGLETIRE.CA

ATTELEZ-VOUS AUX TÂCHES LES PLUS ARDUES

Triangle offre une vaste gamme de produits éprouvés qui sont conçus, testés et fabriqués pour faire le travail. Conçu pour produire un rendement optimal dans certains des environnements les plus difficiles et des chantiers aux conditions les plus extrêmes dans le monde, le tout nouveau Triangle TB595 s'est vu doter d'un certain nombre d'améliorations qui en augmentent le rendement et la productivité.

Muni de barrettes d'épaulement mordantes et d'un mélange de gomme unique, le Triangle TB595 adhère de façon exceptionnelle par temps froid, et sa large semelle non directionnelle en fait un véritable pneu toutes saisons. Sa construction robuste est un gage de longévité de la bande de roulement, alors que le flanc et la semelle évolués assurent une tenue de route supérieure.



Conçu pour chausser les camions-bennes, les chargeuses et les niveleuses.

DISTRIBUTEUR EXCLUSIF

DYNAMIC
TIRE INC.

ÉCRIVEZ À INFO@DYNAMICTIRE.COM POUR SAVOIR
COMMENT DEVENIR UN DÉTAILLANT DES PNEUS TRIANGLE

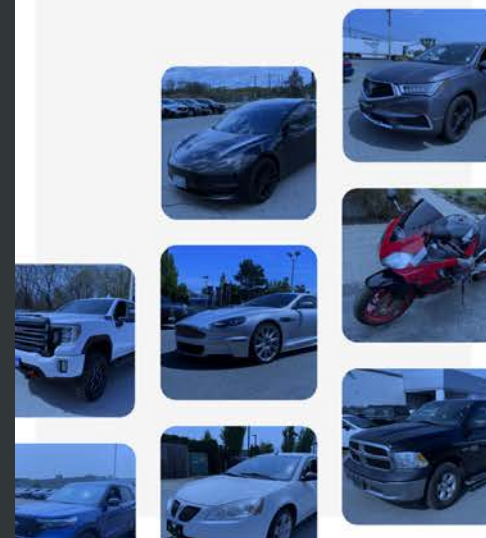


Affiché.
Enchéri.
Vendu.

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer





ÉQUIPEMENTS D'ALIGNEMENT POLYVALENTS

Les équipements pour mesurer et rétablir le parallélisme des roues, communément nommé alignement, progressent constamment vers une plus grande sophistication et facilité d'opération.

TEXTE MICHEL BEAUNOYER

Plusieurs centres de pneus et de mécanique offrent le service d'alignement des roues à leurs clients. Pour ce faire, plusieurs technologies sont offertes par les fournisseurs. Au cours des dernières années, les technologies se sont raffinées et englobent souvent un facteur important, celui des systèmes avancés d'aide à la conduite (ADAS).

Le spécialiste des pneus et mécanique connaît l'impact dévastateur que peut avoir un mauvais parallélisme sur l'usure des pneus. De plus en plus, avec l'avancement des technologies d'aide à la conduite, le parallélisme des roues est un élément essentiel au bon fonctionnement de ces systèmes qui protègent le conducteur en cas de déviation de voie, par exemple.

Plusieurs solutions

À l'avant-garde de la technologie d'alignement, la compagnie Hunter Engineering propose plusieurs solutions, dont le système HawkEye Elite supporté par le logiciel WinAlign. Cet équipement permet de capter les mesures d'alignement en 70 secondes et les compare aux étalonnages des spécifications du constructeur.



L'installation des adaptateurs a été simplifiée et leur serrage est sans contact métal sur métal, ce qui protège les jantes. L'appareil mobile est conçu pour s'adapter à tous les types d'ateliers. Mentionnons finalement que le Hunter HawkEye Elite permet

Les centres de pneus peuvent choisir des équipements polyvalents et mobiles comme le R1065 de Rotary.

l'impression de rapports simples à comprendre qui peuvent être présentés au client pour qu'il constate, par lui-même, la nécessité d'ajuster l'angle des roues.

Pour Claude Joannette, représentant pour le Groupe ISN Canada, un équipement gagnant pour les centres de pneus est le R1065 de Rotary. « C'est une technologie très intéressante pour les ateliers qui peuvent travailler directement sur le plancher ou sur un élévateur hydraulique, explique-t-il. C'est un appareil qui s'adapte très bien aux ateliers qui ont un espace restreint. Je pense que c'est une bonne solution pour les ateliers qui n'offrent pas encore le service d'alignement. La possibilité d'offrir l'alignement des roues à l'interne évite que le client n'aille voir ailleurs. »

Informers le client

Un rapport peut être envoyé électroniquement au client après la vérification des paramètres avant le début des travaux. L'unité mobile R1065 présente les données d'alignement en temps réel. Ces données sont diffusées sur une tablette numérique que le technicien peut apporter avec lui et ainsi suivre la



Car Bench, distribué par Les équipements et services Filco, a mis sur le marché récemment ce banc polyvalent qui facilite les opérations d'alignement des roues.

progression des ajustements. Le fait que cette unité est mobile lui permet d'être déplacée d'une baie de service à l'autre.

On ne peut parler de la question de l'alignement sans aborder celle des bancs et élévateurs sur lesquels peuvent être positionnés les véhicules lors de l'opération. Ici aussi, la polyvalence est de mise. Les Équipements et Services Filco a compris ce besoin en greffant récemment à son catalogue la plateforme polyvalente The MEG développée par Car Bench. Ce produit 4-en-1 peut aussi servir pour des applications en carrosserie, mais son utilité pour les centres de pneus est indéniable.

Un des avantages de ce banc est qu'il peut être positionné de telle façon que le technicien peut travailler à une hauteur confortable. Il présente une capacité de 6000 kg de levage. Il est idéal pour l'alignement, mais aussi pour la calibration des systèmes ADAS. Le serrage des têtes de capteurs avec centrage automatique évite d'endommager les jantes.

Il offre la possibilité de tester l'alignement des roues automatiquement avec des cibles et des valeurs d'alignement immédiates. Ici aussi, un rapport peut être produit avec les photographies justificatives.

La mise à niveau de la plateforme repose sur des supports d'alignement uniques alors que quatre platines tournantes intégrées dans les glissières facilitent le positionnement du véhicule.

Plus de sécurité

Tous ces équipements permettent aux gestionnaires de centres de pneus de se positionner face aux attentes des clients, pour un diagnostic clair et précis en matière de parallélisme des roues de leur véhicule.

Qui plus est, il s'agit aussi d'une ouverture vers l'apprentissage des nouvelles technologies de systèmes d'aide à la conduite. Comme le précise Hunter Engineering, des millions de véhicules présentement sur les routes fonctionnent grâce à un système de direction électronique. Ces systèmes qui déterminent la direction dans laquelle le véhicule se déplace doivent être calibrés avant de remettre le véhicule sur la route.

Historiquement, l'alignement des roues visait à prolonger la vie utile des pneus en évitant une usure inégale ou prématurée. Aujourd'hui, il est aussi lié au bon fonctionnement des équipements de sécurité qui protègent l'automobiliste. 🚗

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer

Résoudre les vibrations des roues

Minimisez les vibrations que les autres équilibreurs ne peuvent pas identifier avec le Road Force Elite® simple, précis et efficace.



Scannez ou visitez

hunter.com/fr-ca/rfe



HUNTER
Engineering Company

HUNTER
3 Year
Warranty
Hunter.com/warranty

MADE IN USA
USING THE FINEST US & GLOBAL MATERIALS



LES SERVICES ADDITIONNELS, LE ONE STOP SHOP

Les beaux jours sont à nos portes, la saison des pneus bat son plein, les ateliers débordent, mais dans quelques semaines le rythme va ralentir et c'est une belle occasion d'adopter de nouvelles opportunités d'affaires.

TEXTE ALEXANDRE MCCABE

Le printemps et l'été sont de belles saisons pour vendre des services autres que la mécanique et la pose de pneus, comme la réparation de vitres d'auto et l'esthétique. Si nos hivers mettent durement à l'épreuve la mécanique, il n'en demeure pas moins que la carrosserie et le pare-brise se voient eux aussi torturés par les sels de déglacage et les abrasifs épandus sur nos routes comme le sable et le gravier.

Nettoyer et protéger

Un bon lavage intérieur et extérieur, une décontamination de la peinture, un polissage suivi d'une cire ou même un traitement comme un scellant ou la nanocéramique redonneront de l'éclat et protégeront la voiture. On peut aussi vérifier l'état des phares et proposer un polissage s'ils sont devenus opaques ou jaunis à la suite des assauts des rayons du soleil.

Les abrasifs attaquent aussi le pare-brise qui peut souffrir d'un éclat (étoile) à la suite d'un impact avec un caillou, et ce dernier peut heureusement se réparer facilement et rapidement. La réparation préventive du pare-brise sera souvent entièrement couverte par l'assureur, le client n'aura donc rien à déboursier.

Dans les pires cas, le pare-brise peut être fissuré, ce qui conduira à un remplacement. Lorsque vous travaillez sur la vitre, pourquoi ne pas profiter de l'occasion pour vérifier l'état des essuie-glaces et proposer un traitement hydrophobe.

Des opportunités de vente

La saison estivale se veut une belle occasion de restaurer l'état

d'un véhicule pour les beaux jours. Il faut alors être attentif lorsque le véhicule entre dans votre atelier lors du changement de pneus pour déceler toute possibilité de vente additionnelle. C'est à ce moment qu'il sera important de travailler en équipe afin de mettre la vigilance et les talents de tous vos joueurs à l'œuvre, de votre conseiller à votre mécano, en passant par votre technicien en vitre et en esthétique.

La venue de l'été apportera une clientèle qui cherchera à équiper leurs véhicules d'accessoires additionnels en vue des vacances et des longs trajets d'été. Vous pouvez donc inclure dans votre offre la vente et l'installation d'attache de remorque et de sellettes, de supports à vélo, de coffres de rangement et de barres cargo pour le toit du véhicule.

Certains chercheront aussi des accessoires pratiques comme des déflecteurs de capot ou de fenêtres, des tapis de protection, ou encore des items qui permettront de personnaliser le véhicule à leur image.

En offrant tous ces services sous un même toit, vous augmentez votre facture moyenne, diminuez l'effet des périodes moins achalandées, et augmentez la satisfaction de votre clientèle qui pourra confier tous les travaux reliés à son véhicule à une seule et même adresse, c'est-à-dire son atelier de confiance. 🇨🇦



Alexandre McCabe est conseiller aux opérations réseau pour Point S Canada.

impulse >

NOUVEAU

Une puissance surhumaine au bout des doigts

IMPULSE
1/2" CLÉ
À CHOCS
SANS FIL

529,72 \$

MX-P1



IMPULSE
1/2" CLÉ
À CHOCS
CLASSIQUE

163,86 \$

MX-C1



IMPULSE
1/2" LW CLÉ
À CHOCS

284,33 \$

MX-LW1



IMPULSE 1/2" ENSEMBLE
DE DOUILLES À CHOCS

102,58 \$

MX-S1



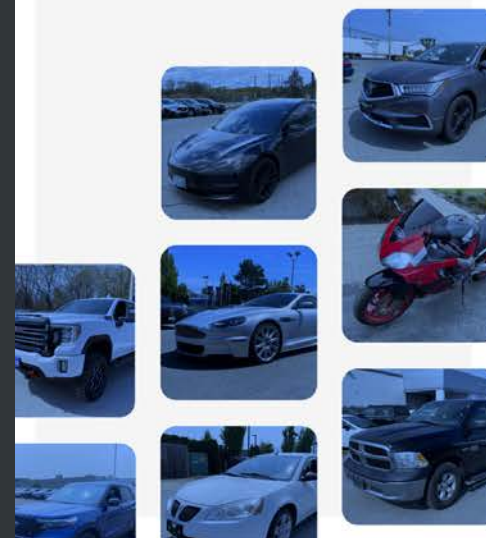
par **MARTINS**

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



Avril 2023. Prix en CAD.

PNEUS COMMERCIAUX PRÊT POUR LE FUTUR

Alors que le segment des camions poursuit son évolution et ses avancées, les fabricants de pneus commerciaux suivent la cadence.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

Il n'y a pas si longtemps, les véhicules électriques et les véhicules autonomes étaient de la pure science-fiction. Il en va de même pour les véhicules commerciaux électriques et les camions longue distance autonomes. Pourtant, certains de ces véhicules sont aujourd'hui devenus bien réels alors que d'autres sont sur le point de le devenir.

Les fabricants de pneus doivent suivre l'évolution de l'industrie du camionnage et planifier pour le futur s'ils veulent être prêts à fournir les pneus qui auront à chausser les camions électriques dans les années à venir. « Nous tentons de prévoir tous ces changements », affirme Al Eagleson, directeur de segment, pneus commerciaux chez Sailun Tire Americas. « C'est essentiel dans notre domaine, nous devons prévoir ce qui s'en vient d'ici 5 ou 10 ans. »

Selon John Hagg, vice-président des ventes et de l'exploitation pour Huayi Tire Canada, l'industrie du pneu est déjà en train de développer des pneus pour les camions électriques et autonomes de demain. « Je crois que ce sont les camions de type "dernier kilomètre" qui seront les premiers camions électriques, prévoit-il. Ce qui se passera dans les huit ou dix prochaines années occupe et préoccupe beaucoup l'industrie. »

Ce à quoi acquiesce Jenny Rodriguez, directrice de la planification du marché, pneus commerciaux, chez Yokohama Tire Canada, qui ajoute que même aujourd'hui, « nous constatons une augmentation de la demande pour des pneus certifiés SmartWay ».

Elle explique que les exploitants de parcs de transport bénéficient du Programme de transport écoénergétique de marchandises, administré par Ressources naturelles Canada, qui rembourse 50 % du prix d'achat de pneus certifiés SmartWay. Mme Rodriguez souligne que Yokohama offre déjà une douzaine de pneus commerciaux certifiés SmartWay au marché nord-américain, et que d'autres s'ajouteront.

Le Programme de transport écoénergétique de marchandises, qui a été lancé à la fin de 2022, aide les parcs à réduire leur consommation de carburant et leurs émissions de gaz à



Les fabricants de pneus travaillent déjà sur les pneus de l'avenir.

effet de serre. Des incitatifs financiers sont offerts pour encourager les entreprises à soumettre leurs parcs à des évaluations indépendantes, à moderniser leurs camions et remorques et à faire l'achat de véhicules à carburant de remplacement. Mme Rodriguez ajoute que les pneus certifiés SmartWay sont couverts par le programme.

« Les camions électriques commerciaux sont en progression, principalement dans les segments où les véhicules retournent au point de départ à la fin de chaque journée, explique M. Eagleson. Tesla produit en ce moment des prototypes et procède à des essais dans certains endroits en Amérique du Nord. En outre, bon nombre de transporteurs, surtout au Canada et à certains endroits aux États-Unis en ce moment, commencent à opérer la transition vers les véhicules électriques. C'est pourquoi nous mettons réellement l'accent sur le développement de pneus ayant une faible résistance au roulement, ce qui contribue à prolonger l'autonomie des véhicules électriques et à améliorer l'économie de carburant pour les véhicules à moteurs à combustion interne. »

M. Eagleson ajoute que la technologie de composé avancée leur permet d'améliorer la résistance au roulement, la traction sur chaussée mouillée et la durabilité sans faire de compromis.

Livraisons du dernier kilomètre et pictogramme du flocon et de la montagne

L'internet et la pandémie ont changé les habitudes d'achat des consommateurs, et ce changement a créé une demande accrue pour des véhicules de livraison et pour les pneus qui les chaussent. « Je crois que nous avons vu une croissance explosive de la demande pour des pneus de type "dernier kilomètre", surtout pour le format 225/70 19.5 », soutient M. Hagg, de Huayi Tire Canada.

Il ajoute qu'une autre tendance intéressante est la demande accrue pour les pneus commerciaux arborant le



Double Coin RSD3

Ce pneu pour essieu moteur de très grande qualité pour conditions hivernales difficiles présente un motif de bande de roulement dynamique offrant une traction optimale et est conçu pour affronter les pires conditions hivernales dans tous les types d'applications.



Sailun SDL70 EFT

Ce pneu de traction de grande qualité arbore le pictogramme du flocon de neige et de la montagne à trois pics, et offre une durabilité, une stabilité et un confort de conduite optimaux. Sa technologie de « talon mince » réduit la résistance au roulement et améliore l'économie de carburant.



Yokohama 114R

Ce nouveau pneu commercial à faible résistance au roulement a été conçu pour les parcs de transport régional et d'opérations à essieux séparés ou tandem. Il promet une usure plus longue, une durée de vie prolongée de la bande de roulement et une plus grande durabilité.

pictogramme du flocon et de la montagne. « Ici au Canada, il y a une prolifération de ces pneus, surtout au Québec, dit-il. Et cela va de pair avec la demande croissante pour des pneus de type "dernier kilomètre", parce qu'il faut des pneus qui possèdent une excellente traction dans la neige. »

Chute des ventes

M. Hagg prévoit que le marché du pneu commercial connaîtra un ralentissement en 2023. « Nous sortons de deux années de très fortes ventes, explique-t-il, et nous constatons un ralentissement en raison du niveau des stocks. »

En fait, la Tire Manufacturers Association aux États-Unis rapportait récemment qu'en comparaison avec 2022, il était prévu que les expéditions de pneus pour camions aux constructeurs diminuent de 5,5 % en 2023. « C'est le premier recul d'importance depuis 2020 », affirme Derek Diette, directeur, ventes nationales - pneus pour camions et autobus chez Sailun Tire Americas.

M. Hagg soutient qu'à la fin de 2022, les niveaux des stocks étaient élevés chez les distributeurs et les détaillants. « Les fabricants ont rempli énormément de commandes en souffrance, de sorte que les détaillants et distributeurs se retrouvent avec encore une grande quantité de pneus en stock », ajoute M. Eagleson de Sailun. « De plus, nous observons une baisse de la demande de camionnage, ce qui finira par avoir des répercussions sur les ventes de pneus pour camions commerciaux. Le premier trimestre de 2023 a été beaucoup plus

lent que celui de 2022, mais certains signes indiquent une reprise pour le reste de l'année 2023. »

M. Diette précise davantage : « Nous constatons chez nos clients un retour à la normale dans leurs affaires. Je dirais que durant la pandémie de COVID-19 et la majeure partie de l'année 2022, ils gardaient des stocks passablement plus importants qu'à l'habitude. Autrement dit, leur période de roulement des stocks est passée de 60 ou 90 jours à probablement 6 mois. Ainsi, ce retour à la normale avec un stockage à des niveaux plus normaux se reflète sur les carnets de commandes. »

Mais la bonne nouvelle, c'est que les problèmes de la chaîne d'approvisionnement qui ont accablé l'industrie du pneu pendant des années semblent réglés. « Nos frais d'expédition sont

revenus aux niveaux d'avant la pandémie, affirme M. Hagg. Ce qui signifie que nos prix au conteneur ont baissé. Néanmoins, nous faisons face à l'heure actuelle à des coûts de transport terrestre qui sont plus élevés qu'en 2019. » En d'autres mots, même s'il en coûte moins pour transporter par voie maritime les pneus depuis les usines à l'étranger, les coûts pour leur transport terrestre une fois arrivés ici ont augmenté.

Cet amalgame de bonnes et de mauvaises nouvelles se traduit par de nouveaux défis et de nouvelles occasions pour l'industrie. Les entreprises qui sont capables de s'ajuster au changement et de suivre les tendances de l'industrie dans cette transition vers l'électrification sont celles qui prospéreront dans le monde électrifié de demain. 🌐

revenus aux niveaux d'avant la pandémie, affirme M. Hagg. Ce qui signifie que nos prix au conteneur ont baissé. Néanmoins, nous faisons face à l'heure actuelle à des coûts de transport terrestre qui sont plus élevés qu'en 2019. » En d'autres mots, même s'il en coûte moins pour transporter par voie maritime les pneus depuis les usines à l'étranger, les coûts pour leur transport terrestre une fois arrivés ici ont augmenté.



« Nous constatons une augmentation de la demande pour des pneus certifiés SmartWay. »

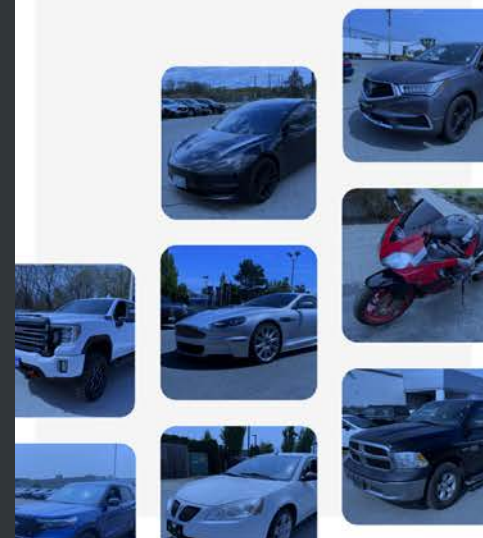
JENNY RODRIGUEZ
DIRECTRICE DE LA PLANIFICATION DU MARCHÉ
PNEUS COMMERCIAUX, YOKOHAMA TIRE CANADA

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev combiné sous le tout nouveau marché OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



LE JUSTE PRIX

Que ce soit par le biais de discussions entre collègues, ou par les groupes Facebook rassemblant des membres de l'industrie, il est possible de constater que les propriétaires de centres de pneus et mécanique ont tendance à sous-estimer la valeur de leur travail et sont souvent très généreux de leur temps, ce qui se traduit par des montants facturés à leur clientèle qui ne sont pas à la hauteur du travail accompli.

TEXTE STÉPHANE BÉLISLE

Ce trait de caractère se reflète dans toute l'équipe, allant du technicien jusqu'au conseiller, en passant par le préposé au service. Nous semblons tous avoir cette mentalité qui est d'éviter de charger au client des dépenses importantes, mais nécessaires, pour l'entretien de leur véhicule. Nous cherchons toujours des solutions qui, finalement, ne font que retarder l'inévitable alors que la bonne réponse est de faire compléter la réparation optimale avec des pièces de première qualité par un mécanicien qualifié.

Nous évitons d'augmenter nos tarifs de peur que nos concurrents puissent offrir à nos clients des options moins dispendieuses.

Équipement diversifié et professionnel

N'avez-vous pas eu à faire réparer une porte de garage récemment ? Ou à faire appel à tout autre corps de métier comparable ? Sûrement que la facture comprenait des frais de déplacement, de camion ou des frais minimums de temps sur place. Pourtant, il ne s'agit que d'un camion, d'un peu de matériel et d'un « mécanicien » de porte.

Les centres de pneus et de mécanique possèdent généralement des milliers de dollars d'équipements pour intervenir sur un véhicule. Les prix de ces derniers ont augmenté de façon exponentielle depuis la pandémie. Ces équipements permettent de répondre aux besoins du client, d'assurer sa sécurité et la qualité du travail. Tout ce matériel et son entretien ont un coût qui doit être amorti pour favoriser la santé financière de notre entreprise.

Formation continue et expertise renouvelée

De plus, notre industrie est en constante évolution. Nos méca-



Le centre de pneus et mécanique doit charger le juste prix à ses clients pour assurer sa pérennité.

niciers doivent s'investir dans des cours pour suivre l'évolution des nouvelles technologies. Comme propriétaire, nous libérons nos mécaniciens pour qu'ils assistent à des formations de perfectionnement. Nous cherchons tous les renseignements disponibles sur le Web ou sur les réseaux sociaux pour connaître les dernières innovations en lien avec les véhicules de nos clients. Nous sommes abonnés à des plateformes de diagnostic pour nous aider à trouver les sources de défaillance. Alors, pourquoi se restreindre à facturer en minimisant la valeur de notre travail, voire de notre expertise ?

Personnel qualifié

Le taux horaire d'un atelier apporte toujours son lot de maux. La preuve est que lorsque l'on suggère à un propriétaire de l'augmenter, ce dernier va souvent chercher des raisons de ne pas le faire. En fait, la seule logique sur laquelle il devrait s'appuyer, ce sont les chiffres.

Le rendement sur votre investissement initial devrait être de 20 à 30 %. Donc, partons de ce chiffre pour décliner le taux horaire que vous devriez proposer. Si le résultat de ce calcul est de 150 \$ et que vous offrez un taux de 100 \$, vous minimisez la valeur de votre travail et sacrifiez des profits que vous méritez.

En conclusion, ne pas charger le juste prix, c'est se résoudre à ne pas pouvoir payer de nouveaux équipements et à ne pas offrir des salaires justes et compétitifs à notre personnel. C'est également se priver des profits nécessaires pour maintenir notre place dans le marché et dévaloriser notre investissement initial, ce qui entrainera une retraite ou une relève difficile. Alors, considérant tous ces facteurs, pourquoi ne pas charger le juste prix pour faire vivre et faire évoluer notre belle industrie ? 🌐

Nous faisons une différence



NOUVEAU LIEU

Woodington Lake Golf Club

Tottenham, Ontario (à 40 minutes de l'aéroport Pearson)



Notez-le à votre agenda ! Le **48^e Tournoi de golf annuel Shad's R&R** aura lieu le **jeudi 22 juin**, et tous les profits seront versés à Dystrophie musculaire Canada.

PREMIER DÉPART : 10 H PILE !

Pour commander l'évènement ou faire un don à SHAD'S R & R POUR LES ENFANTS, veuillez communiquer directement avec l'un des membres de notre conseil.

Conseil d'administration de Shad's

Président Brad Shaddick brad.shaddick@driv.com

• Kristine Brown KBrown@wakefieldcanada.ca
• Luc Champagne luc.champagne@rousseaucommunication.ca
• Andrew Connor aconnor@dormanproducts.com
• Mike Fazackerley mike.fazackerley@matthewscott.com
• Charlie Grant cgrant@gbsales.com
• Patricia Lazzarotto patricia.lazzarotto@firstbrandsgroup.com

• Mark Potts mpotts@driv.com
• Malcolm Sissmore malcolm@sissmore.com
• Scott Stone Scott@promaxauto.com
• Jeff Van de Sande jvandesande@uapinc.com
• Sean Williams swilliams@uniselect.com
• Cameron Young cameron.young@ca.bosch.com

Cet espace publicitaire a été fourni gratuitement par l'éditeur.



VISITEZ **WWW.SHADSRR.CA** POUR PLUS DE DÉTAILS

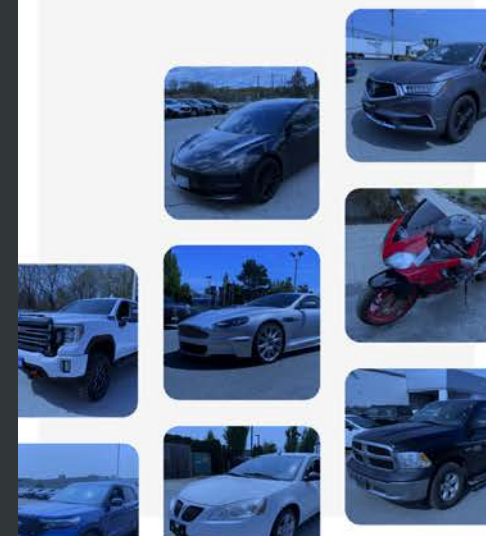
06-2023

Affiché. Enchéri. **Vendu.**

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



LE GARAAGIS

LA source d'information des ateliers et des magasins



ste

ins de pièces du Québec

MÉCANIQUE À la une

AUTO-JOBS LE MOTEUR DE L'EMPLOI AUTOMOBILE AU QUÉBEC

Depuis 2004, Auto-jobs est le leader incontournable de l'industrie automobile québécoise en matière d'emploi. Comment a-t-il révolutionné ce marché, et pourquoi connaît-il toujours autant de succès ?

TEXTE SOPHIE GINOUX

Quand Auto-jobs a été fondé, il a fait voler en éclats les modèles traditionnels de recrutement dans le secteur automobile, basés sur des annonces dans les journaux et à la radio. Une plateforme Web spécialisée connectant directement les travailleurs et les employeurs du milieu, c'était du jamais vu !

« Auto-jobs a été un pionnier dans le domaine et a connu un succès immédiat, explique René Lewandowski, qui a acquis l'entreprise en 2018. Et ce moteur n'a jamais perdu de sa popularité, car il est demeuré à l'écoute des besoins et de l'évolution du milieu. C'est en quelque sorte le Tinder de l'emploi automobile au Québec. »

L'emploi automobile à 360 degrés

En l'espace de 20 ans, les sites Web affichant des offres d'emploi se sont multipliés. « Mais il n'y en a que très peu de spécialisés, et aucun dans l'automobile qui soit aussi complet qu'Auto-jobs ! », lance Emmanuelle Bourque, chargée de comptes pour la plateforme depuis quatre ans. Elle a d'ailleurs trouvé son emploi actuel en s'inscrivant sur Auto-jobs.ca. ➔

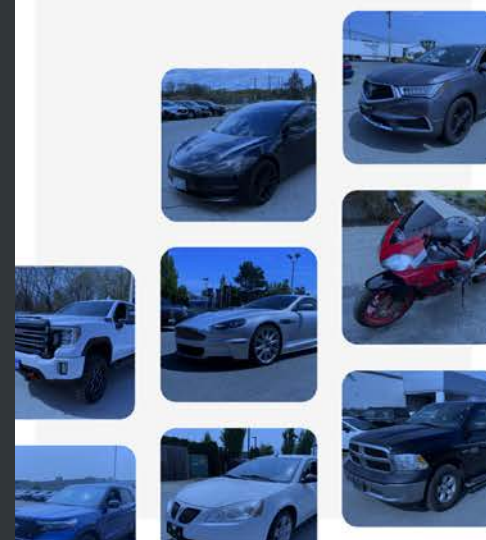
Auto-jobs est depuis presque 20 ans le chef de file en emplois et en recrutement spécialisé dans le secteur automobile au Québec.

Affiché.
Enchéri.
Vendu.

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



« C'est un site facile d'approche, intuitif et ultra performant pour les employeurs comme pour les candidats, poursuit-elle. Il regroupe tous les secteurs d'activité de l'industrie automobile : mécanique, carrosserie, conseils techniques, ventes et même administration. Il touche aussi bien les autos, que les camions et les véhicules électriques. Ce n'est pas pour rien qu'il regroupe la plus vaste communauté de professionnels du domaine automobile au Québec. »

Des relations tissées serrées avec l'industrie

M. Lewandowski estime que la notoriété d'Auto-jobs s'est aussi bâtie grâce aux partenariats que l'entreprise a tissés avec l'industrie automobile. « Tous les acteurs nous connaissent et utilisent notre plateforme. Nous disposons de contacts privilégiés avec les concessionnaires, les ateliers, les associations professionnelles et même les écoles de formation. Auto-jobs est un chaînon essentiel du secteur automobile à travers la province. »

Une opinion que partagent de nombreux clients de la plateforme, dont les témoignages sont éloquentes. « Auto-jobs est sans doute l'outil de recrutement le plus performant offert sur le marché dans le domaine automobile », indique Catherine Lauzon, du Groupe Lauzon. « Service, compétences, dynamisme et résultats sont toujours au rendez-vous ! », soutient pour sa part France d'Anjou, de chez John Scotti. « Les carrossiers doivent profiter d'une expertise hautement qualifiée, et c'est ce qu'Auto-jobs est en mesure de nous offrir », a également écrit Michel Bourbeau, président exécutif de la Corporation des carrossiers professionnels du Québec.

Des services signature

Auto-jobs n'est pas demeuré un leader dans l'emploi automobile en se contentant d'afficher des offres d'emploi. Son équipe d'experts en recrutement, en marketing et en contenus suit de près l'évolution du secteur automobile afin d'offrir un service personnalisé qui démarque la plateforme de ses concurrentes.

Mme Bourque gère un portefeuille d'à peu près 150 gros clients comme les groupes Olivier, Couture, Dilawry et Leclair. « Nous avons un contact très personnel, dit-elle. Je peux leur proposer, selon leurs besoins, différents services d'affichage et de recrutement. Je peux aussi les conseiller et les guider quand ils ont des demandes spécifiques. Et je les appelle ou demande de leurs nouvelles régulièrement. C'est comme cela que l'on bâtit une relation professionnelle solide à long terme. »

Sa collègue Meggie Tremblay, représentante au service à la clientèle d'Auto-jobs depuis cinq ans, abonde dans le même sens. « La qualité de notre service, c'est une de nos grandes



forces. Les clients me disent souvent qu'ils nous choisissent pour ça. » Chaque jour, Mme Tremblay répond aux questions que peuvent se poser les clients de la plateforme, qui peuvent y afficher des offres d'emploi de manière autonome... ou la laisser réaliser de la magie pour eux !

« Certains d'entre eux veulent que je rédige toutes leurs annonces, corrobore-t-elle. Alors, j'écoute leurs besoins, je fais de petites recherches et j'essaie toujours de rédiger une offre d'emploi personnalisée, avec une touche d'originalité. Ils apprécient beaucoup ce service. »

Pour aider ses clients si nécessaire, Mme Tremblay leur propose aussi une variété d'options : repositionnement ou mises en vedette des annonces, espaces publicitaires, recrutement assisté, etc. « Tout est possible ou presque avec Auto-jobs ! s'exclame-t-elle. Notre objectif, c'est que nos clients reçoivent des CV de candidats compétents, rapidement et efficacement. Et nous y parvenons ! »

Un recrutement A+

Parfois, même avec la meilleure offre d'emploi et la meilleure visibilité possibles, il peut quand même être difficile de trouver le candidat parfait pour un emploi, notamment pour certains métiers pénuriques – pensons juste à la mécanique et à la carrosserie – ou dans des zones géographiques plus éloignées.



De gauche à droite, Meggie Tremblay, Emmanuelle Bourque et Aryane Racette, qui sont trois membres de l'équipe d'experts d'Auto-jobs.

« Nous pouvons à ce moment-là fournir aux employeurs une aide supplémentaire grâce à nos recruteurs spécialisés dans le domaine automobile, un service à haute valeur ajoutée », indique M. Lewandowski.

Aryane Racette, qui a littéralement grandi dans le secteur automobile (son père était mécanicien et est devenu formateur en véhicules électriques), fait partie de ces experts en acquisition de talents. « Avant d'intégrer l'équipe d'Auto-jobs, j'ai travaillé dans les ventes pour la marque Honda pendant deux ans. Je connais donc les deux côtés de la médaille, je parle le même langage que mes clients, et je peux anticiper leurs besoins, explique-t-elle. Ce sont des atouts supplémentaires pour les employeurs, qui savent que leur demande est entre de bonnes mains. »

La recruteuse rappelle également que si elle a elle-même choisi Auto-jobs, c'est parce qu'elle y dispose d'un très large réseau de contacts et du soutien constant de ses collègues. « Même pour les emplois qui ne sont pas faciles à combler, nous recevons des CV intéressants. Nous travaillons très fort et nous nous aidons mutuellement pour y arriver. »

Des valeurs bien ancrées

On l'aura compris, au-delà d'une plateforme Web, Auto-jobs est avant tout constitué d'une équipe d'experts dynamiques,

soudés et passionnés par le secteur automobile. Ils partagent également des valeurs communes.

« Chez Auto-jobs, nous sommes transparents et respectueux, ça fait partie de notre ADN, indique Mme Racette. Nous sommes honnêtes avec nos clients, en ciblant avec eux des objectifs réalistes et en les dotant de garanties dont ils ne disposeraient pas ailleurs, comme celle de remplacement du candidat recruté par nos soins pendant une période de trois mois. Nous refusons aussi certains contrats de recrutement qui nécessiteraient que nous allions débaucher des professionnels chez d'autres clients. Ces valeurs sont importantes pour nous, et je pense qu'elles le sont tout autant pour nos partenaires. »

Et demain ?

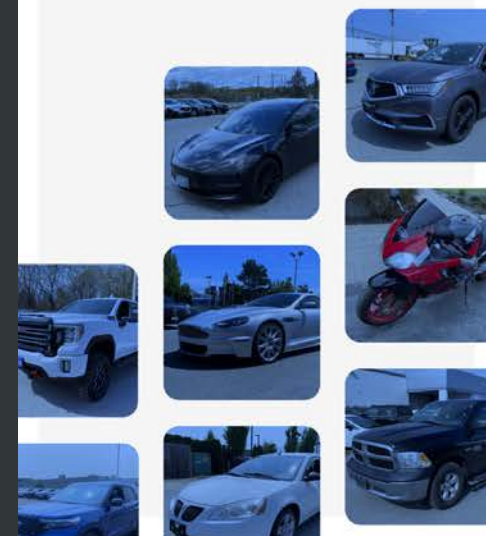
En terminant, comment le moteur Auto-jobs entrevoit-il son futur après 20 ans d'activité ? De manière aussi visionnaire qu'à ses débuts, semble-t-il. « Nous allons travailler à une nouvelle mouture du site Web à compter de cet été, en y intégrant notamment des fonctionnalités d'intelligence artificielle qui feront d'Auto-jobs une plateforme encore plus vivante, moderne et performante. Vous serez bluffé ! » lance M. Lewandowski, confiant en l'avenir. 🌐

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



DES EMPLOYÉS EXPLIQUENT LEUR CHOIX DE MILIEU DE TRAVAIL

Dans un contexte qui frise le plein emploi, les techniciens peuvent se faire sélectifs sur l'atelier où ils choisissent de travailler.

TEXTE MICHEL BEAUNOYER

Nous avons demandé à des travailleurs d'atelier mécanique pour quelles raisons ils ont choisi de faire carrière dans une entreprise plutôt qu'une autre.

Nous avons trouvé le premier groupe de travailleurs chez M Mécanique 360 Saint-Vincent-de-Paul. Cet atelier, qui s'est mérité le titre de M Mécanique 360 de l'année lors du congrès annuel du Groupe Del Vasto, est dirigé par Xavier Huberdeau.

Samuel Forest y travaille à titre de mécanicien depuis cinq ans. Il a répondu à l'invitation de M. Huberdeau de se joindre à son équipe. « Il m'a dit qu'il avait besoin de mon aide, ce qui est toujours valorisant, et il proposait des conditions très compétitives. Toutefois, ce qui me fait rester ici c'est beaucoup plus que le salaire, explique le technicien.



Xavier Huberdeau, à gauche, a su créer un climat de travail qui fait de son atelier une entreprise où les gens veulent travailler.

Avec Xavier, c'est toujours facile de discuter. Il a une excellente écoute et se montre très flexible et compréhensif quand j'ai des enjeux familiaux. »

Des ateliers dynamiques

M. Forest apprécie aussi beaucoup le dynamisme de son patron. Ce dernier investit constamment dans des équipements de pointe. Qui plus est, il est présentement en formation pour être en mesure de réparer et d'entretenir les véhicules électriques, un autre défi stimulant.

Son collègue Hagop Shohmelian est apprenti au même atelier depuis plus de deux ans. Il a préféré un petit atelier indépendant pour faire son stage. Après un passage dans un atelier d'une grande chaîne, il a opté pour l'équipe de M. Huberdeau.

Laissons-le expliquer son choix: « Ici pour apprendre, j'ai toujours Xavier à côté de moi. J'ai vraiment l'impression de faire partie de l'équipe. Je peux toucher à tout et c'est bien mieux pour mon apprentissage. Ça me permet de bâtir ma confiance et je crois que tout le monde y gagne. »

PHOTO M MÉCANIQUE 360 ST-VINCENT-DE-PAUL

GEM-CAR®

**46 000 UTILISATEURS
DANS 41 PAYS**

**RECONNU POUR AUGMENTER LES VENTES
AMÉLIORER LA RENTABILITÉ ET GAGNER DU TEMPS !**

**LOGICIEL DE GESTION D'ATELIER
MÉCANIQUE & FACTURATION**

**FAITES-EN L'ESSAI DÈS
MAINTENANT !
DÉMO GRATUITE
DE GEM-CAR**

VISITEZ www.GEM-CAR.biz

**LOGICIEL DE GESTION DE GARAGES
CRM, CHAT, SMS, VENTE DE PNEUS
HORODATEUR ÉLECTRONIQUE ET PLUS !**

Une approche humaine

M. Shohmelian mentionne aussi que le salaire est loin d'être le seul facteur qui le retient dans cette entreprise. Plusieurs activités ainsi que des gestes généreux et spontanés agrémentent le quotidien. « Si j'ai un conseil à donner aux apprentis mécaniciens, c'est de ne pas chercher un atelier simplement sur la base du salaire, avise-t-il. Cherchez un atelier où vous allez pouvoir vous épanouir. »

Toujours dans la même équipe, Nicolas Gravel occupe le poste de gérant d'atelier. Il a été approché par M. Huberdeau au lendemain de la pandémie pour revenir dans l'entreprise à titre de gérant, véritable adjoint du propriétaire.

« Je sais que dans le contexte actuel, je pourrais travailler n'importe où. Cependant, je trouve ici des conditions de travail intéressantes et la possibilité d'apprendre. J'adore le *challenge* et Xavier me fait confiance en plus de me montrer tous les détails des opérations. »

Le gérant d'atelier souligne l'importance de la qualité du milieu de travail qui fait que pour lui, se rendre à l'atelier est un plaisir. « Le résultat est que je ne cherche pas ailleurs et que je veux aller au maximum de ce que je peux faire avec Xavier. »

Kariane Ruel est conseillère technique et directrice adjointe à l'atelier Mécanique VAP sous la bannière AutoPLACE à Laval. Récemment en poste, c'est par un contact personnel avec le propriétaire dans un emploi antérieur, Anthony Alfieri, qu'elle a trouvé sa place dans cette équipe.

« Pour dire les choses simplement, Anthony m'a créé un poste sur mesure, témoigne-t-elle. J'aime les défis et aussi, le fait que les tâches dans cet atelier de cinq travailleurs sont très variées. »

Comme ses collègues, Mme Ruel aime l'atmosphère qui règne dans ce petit atelier. Les conditions de travail sont bonnes et elle bénéficie de beaucoup de flexibilité de la part de son employeur. « Et j'aime cette équipe, résume-t-elle. Nous jouons aux cartes ensemble sur l'heure du dîner ! »

Christophe Pépin est mécanicien à l'atelier de Sylvain Bélisle à Longueuil, aussi aux couleurs d'AutoPLACE. Il y a travaillé à temps partiel tout en complétant sa formation en mécanique de véhicules lourds après avoir complété son DEP en mécanique automobile.

« Cet atelier était sur ma liste des garages qui m'intéressaient, explique-t-il. J'y suis finalement resté, car j'ai appris à connaître le propriétaire, qui est aussi un mécanicien. Moi j'avais soif d'apprendre et Sylvain a tellement de choses à faire que je peux le seconder. Je travaille souvent à ses côtés et il me donne l'exemple. Il est toujours disponible quand j'ai des questions. »

M. Pépin aime la variété des tâches et l'approche de formation globale de cette entreprise. En effet, l'atelier propose une variété de services allant de la mécanique générale à l'entretien des climatiseurs, en passant par les traitements antirouille. « Sylvain est très compréhensif, possède une vraie énergie de leader et je dirais que nous sommes devenus des amis. » 🍷

Affiché. Enchéri. Vendu.

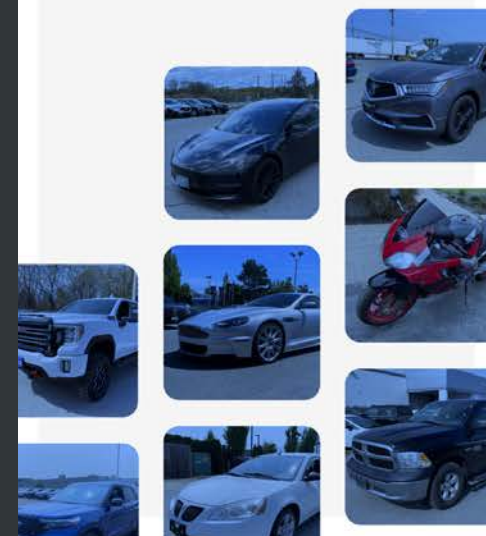
Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer

NAPA PIÈCES D'AUTO

ÊTRE VOTRE FOURNISSEUR
DE PIÈCES PRÉFÉRÉ,
ON CONNAÎT ÇA.



Lancer la performance vers de nouveaux sommets.



Pour les bougies d'allumage les plus avancées et à haut pouvoir d'allumage, demandez NGK.

LE SPÉCIALISTE EN ALLUMAGE™

Pour en savoir plus, consultez le site ngksparkplugs.ca



COMMENT DES TRAVAILLEURS ÉTRANGERS CHANGENT LA DONNE EN ATELIER

Le recours à une main-d'œuvre étrangère s'avère une solution très intéressante pour les gestionnaires d'atelier, quand la démarche est bien préparée.

TEXTE MICHEL BEAUNOYER

Difficile de trouver localement des travailleurs pour les ateliers du marché secondaire automobile. Pas étonnant que certains gestionnaires de garage se tournent vers la main-d'œuvre étrangère pour combler des postes vacants ou qui risquent de le devenir.

Copropriétaire avec Guillaume Lavoie de l'atelier NAPA AUTOPRO Pierre Lavoie à Baie-Comeau, Benoit Michaud explique que la difficulté de trouver des travailleurs pour son important atelier ne tient pas à l'éloignement, mais plutôt à la présence dans la région de grands employeurs qui offrent des conditions alléchantes.

« Il y beaucoup de travailleurs étrangers dans la région », a constaté M. Michaud qui, faute de pouvoir cloner deux de ses meilleurs techniciens, s'est tourné vers une agence, JobGo, pour l'aider à trouver deux perles rares. « Je voulais faire affaire avec une agence, car le processus pour faire venir des travailleurs étrangers ici est terriblement long et complexe. » La démarche a nécessité 16 mois, un délai aggravé par les

prolongements de la pandémie. Dans cette recherche, des candidats ont été évalués sur place, aux Philippines, et M. Michaud a jeté son dévolu sur deux techniciens d'expérience, dont Jaypemel Recana, en poste depuis à peine quelques semaines.

Une solide préparation

Avant l'arrivée de ce premier travailleur – un second devrait avoir posé le pied au Québec lorsque vous lirez cet article – le garagiste avait préparé le terrain. M. Michaud a simplement acheté une maison pour les accueillir. Un investissement qui lui permet d'offrir un logement de proximité à coût modique. À la fin des contrats de trois ans de ces immigrants, il souhaite les conserver dans l'équipe et leur revendre ou mettre la maison sur le marché.

Même chose à Rimouski où David D'Astous, copropriétaire de Service Ruest et Babin, membre du réseau OTOBOX, a préparé l'arrivée de Ruffy DeCastro et Paul M Yuson longtemps d'avance.

« J'ai réussi à trouver un grand appartement, ce qui n'est pas chose simple ici, explique l'entrepreneur. Je m'entends avec eux pour le remboursement du loyer, mais je suis très raisonnable. Ces deux techniciens envoient beaucoup d'argent à leur famille et parfois, un peu trop, alors je les ai aidés à monter un budget. Pour eux, le salaire est impressionnant. Toutefois, le coût de la vie est élevé au Canada comparativement à celui de leur pays d'origine. »

Des organismes locaux d'aide aux immigrants ont joué un rôle important dans l'intégration de ces étrangers qui partent de zéro, sans permis de conduire ni compte bancaire, entre autres.

M. D'Astous s'est lui aussi adressé à une agence de recrutement international, RM Recrutement, une décision qui a facilité l'opération à 95 %, estime-t-il.

Tout est dans l'attitude

Autant M. D'Astous que son collègue de Baie-Comeau sont emballés de l'attitude de ces nouveaux employés. Certes, une mise à jour des connaissances est nécessaire, mais les bases techniques des Philippins étaient solides. « L'un des deux travaillait pour un concessionnaire BMW et l'autre avait déjà touché à des voitures de prestige, témoigne M. D'Astous. Ils sont incroyablement débrouillards, comprennent du premier coup et démontrent une volonté naturelle d'apprendre. »

Même coup de cœur chez M. Michaud pour son travailleur qui s'est mis au français dès son arrivée et démontre une grande volonté d'apprendre à travailler sur des équipements qui ne lui sont pas familiers. L'investissement pour recruter à l'étranger est élevé. On parle de

plus de 12 000 \$ par tête, sans compter tous les extras, comme la fourniture d'outils ou encore d'accessoires neufs dans les logis. Les deux garagistes insistent sur le fait que l'opération est rentable. « Nous avons besoin d'eux, car nous ne trouvons pas de relève ici explique M. Michaud. Il en va de la pérennité de nos entreprises. En plus, ce sont des personnes qui ont les valeurs à la bonne place et sont vaillantes. Pour moi, la possibilité de les aider à réaliser leur rêve d'une vie meilleure et d'inviter bientôt leur famille à s'établir ici a une très grande valeur. »

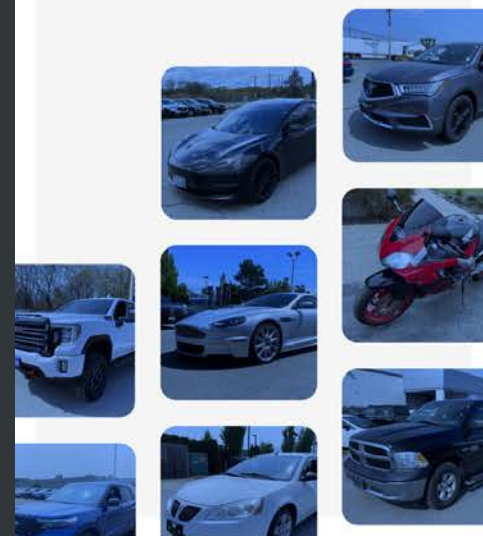
M. D'Astous recommande aussi aux garagistes aux prises avec des problèmes d'embauche de considérer sérieusement le recrutement international. « Si je ne trouve pas ici, c'est certain que je vais recruter à l'étranger », conclut-il. 🌐

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



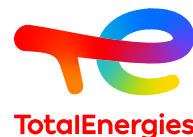
QUARTZ
LUBRIFIANTS



Quartz Ineo Xtra, Une révolution au service des véhicules européens

L'huile moteur Quartz Ineo Xtra avec la technologie Eco-Science convient particulièrement aux moteurs essences à cylindrée réduite les plus récents équipés des technologies Start & Stop et aux moteurs hybrides.

Notre huile moteur entièrement synthétique offre une performance exceptionnelle et une protection optimale, quelle que soit la conduite que vous adoptez.



totalenergies.ca

HORODATEUR POUR AUGMENTER L'EFFICACITÉ

L'horodateur ou chronomètre, souvent inclus dans les plateformes de gestion d'atelier, permet d'augmenter la productivité et les profits.

TEXTE MICHEL BEAUROYER

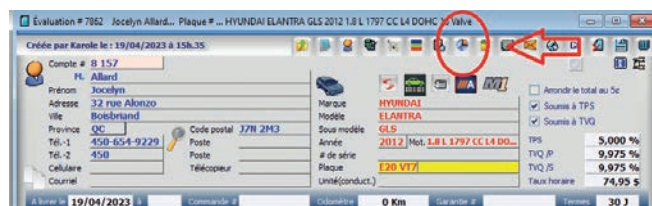
Les fournisseurs de systèmes informatiques de gestion d'atelier expliquent que ce module, habituellement accessible à même le logiciel de gestion, est de plus en plus utilisé pour les avantages qu'il offre.

En gros, l'horodateur ou chronomètre permet au gestionnaire d'atelier de construire un horaire de travail pour les techniciens. Chaque technicien peut ainsi voir le contenu de sa journée et prendre en charge les travaux prévus. Sur sa tablette ou son portable, il note quand il s'attaque à un bon de travail et marque le moment où il a terminé.

Certains gestionnaires craignent que cet outil de planification soit mal perçu par les techniciens. « Dans quelques cas observés, les conséquences sur certains salariés peuvent s'avérer désastreuses, voire même les mener tout droit au *burnout*. Nombreuses sont les entreprises qui optent aujourd'hui pour une gestion différente, une gestion par projet en mettant de l'avant la responsabilité et la reconnaissance », résume Karole Lauzier, vice-présidente au marketing pour VL Communications qui commercialise la plateforme AB Magique.

Mathieu Brunel de GEM-CAR ajoute qu'en effet, l'horodateur ne doit pas être perçu simplement comme un outil pour mesurer la performance, mais comme une plateforme collaboratrice où le technicien est en contact constant avec le comptoir.

« Toute l'équipe peut suivre la progression des travaux, explique le président de GEM-CAR. S'il y a un retard à cause d'une pièce en commande ou si des travaux supplémentaires doivent



Tous les logiciels AB Magique comprennent un chronomètre intégré et gratuit.



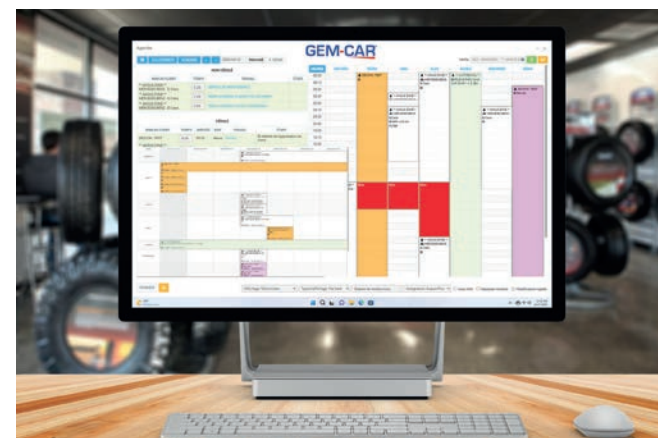
En étant en contrôle de son horaire, le technicien peut passer d'une tâche à l'autre et en accepter davantage quand l'occasion se présente.

être ajoutés, le technicien peut communiquer par clavardage avec le conseiller technique. Le technicien peut aussi saisir directement sur le bon de travail des éléments facturables. »

Temps travaillé et temps facturé

La personne chargée de construire l'horaire de travail a accès aux temps requis pour effectuer les différentes tâches. Tous les ateliers de mécanique connaissent l'avantage d'exécuter les travaux plus rapidement que prévu. Cette marge tombe directement dans les bénéfices de l'entreprise.

« On ne parle pas ici d'aller trop vite, précise M. Brunel.



En un seul coup d'œil, toute l'équipe de l'atelier peut suivre les travaux et ajuster l'horaire des tâches en temps réel sur le logiciel de GEM-CAR.

Toutefois, un expert qui termine plus rapidement que prévu peut très bien s'attaquer par la suite à des travaux non assignés. Ce qui est un autre gain pour l'atelier. »

Comme ajoute Mme Lauzier, le chronomètre de AB Magique permet de suivre les profits générés par chaque technicien ou par baie de service. Cela peut être indicatif de certains besoins de

LA PASSION ÉLECTRIQUE

L'électrification des transports privés n'est plus une notion abstraite, mais bien une réalité à laquelle notre industrie doit se préparer.

TEXTE ANDRÉ GAMELIN

Nous étions, comme bien des représentants du marché secondaire automobile, au Salon du véhicule électrique de Montréal en avril. Cette solide présence de nos entreprises qui fournissent traditionnellement des services et des pièces pour l'entretien pour les véhicules à moteur à combustion indique leur volonté de prendre ce virage déterminant.

Les grands réseaux d'ateliers de mécanique ont aussi présenté au grand public leurs différents programmes de



Notre passage au Salon du véhicule électrique de Montréal a été un véritable révélateur des nouvelles tendances du marché.

formation qui vont garantir que ces entreprises seront en mesure de répondre à cette nouvelle réalité.

Une nouvelle génération

En discutant avec les visiteurs du Salon, j'ai réalisé qu'il s'agit d'une toute nouvelle génération de consommateurs. Ils sont très bien informés des particularités des voitures électriques qu'ils conduisent ou convoitent. Il faudra une mise à jour solide des connaissances de tous les intervenants qui répondront à cette nouvelle clientèle : des magasins de pièces aux conseillers au comptoir dans les ateliers, en passant par les techniciens, évidemment.

L'autre facteur est lié à la passion. C'est vraiment rafraîchissant de parler avec des consommateurs qui s'emballent pour l'automobile. Je ne dirais pas que c'est comme à l'époque des *muscle cars* américaines, mais comprenez-moi bien, les gens qui pensent électrique le font avec une profonde émotion, surtout s'il s'agit de leur première expérience.

Finalement, et cela nous interpelle directement, ces consommateurs veulent se faire rassurer sur les capacités des ateliers indépendants à leur offrir une alternative à l'entretien de leur véhicule chez le concessionnaire. C'est tout en notre honneur. La relation de confiance bâtie avec vos clients au fil des années se traduit par leur volonté de considérer sérieusement vous confier sous peu l'entretien de leur VÉ.

Cette relation de confiance repose en grande partie sur votre expertise. Il est grand temps de vous mettre à la page et d'être en mesure de diagnostiquer, d'entretenir et de réparer ces véhicules de nouvelle technologie. 🌐



André Gamelin est propriétaire des magasins Pièces d'auto Super de Saint-Hubert et de Saint-Jean-sur-Richelieu. Questions et commentaires : andre.gamelin@pasuper.com.

Bottin québécois
DU MARCHÉ SECONDAIRE
DE L'AUTOMOBILE
—2023—

La référence des grossistes, distributeurs, manufacturiers et de leurs employés.

DISPONIBLE SUR **AUTOSPHERE.ca**



Affiché.
Enchéri.
Vendu.

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer

ÉNERGISEZ VOTRE CENTRE DE LUBRIFICATION RAPIDE

AVEC LA MARQUE D'HUILE MOTEUR NO 1 AU CANADA*

- AFFICHAGE ET BRANDING COMPLET DE L'ATELIER
- PUBLICITÉ MÉDIAS SOCIAUX
- FONDS DE DÉMARRAGE POUR VOUS AIDER À COMMENCER
- DURÉES DE CONTRAT FLEXIBLES

**ET AUCUN
FRAIS DE
FRANCHISE!**

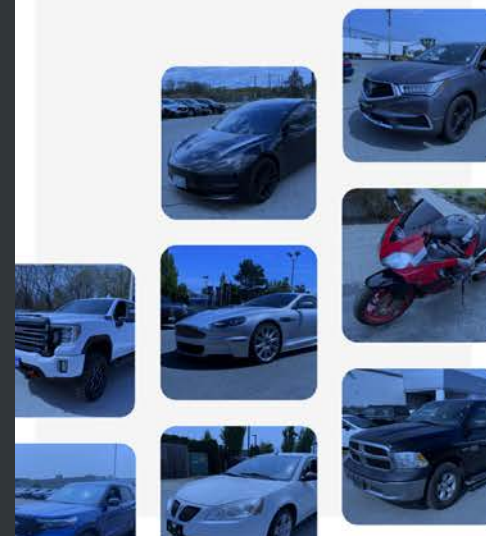


**JOIGNEZ-VOUS À L'ÉQUIPE
GAGNANTE OU 1 800 268 5339**

SOLUTIONS
D'AFFAIRES **Wakefield**



*Étude Ipsos Reid CAAM 2022.



PIÈCES D'AUTO LACROIX REJOINT LA BANNIÈRE NAPA

L'entreprise familiale Pièces d'auto Lacroix, en activité sur la Rive-Nord, dans la région de Montréal depuis 1977, est passée aux couleurs de NAPA récemment.

TEXTE MICHEL BEAUNOYER

Ce groupe de six magasins de pièces d'auto est maintenant dirigé par les frères Kevin et Dany Lacroix qui ont pris la relève de leur père Sylvain, qui s'est retiré des activités courantes en 2018 pour se consacrer au volet course automobile de l'entreprise.

C'est l'été dernier que la décision a été prise de s'associer à la bannière NAPA. « Nous sommes jeunes, nous voulions une ouverture vers l'avenir, explique Dany Lacroix. NAPA nous offre un soutien remarquable avec une équipe qui est toujours disponible pour répondre à nos questions. Notre décision est aussi basée sur la valeur ajoutée du programme de cette bannière pour nos ateliers clients. »

À ce sujet, la vaste majorité des ateliers de mécanique desservis de longue date par Pièces d'auto Lacroix a suivi le mouvement et adopté les couleurs de NAPA AUTOPRO et NAPA AutoCare. Pour ces ateliers le grand avantage de cette nouvelle association repose sur la force d'une marque reconnue au Québec.

Un catalogue enrichi

Évidemment, la transition vers NAPA a aussi nécessité un changement complet des lignes de produits. Une opération qui a été menée rondement dans les magasins du groupe, durant un week-end, grâce à la mobilisation de 175 employés de NAPA. Une opération dont M. Lacroix cite encore la remarquable efficacité.

« L'important à retenir est que nous offrons un catalogue complet de toutes les pièces dont nos ateliers ont besoin pour effectuer les réparations. La grande nouveauté est notre accès



Les magasins du groupe Lacroix arborent maintenant les couleurs de la bannière NAPA.



Kevin et Dany Lacroix, copropriétaires de six magasins maintenant sous la bannière NAPA Pièces d'auto

à l'inventaire d'Altrom/Auto-Camping, qui offre des pièces spécialisées pour les véhicules européens. Nous sommes les seuls dans la région à pouvoir les livrer aux ateliers de mécanique. C'est un grand avantage. »

Se positionner pour le changement

Un autre facteur important qui a joué dans la décision de s'associer à NAPA est le sérieux de la démarche de formation proposée aux ateliers comme aux magasins. Le programme de formation NAPA Autotech est une ressource dans laquelle l'entreprise va puiser.

« J'apprécie également la démarche du programme NexDrive, récemment introduit par NAPA pour préparer les ateliers à l'arrivée graduelle des véhicules électriques. Ce n'est pas un programme improvisé, mais plutôt le résultat d'une démarche sérieuse validée à l'international. Son implantation va créer une nouvelle bannière crédible et reconnue. »

Pour M. Lacroix, l'association avec NAPA répond à plusieurs aspects de sa vision d'entreprise et celle de son frère. « Nous voulons travailler avec de véritables partenaires qui sont à l'écoute de nos besoins et de ceux de nos clients. Le NAPA d'aujourd'hui est accessible et sympathique. Qui plus est, il était primordial pour nous de nous associer à un réseau qui prépare le changement avec intelligence, au lieu de le subir. »



SE POSITIONNER POUR LA VAGUE ÉLECTRIQUE

Toute la chaîne d'approvisionnement et de prestation de services d'entretien et de réparation automobile doit se positionner dès maintenant pour être en mesure de négocier le virage électrique qui s'annonce.

TEXTE ÉLISABETH LAMBERT

On ne peut nier l'engouement des consommateurs pour les véhicules électriques. Même dans un contexte où les constructeurs automobiles peinent à livrer les véhicules neufs commandés par leurs clients, il ne fait aucun doute que le choix des consommateurs se tourne de plus en plus vers les véhicules électriques et hybrides.

La multiplication des modèles offerts et la possibilité de bénéficier de subventions intéressantes à l'achat appuient une plus grande sensibilité envers l'environnement de la part des citoyens.

Le marché secondaire automobile est fort conscient de cette nouvelle réalité. Je prends comme exemple les programmes de formation des techniciens et d'accréditation des ateliers mis en branle par plusieurs réseaux indépendants afin de pouvoir accueillir cette nouvelle clientèle.

Le Québec avantagé

Toutes proportions gardées, la voiture électrique est très populaire au Québec. Cette longueur d'avance est bien appuyée par un programme de formation bien structuré présenté par Compétences VÉ. Ce programme qui inspire le reste du Canada permet non seulement aux techniciens d'aller chercher les connaissances les rendant aptes à travailler sur ces véhicules de nouvelles technologies, mais est également bénéfique pour le personnel de comptoir.

En fait, c'est toute la chaîne d'approvisionnement qui doit se mettre à niveau, incluant les distributeurs et les magasins de pièces. L'expertise doit rejoindre tous les joueurs de notre industrie. Les pièces de remplacement pour ces véhicules qui, malgré ce que l'on peut croire, demande de l'entretien, sont disponibles en nombre toujours croissant. Il faut en avoir en stock,

mais aussi comprendre l'ensemble des systèmes afin de pouvoir bien guider les ateliers dans ces nouvelles avenues.

Investir dans l'expertise

Je comprends très bien que dans un contexte de rareté de main-d'œuvre il peut sembler difficile pour un gestionnaire d'atelier de libérer un ou plusieurs de ses techniciens pour l'envoyer en formation pour l'entretien des véhicules électriques. Un des incitatifs à faire l'effort est le programme de subvention salariale offert par Compétences VÉ. La formation en soi est offerte à un prix qui la rend accessible à tous.

Ce programme normalisé est un grand pas dans la bonne direction. L'important à retenir au chapitre de nos capacités à accueillir les électromobilistes est que nos compétences et nos équipements spécialisés doivent régulièrement être mis à jour pour suivre les avancées technologiques des véhicules électriques, tout comme nous le faisons pour les autres innovations automobiles. Pour instaurer la confiance avec cette nouvelle clientèle, il faut plus qu'un certificat ; il faut garantir l'excellence de nos prestations dans le temps.

Je veux aussi mentionner un dernier point concernant les VÉ. Un atelier engagé dans ce virage sera plus attrayant pour la nouvelle génération de techniciens, nés avec une tablette dans la main, qui seront bien intéressés à joindre une entreprise qui sait relever les défis technologiques. 🌐



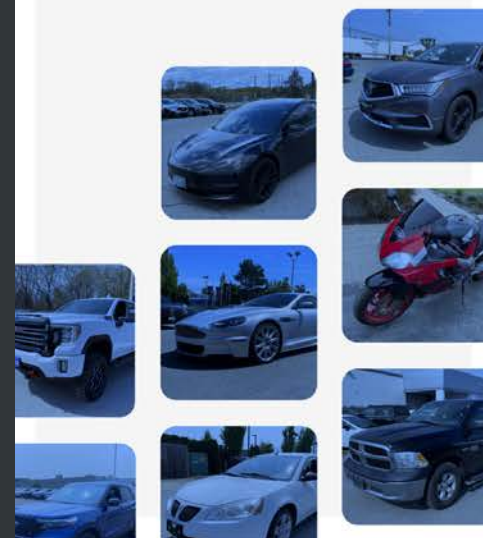
Élisabeth Lambert est vice-présidente de Pièces d'Auto Joliette et présidente de la division du Québec de l'AIA Canada.

Affiché.
Enchéri.
Vendu.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev combiné sous le tout nouveau marché OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



LE **CARROSS**

MAGAZINE D'AFFAIRES DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DE



ier

LA CARROSSERIE



CARROSSERIE À la une

NOVUS GLASS NORTH SHORE

ALLER ENCORE PLUS LOIN

Un service à la clientèle et une réputation hors pair sont la pierre angulaire du succès rapide qu'a connu NOVUS Glass North Shore.

TEXTE HUW EVANS

L'atelier NOVUS Glass North Shore situé au 198 Pemberton Avenue, à North Vancouver, a obtenu 79 commentaires Google et une cote de cinq étoiles. Son propriétaire, Armin Ojani, en est très fier, et avec raison. Depuis l'ouverture de l'atelier le 1^{er} février 2022, il se targue d'offrir le meilleur service qui soit à sa clientèle.

Maintenant doté d'équipements de pointe qui lui permettent d'y effectuer tous les types de remplacement et de réparation de pare-brise, l'édifice était pourtant en bien piètre état lorsque M. Ojani s'en est porté acquéreur. « Je dois absolument donner crédit à Jay Shaver [responsable du développement des partenariats stratégiques chez NOVUS Vitres et Service Auto Speedy] et son équipe, car ils nous ont épaulés tout au long du processus. »

Planification et mise en œuvre

« Il a fallu environ six mois à partir de la signature du bail avant que l'atelier soit entièrement opérationnel », explique son propriétaire. Durant cette période, de nombreuses rencontres ont eu lieu pour s'assurer que le processus suivait son cours et que tout était en place avant l'ouverture. « Jay a été indispensable à ce niveau, et j'ai beaucoup appris en travaillant à ses côtés. » ➔

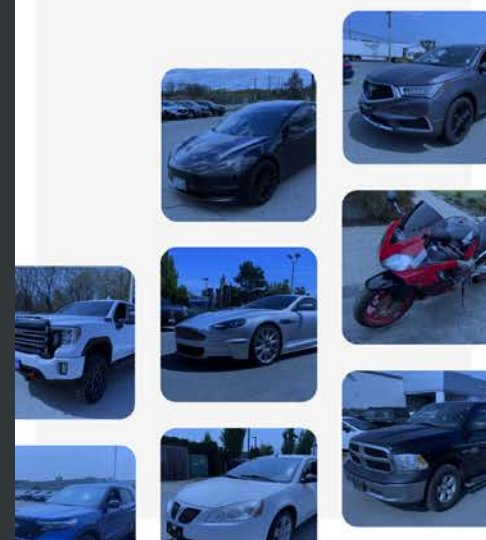
Armin Ojani, propriétaire, NOVUS Glass North Shore (à gauche) et Gladwin Kaitharan, directeur de l'atelier

Affiché.
Enchéri.
Vendu.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev combiné sous le tout nouveau marché OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



Pour devenir un atelier de réparation et de remplacement de vitres prospère, il faut une énorme planification et beaucoup de développement en amont. Un des éléments contributeurs a été d'obtenir l'engagement ferme de l'assureur public de la Colombie-Britannique, la ICBC, ainsi que des ententes avec d'autres assureurs multirisques.

Pour M. Ojani, exploiter l'atelier NOVUS Glass North Shore est à mille lieues de son ancien travail dans le domaine médical, mais il dit en retirer beaucoup de fierté et de satisfaction. « Chaque jour amène de nouveaux clients qui viennent nous voir sur les recommandations d'autres clients satisfaits, et plusieurs sont devenus des clients fidèles. »

« Ici, notre priorité à tous est de bien servir nos clients – nous sommes réellement une entreprise axée sur les gens et chaque personne est une priorité en tout temps, explique-t-il. Chez NOVUS Glass North Shore, nous avons pour devise de ne jamais laisser un client quitter l'atelier insatisfait. » Et cette stratégie semble très bien fonctionner.

Les clients avant tout

Nous avons demandé à son propriétaire ce qui l'avait amené à se lancer dans le domaine de la réparation et du remplacement des vitres d'auto et pourquoi il a choisi NOVUS lorsqu'il a été prêt à faire le grand saut.

« Je voulais faire quelque chose qui aurait un impact positif dans la communauté locale, répond M. Ojani, et je voulais que ce soit valorisant pour moi. » Même s'il reconnaît que démarrer et exploiter une petite entreprise peuvent comporter leur part de stress et d'inquiétude, la satisfaction éprouvée lorsqu'on a réussi à régler une situation ou un problème difficiles, comme réparer ou remplacer le pare-brise du véhicule d'un client, compense largement les aléas. Et quand ce client prend le temps de publier un commentaire avantageux et de recommander votre entreprise à d'autres, cela démontre à quel point votre travail est utile.

Les techniques de réparation et de remplacement de pare-brise ont grandement évolué au cours des deux dernières décennies. Car, outre le soutien indéfectible qu'il a reçu de la part de l'équipe de direction de NOVUS et de Réseau Fix, c'est en grande partie en raison de la technologie de réparation et de remplacement du réseau qui a conquis M. Ojani.

NOVUS Vitres détient sa propre technologie brevetée, y compris des résines qui permettent de réparer des fissures et des éclats et qui auraient normalement entraîné un remplacement complet des pare-brise.

La plupart des véhicules de modèle récent sont dotés de systèmes d'aide à la conduite qui ont recours à des caméras intégrées dans le pare-brise. Lorsque le pare-brise doit être



Lors du changement de pare-brise des véhicules récents, une prise de mesure de précision et l'étalonnage des systèmes d'aide à la conduite sont également effectués.



La technologie de réparation de vitre brevetée de NOVUS Vitres produit des résultats supérieurs.

réparé, il faut procéder à l'étalonnage de ces caméras pour que le système puisse fonctionner adéquatement. M. Ojani et son équipe ont investi dans le système Autel MaxiSys pour effectuer ces étalonnages correctement et avec précision. « C'est un outil à la fine pointe et de grande qualité, dit-il. Il est jumelé à une tablette et à des accessoires extérieurs, dont un laser de mesure qui s'ajuste automatiquement pour procéder à un étalonnage parfait de chacune des caméras intégrées aux pare-brise des véhicules que nous réparons. »



« Chez NOVUS Glass North Shore, nous avons pour devise de ne jamais laisser un client quitter l'atelier insatisfait. »

**ARMIN OJANI PROPRIÉTAIRE-EXPLOITANT
NOVUS GLASS NORTH SHORE**

Adhésifs innovants

En plus de cette technologie de mesure de précision et d'étalonnage, NOVUS Glass North Shore utilise également des adhésifs d'uréthane perfectionnés pour fixer les pare-brise aux véhicules. « Une fois le pare-brise installé, il faut 30 minutes à l'uréthane pour durcir, après quoi le véhicule est prêt à reprendre la route, explique le propriétaire-exploitant. C'est quand même

incroyable. Il n'y a pas si longtemps encore, l'adhésif prenait au moins deux heures avant de durcir alors qu'il en faut maintenant 30 minutes seulement ! »

NOVUS Vitres fait appel à quatre grands fournisseurs de vitres de remplacement d'origine, et M. Ojani dit qu'un des principaux avantages de faire partie d'un réseau de franchises est la possibilité d'obtenir des vitres d'auto de remplacement de première qualité. Un autre avantage est de pouvoir compter sur des clients qui lui sont envoyés par d'autres partenaires du Réseau Fix.

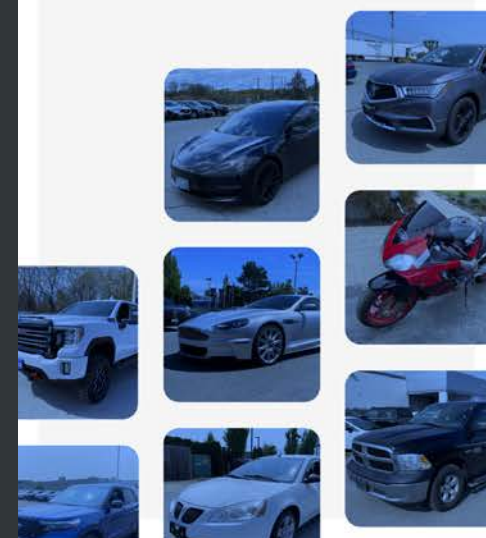
NOVUS Glass North Shore effectue environ une centaine de réparations et de remplacements de pare-brise par mois, soit le double de l'an passé. L'atelier de 223 mètres carrés (2400 pieds carrés) a la capacité d'en effectuer 120 de plus par mois afin de soutenir une croissance des affaires et d'accueillir un nombre grandissant de clients recommandés. 🌐

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev combiné sous le tout nouveau marché OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer





DES SOLUTIONS POUR TROUVER LES PIÈCES ANTIQUES

Pour le propriétaire d'un véhicule antique, plusieurs avenues se présentent pour trouver des pièces de remplacement.

TEXTE MICHEL BEAUNOYER

Un amateur de voiture ancienne, qu'il compte une seule voiture ou 50 dans sa collection, a un attachement profond envers chacune de ces perles rares. Certains vont pousser la passion au point de restaurer les modèles qu'ils trouvent sur le marché. Cependant, plus nombreux sont les amateurs qui vont effectuer les entretiens réguliers ou remplacer une pièce advenant un accrochage malencontreux.

Trouver des plaquettes de freins pour un véhicule âgé d'un demi-siècle ou l'aile avant d'une *muscle car* des années 1970 est parfois complexe. Néanmoins, les propriétaires de ces pièces de musée sur roues peuvent compter sur plusieurs réseaux pour les aider à trouver les pièces de remplacement dont ils ont besoin. Surprenant ainsi d'apprendre que chez le réseau NAPA, par le truchement du

catalogue de sa division de pièces européennes Altrom, les plus vieilles applications remontent aux années 1940 pour certains modèles de voitures anglaises par exemple. Le distributeur de pièces indique même avoir en catalogue un liquide de refroidissement de la marque Prestone qui correspond aux exigences du Motorwagen 1886 de Mercedes-Benz, premier véhicule industriel motorisé !

Des gens pour aider

Les collectionneurs ne sont pas les seuls mordus de vieilles voitures. Par la force des choses, les recycleurs de pièces automobiles ont souvent en stock ou à portée de main des pièces mécaniques ou de carrosserie datant de plusieurs décennies.

« Je roule avec une voiture de 20 ans et je trouve des pièces chez nos membres »,

témoigne Simon Matte, président-directeur général de l'Association des recycleurs de pièces d'autos et de camions du Québec. « Plusieurs ont en réserve des pièces de plus de dix ans. Nous avons aussi des spécialistes de pièces antiques et nos membres ont accès à tous les stocks des recycleurs. »

Ce que recommande M. Matte à l'amateur à la recherche d'une pièce de carrosserie pour sa bien aimée voiture est de trouver le recycleur de sa région, via le moteur de recherche du site Web de l'ARPAC, et de lui demander conseil. Les mordus de belles d'autrefois forment une communauté pleine de ressources.

Le président de l'ARPAC mentionne en passant que commander des pièces sur Internet représente souvent un risque. On ne connaît pas la provenance de la pièce et en cas de problème de

livraison ou de qualité, il est difficile de trouver à qui s'adresser. Les pièces de l'ARPAC sont habituellement d'origine et couvertes par une garantie.

Vincent Lacasse, directeur des ventes pour l'est du Canada chez LKQ, dit que son organisation, par le truchement de sa division Goodmark, livre pour un

fectue de son côté, à l'instar de M. Matte, une mise en garde sur les achats sur des sites Internet étrangers. Le dirigeant de cette entreprise spécialisée dans l'importation de pièces de carrosserie difficiles à trouver sur le marché mentionne qu'il y a plusieurs variantes sur les mêmes modèles de voiture d'une même année



« Je roule avec une voiture de 20 ans et je trouve des pièces chez nos membres. »

SIMON MATTE PRÉSIDENT-DIRECTEUR GÉNÉRAL
ASSOCIATION DES RECYCLEURS DE PIÈCES D'AUTOS
ET DE CAMIONS DU QUÉBEC

million de dollars de pièces de voitures antiques au Québec annuellement. Il explique ces volumes par la présence ici de plusieurs collectionneurs et ateliers de carrosserie spécialisés.

« La première chose à faire est de consulter le catalogue de pièces pour voitures américaines en ligne de Goodmark et de noter le numéro de la pièce, explique M. Lacasse. Il ne faut pas se fier au prix qui est en dollars américains. Ensuite, le particulier ou le professionnel peut prendre contact avec une des succursales de LKQ pour passer la commande. Nous nous occupons de toutes les formalités et la pièce devrait être livrée en moins d'un mois. »

Évidemment, certaines pièces sont plus difficiles à dénicher et certains délais peuvent affecter des pièces du marché secondaire ou d'origine recyclées. Toutes ces pièces sont garanties.

Mise en garde pour Internet

Luc Champagne de Uniplus Network ef-

et que l'acheteur peut recevoir une pièce qui ne s'ajuste tout simplement pas.

« Ce qu'on demande à nos clients, surtout des collectionneurs et des artisans, c'est de nous envoyer une photo, explique M. Champagne. Nous pouvons ainsi faire des recherches pour nous assurer de trouver exactement ce qu'il faut. »

Plusieurs pièces reproduites destinées aux véhicules antiques proviennent de fournisseurs américains. « Avant de commander, nous nous entendons avec le client sur le prix, ajoute M. Champagne. Il s'agit d'un service clé en main avec livraison à notre entrepôt ou directement chez le client. Ceux qui pensent trouver moins cher doivent considérer les frais supplémentaires de transport ou de douane, ce que nous assumons. Le fait que nous importons de grandes quantités de pièces régulièrement nous permet de faire profiter à nos clients les économies de volume. Finalement, nous sommes basés au Québec et parlons français, ce qui représente un autre avantage. »

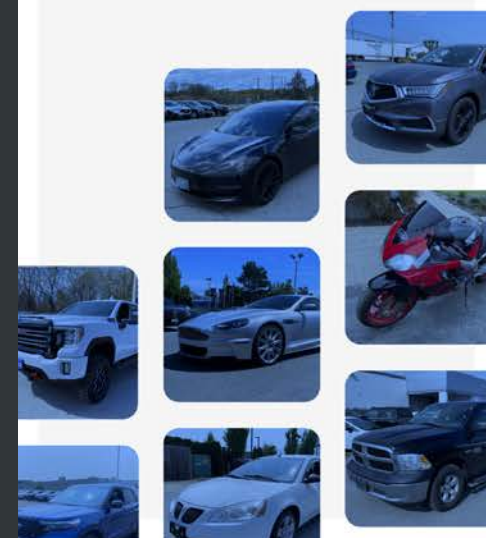
- ✓ La bonne pièce
- ✓ Au juste prix
- ✓ Livrée rapidement

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



SIMPLICITY SOINS D'AUTO

CAPACITÉ & COMPÉTENCES

Utiliser intelligemment les ressources afin de répondre aux défis de l'heure en matière de réparation.

TEXTE DOMENIC PROCHILO

Les centres de carrosserie modernes qui cherchent à tirer leur épingle du jeu dans le contexte actuel doivent se concentrer sur deux éléments nouveaux, soit la capacité et les compétences de leur atelier.

Améliorer la capacité en réduisant la durée du cycle de réparation

Lorsqu'on évalue la capacité d'un centre de carrosserie, il faut mettre l'accent sur la durée du cycle de réparation, les temps travaillés et l'efficacité globale. Supposons qu'un atelier a un objectif de ventes mensuelles de 100 000 \$ et qu'il est ouvert 20 jours par mois, faisons le calcul :

**100 000 \$ / 20 jours de travail =
5000 \$ par jour**

Ainsi, cet atelier devra prévoir un achalandage qui lui rapportera 5 000 \$ par jour. Si les systèmes et les processus fonctionnent bien et que cet atelier souhaite extrapoler la durée de son cycle de réparation à sept jours, il devra procéder ainsi :
5000 \$ X 7 jours (durée du cycle souhaitée) = 35 000 \$ en travaux en cours.

Cet atelier devra donc maintenir 35 000 \$ de TEC (travaux en cours) pour une durée de cycle de sept jours. Rappelons-nous que la durée du cycle du premier trimestre de 2023 était supérieure à 18 jours. Si cet atelier conservait une durée de cycle de sept jours, ses résultats seraient de 60 % supérieurs à ceux du marché canadien.

Si l'on souhaite accroître les bénéfices bruts, une augmentation de 2 \$ du taux de main-d'œuvre peut être ramenée à une simple augmentation de 5 % de l'efficacité globale. Et si une augmentation de l'efficacité globale est la réponse, comment fait-on ? Il faut déterminer le nombre d'heures que nous achetons de notre personnel. Si un atelier dispose de cinq employés de production qui travaillent tous huit heures par jour, cela donnera :
5 employés X 8 heures par jour = 40 heures de main-d'œuvre achetées chaque jour.

Si l'atelier achète et produit 40 heures par jour, il atteint une efficacité globale de 100 %. Posez-vous la question suivante : « Serait-il plus facile d'augmenter le taux horaire de 2 \$ que d'améliorer mon efficacité de 5 % ? » Pour améliorer l'efficacité globale, l'atelier devra concentrer ses efforts à améliorer les temps travaillés.

Analyser les compétences

Qu'est-ce qu'un centre de carrosserie peut faire pour examiner ses compétences et décider ce qu'il doit améliorer ou éliminer ? En premier lieu, il doit identifier les compétences de l'entreprise en matière d'exploitation, ainsi que sa capacité à

fournir davantage de services à un plus grand nombre de clients. Une fois les compétences identifiées, nous pouvons chercher à les améliorer à l'aide de ce que nous appelons les 7 M :

- Machines – Quels équipements sont nécessaires pour améliorer les compétences de l'atelier ?
- Main-d'œuvre – À quels postes l'atelier a-t-il besoin de plus d'employés, de main-d'œuvre qualifiée ou de main-d'œuvre en sous-traitance ?

- Milieu – Faut-il agrandir ou réduire l'espace ?
- Matériel – Ajouter ou réduire les quantités stockées de produits connexes ou d'UGS ?
- Méthodologie – Les processus peuvent-ils être améliorés ?
- Mesures – Y a-t-il des ICP que nous devrions commencer à suivre ou cesser de suivre ?
- Monétaire – Des investissements seront-ils nécessaires pour valoriser nos compétences ?

C'est en répondant à ces 7 M que l'on saura si l'entreprise pourra valoriser ou éliminer ses compétences actuelles. Un centre de carrosserie qui est en mesure de contrôler ses capacités et d'acquérir des compétences peut obtenir des résultats bien supérieurs et gagner beaucoup d'argent à le faire. 🌀



« Les carrossiers ont de très bonnes raisons d'analyser leurs compétences. »

DOMENIC PROCHILO CHEF DE L'EXPLOITATION
SIMPLICITY SOINS D'AUTO

GAA LES TRAVAUX SUR LA PEINTURE AUTOMOBILE

Retour de la Table des allocations relatives à la peinture en estimation et en réparation automobile.

TEXTE GROUPEMENT DES ASSUREURS AUTOMOBILES

Au début de 2023, le GAA a entamé les travaux pour établir une nouvelle Table des allocations relatives à la peinture (Table) utilisée pour l'estimation des dommages automobiles. La publication de la Table dans le Guide de l'estimateur est prévue en 2024.

Des paramètres essentiels

La méthode d'analyse utilisée tient compte de paramètres essentiels et des étapes nécessaires pour établir une Table reflétant les réels besoins de peinture en réparation automobile et des produits les plus populaires.



La peinture automobile en atelier de carrosserie

La Table sera établie sur la base des 25 véhicules les plus accidentés au Québec et répartis dans huit (8) catégories de véhicules selon les plus récentes données du Plan statistique automobile du GAA. Le temps de peinture requis sera basé sur la pondération des sinistres des 25 véhicules pour chaque panneau de ceux-ci et selon la combinaison de 15 différents panneaux.

Les prochaines étapes détermineront également les couleurs les plus populaires et leur impact, le matériel d'atelier nécessaire aux opérations de peinture et, enfin, les principaux produits de peinture des fournisseurs. 🌐

En savoir plus : Estimation 24 sur 24 : estimation.gaa.qc.ca/



Les meilleurs talents, vite trouvés avec **Auto-jobs**

Rejoignez plus de 60 000 candidats instantanément !

Auto-jobs.ca®

Trouvez rapidement les meilleurs talents de l'industrie automobile du Québec.

CONTACTEZ-NOUS MAINTENANT !

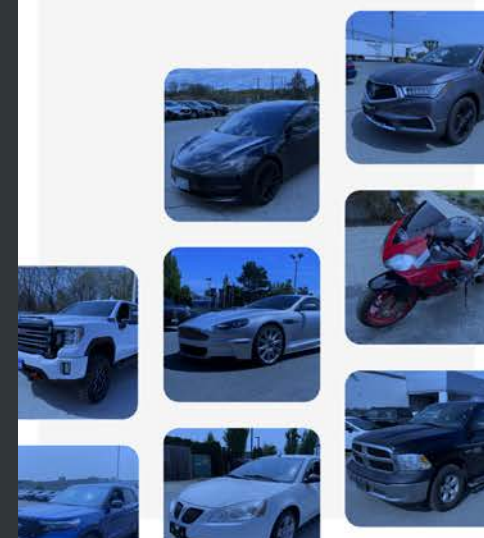
Tél. : 514 321-2888, poste 1 | Sans frais : 1 866 908-2888
info@auto-jobs.ca

Affiché. Enchéri. Vendu.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev combiné sous le tout nouveau marché OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



SYSTÈMES D'ÉTALONNAGE ADAS & DE PRISES DE MESURES

TECHNOLOGIE DE PRÉCISION

Les outils d'étalonnage des systèmes d'aide à la conduite et de prises de mesure modernes permettent de réparer les véhicules adéquatement et avec précision.

TEXTE HUW EVANS

Les procédés de conception et de fabrication des véhicules ont évolué, tout comme les exigences en matière de réparation subséquente à une collision. De nos jours, pratiquement tous les véhicules récents exigent des prises de mesure précises et l'étalonnage de leurs systèmes d'aide à la conduite. Les avancées technologiques et les mises à jour des logiciels exigent d'importants investissements pour la mise à niveau des équipements. Nous présentons ici un aperçu de certains outils d'étalonnage des systèmes ADAS et de prises de mesure actuellement vendus sur le marché.

Appareil de diagnostic asTech

L'appareil de diagnostic asTech de Repairify est conçu pour simplifier le processus de réparation des véhicules récents en offrant plusieurs fonctions différentes, y compris l'étalon-

nage, l'information et la programmation des systèmes d'aide à la conduite. Il donne également accès, avec un seul et unique appareil, à l'information diagnostique de réparation des fabricants d'équipements d'origine.

Avec l'appareil de diagnostic asTech, les techniciens peuvent sélectionner le bon mode de balayage de diagnostic en fonction du travail à effectuer et produire aisément des estimations et des rapports. L'appareil leur permet également d'identifier et d'effectuer un plus grand nombre d'étalonnages des systèmes d'aide à la conduite. Chris Chesney de Repairify fait remarquer que les ateliers de réparation doivent considérer les mêmes critères que les constructeurs. C'est pourquoi l'appareil de diagnostic asTech est un incontournable pour assurer des réparations adéquates et sécuritaires.



Appareil de diagnostic
asTech

DAS 3000 de Bosch

L'appareil DAS 3000 de Bosch permet d'effectuer des étalonnages de systèmes d'aide à la conduite de grande précision. Le DAS 3000 intègre une vaste sélection de cibles d'étalonnage réglables pour la calibration statique. Il peut ainsi être utilisé pour bon nombre de constructeurs. De plus, le DAS 3000 a été conçu pour durer et pour suivre l'évolution des exigences des véhicules. Ainsi, il intègre des fonctions, comme le réglage de l'angle d'inclinaison, un chariot universel et un chariot multifonction permettant de régler la hauteur et d'installer une barre de mesure de précision pour les cibles de dimension standard et plus grandes. Selon Scott McKinney, directeur de produit principal chez Bosch, le DAS 3000 a été conçu dès le départ en tant qu'outil intuitif et convivial que les techniciens peuvent apprendre à utiliser rapidement lorsqu'ils effectuent des étalonnages de systèmes d'aide à la conduite. En le combinant avec l'appareil de diagnostic ADAS 625X, qui agit comme interface pour tout le système d'étalonnage DAS 3000, les techniciens bénéficient également des capacités complètes de diagnostic, et de l'information sur l'entretien et la réparation.



DAS 3000 de
Bosch Automotive
Aftermarket

Système de cartographie en direct Meridian de Chief

Le système de cartographie en direct Meridian de Chief est un ensemble complet de plans de véhicules qui intègre le numériseur laser de précision Galileo. Il permet d'obtenir une vue à 360 degrés des dommages qui ne sont pas visibles à l'œil nu. Une empreinte focalisée du numériseur permet d'effectuer un plus grand nombre de mesures servant à documenter avec détails les dommages.

Le système de cartographie en direct Meridian est intuitif et convivial. Les techniciens apprendront rapidement comment utiliser le système et pourront commencer à cartographier les dommages aux véhicules et à évaluer avec plus de précision les réparations à effectuer. Il peut être adapté à divers emplacements dans l'atelier. Comme le fait remarquer Mike Croker de Chief, cela permet d'utiliser le système alors que le véhicule est sur pont-élévateur ou au sol. Chief offre également de la formation sur le système de cartographie pour les estimateurs.



Système Meridian
de Chief

LE CARROSSIER DOIT SE PROTÉGER DANS LE PRÊT DE VÉHICULES DE COURTOISIE

Le prêt d'une voiture à un client dans l'attente de la réparation du véhicule repose sur une entente qui doit être clarifiée afin de protéger les droits de tous.

TEXTE ROSE MORISSETTE

Un carrossier qui confie à un client une voiture de courtoisie doit agir de manière à éliminer les risques de conflits et d'irritations pour les deux parties.

Il faut que le carrossier ait en main un contrat clair, détaillé et complet, qu'il doit faire signer par le client au moment où il lui confie son véhicule de courtoisie. Ce véhicule, appartenant au carrossier, doit évidemment être couvert par une assurance appropriée.

Ce carrossier doit aussi offrir à son client un véhicule propre et en bonne condition mécanique. La question de savoir quel type de véhicule offrir au client en est une liée directement à la disponibilité des véhicules dans le parc du carrossier. À ce chapitre, le client doit être réaliste et comprendre qu'il s'agit d'une solution temporaire et d'accommodement et qu'il ne serait pas raisonnable d'exiger une voiture de luxe alors qu'il confie une sous-compacte en réparation.

L'importance du contrat

Il est important que le carrossier fasse ses devoirs avant de remettre les clés de la voiture de courtoisie à son client. La pièce principale demeure le contrat.

Prendre une heure pour s'assurer que ce document légal est à jour est un excellent investissement. D'ailleurs, la Corporation des carrossiers professionnels du Québec (CCPQ) dispose d'un modèle de contrat qui peut être personnalisé à votre entreprise.

Ce contrat doit indiquer des considérations essentielles comme la date de retour, les responsabilités de l'utilisateur et les droits et les obligations de chaque partie, notamment en cas de manquement au contrat. Par exemple, si le client ac-



Avant de remettre au client les clés du véhicule de courtoisie, le carrossier doit établir un cadre légal clair.

cumule des frais de péages ou des contraventions, il doit être stipulé dans le contrat qu'il en sera responsable et qu'il devra alors prendre en charge leur paiement.

De plus, il est important que le contrat précise en termes clairs au client qu'en cas de dommages au véhicule, il devra aviser le carrossier et lui confier les travaux de réparation, par exemple, le carrossier s'assurant ainsi de la qualité des travaux effectués sur son véhicule. D'ailleurs, avant de confier le véhicule à un client, le carrossier ou un membre de son équipe devrait prendre le temps d'effectuer, avec le client, une inspection du véhicule. Tout comme le fait une agence de location, on doit prendre note de chaque dommage, même mineur, sur la voiture et faire signer le client sur le constat. Je recommande aussi d'ajouter au dossier les photos du véhicule avant son départ.

Il serait également judicieux pour le carrossier de tenir un registre des véhicules de son parc. Cela permet au carrossier de savoir exactement à qui a été confié quel véhicule, à quelle date et pour quelle durée. En cas de litige, ces informations seront de la première importance.

Toutes ces démarches peuvent sembler fastidieuses, certes, mais elles permettent de bien baliser les droits et obligations de chaque partie, carrossier et client, et de se prémunir contre tout éventuel litige. À ce titre, il est prudent de rappeler que chaque situation est particulière et qu'en cas de doute il ne faut pas hésiter à consulter un avocat. 🌀



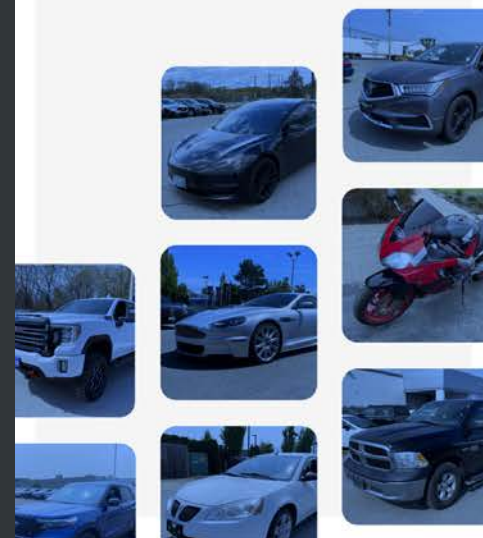
Me Rose Morissette est avocate chez Jurisolutions Champlain à Québec et concentre sa pratique en litige civil.

Affiché.
Enchéri.
Vendu.

Retrouvez le meilleur d'ADESA Canada et TradeRev combiné sous le tout nouveau marché OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer



LES CARROSSIERS DEMANDENT UN JUSTE PRIX POUR LEUR TRAVAIL

Pour cette chronique, je cède la parole à un entrepreneur d'expérience, membre d'un comité de travail de la CCPQ et représentant sur notre comité technique du GAA, Tony Cutrone, de Carrosserie Euro, qui va dresser un portrait de son approche dans son travail de carrossier.

TEXTE MICHEL BOURBEAU

Carrossier de 25 ans d'expérience et à la tête de sa carrosserie depuis 20 ans, M. Cutrone se spécialise dans les voitures haut de gamme et de performance. Il cumule plusieurs certifications de constructeurs aussi prestigieux que Bentley, Tesla ou encore Ferrari. Pour lui, la relation avec les clients est primordiale, car ils méritent que leurs voitures soient réparées selon les strictes normes des constructeurs.

« Pour que mon entreprise soit rentable, je charge un taux et des frais qui reflètent ma réalité, explique-t-il. Nous vivons une époque rare où les carrossiers peuvent et doivent dire non quand les assureurs essaient de négocier nos conditions à la baisse. Il y a à ce chapitre un grand besoin d'éducation. Les voitures des clients doivent être réparées selon les processus des constructeurs, avec des équipements modernes et souvent coûteux, appuyés par des techniciens hautement formés. Tout ce que j'ai à répondre face à cette relation où l'assureur tente de négocier chaque dollar et nous alourdir de tâches administratives supplémentaires, c'est de nous payer pour la valeur réelle de notre travail. »

Savoir dire non

Ce carrossier d'excellence n'hésite pas à refuser des véhicules dont l'estimation des travaux ne correspond pas à la réalité ou encore si les délais demandés par l'assureur sont irréalistes. Quand je lui demande s'il ne craint pas ainsi de se couper de certains assureurs, M. Cutrone répond que dans bien des cas, l'assureur va se raviser et lui revenir avec une offre qui répond exactement à ses demandes. « Je ne retire pas un dollar, ce dollar est à moi et je le mérite pour mon

travail. Quand je vais au restaurant, je ne négocie pas le prix de la côte de bœuf. »

Pas de négociation à la baisse

Ce carrossier déplore le fait que l'assureur cherchera par tous les moyens d'avoir la facture la moins élevée pour la réalisation des travaux. « Il y a des processus à respecter et dans bien des cas, par exemple, on ne peut pas substituer une pièce de remplacement d'origine par une pièce recyclée, illustre-t-il.

Il faut respecter les normes du constructeur et surtout, respecter le client et lui redonner un véhicule dans la même condition qu'avant la collision. »

Le témoignage de M. Cutrone est particulièrement inspirant pour l'ensemble de nos carrossiers qui vivent encore trop souvent des relations tendues avec les assureurs. Un carrossier qui facture l'ouverture du dossier, présente une estimation détaillée et bien documentée,

ajoute des frais si l'estimateur veut d'autres photos ou des documents supplémentaires ou encore efface simplement de son vocabulaire la notion de la voiture de courtoisie est l'incarnation de ce que doivent être les professionnels de la réparation aujourd'hui.

Les assureurs ne réparent pas les voitures. Qu'ils laissent ce travail à nos carrossiers professionnels et qu'ils les rémunèrent à la hauteur de l'expertise qu'ils ont construite. 🌀



« Pour que mon entreprise soit rentable, je charge un taux et des frais qui reflètent ma réalité. »

TONY CUTRONE PRÉSIDENT, CARROSSERIE EURO



Michel Bourbeau est président exécutif de la Corporation des carrossiers professionnels du Québec.

Affiché.
Enchéri.
Vendu.

Retrouvez le meilleur
d'ADESA Canada et
TradeRev combiné sous le
tout nouveau marché
OPENLANE Canada.

Le tout nouvel
OPENLANE

Démarrer

DigiMatch^{MC} de PPG

Outil de pointe pour le contretypage des couleurs

Ce n'est pas seulement un spectrophotomètre. Dotez votre atelier d'un outil révolutionnaire, ergonomique et à la fine pointe de la technologie.



Lecture en
30 secondes



Utilisable d'une
seule main



Appareil-photo couleur
à angles multiples



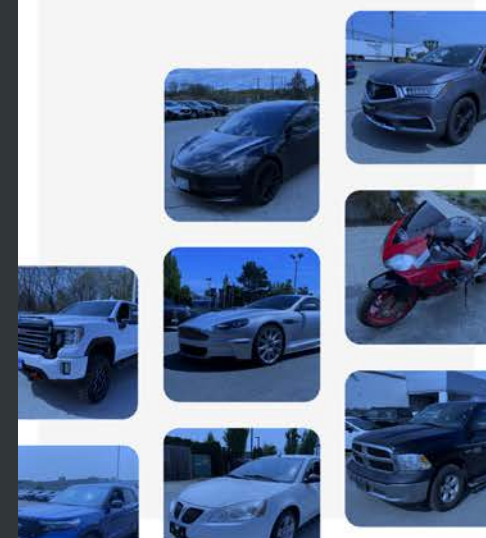
Convivial

Explorez l'écosystème numérique LINQ^{MC} de PPG.
Visitez [PPGLINQ.com](https://www.ppglinq.com)

Le Logo PPG est une marque déposée, et PPG LINQ et DigiMatch sont des marques de commerce de PPG Industries Ohio, Inc. ©2023 PPG Industries, Inc. Tous droits réservés.



LINQ^{MC}



vive la différence^{MC} pour la paix d'esprit

Caractéristiques novatrices, entretien assuré par des experts et valeur de revente exceptionnelle : Subaru, c'est un gage de sécurité pour vos conducteurs et une valeur ajoutée pour votre parc.



ASCENT

IMPREZA

LEGACY

AWD

Traction intégrale symétrique

La traction intégrale symétrique à prise constante procure un sentiment de confiance inébranlable et offre une agilité supérieure, un contrôle accru et une maniabilité des plus fiables.

EyeSight^{MD}

Technologie d'aide à la conduite

Un système d'alerte-sécurité évolué et novateur qui vous aide à éviter les dangers potentiels sur votre chemin. Subaru garde l'œil ouvert pour votre sécurité.

SUBARU STARLINK^{MD}

Une technologie qui connecte votre Subaru à votre monde. Un système sécuritaire et pratique, en ligne 7 jours sur 7, 24 heures sur 24, peu importe où vous vous trouvez¹.

1. Les services connectés SUBARU STARLINK^{MD} sont offerts avec un abonnement gratuit de trois ans sur certaines versions des véhicules. Les clients doivent s'inscrire au programme de services connectés SUBARU STARLINK^{MD}. Pour fonctionner comme prévu, les services connectés SUBARU STARLINK^{MD} nécessitent un signal et une connexion de réseau cellulaire suffisamment puissants. Visitez votre concessionnaire Subaru participant pour tous les détails.



SUBARU