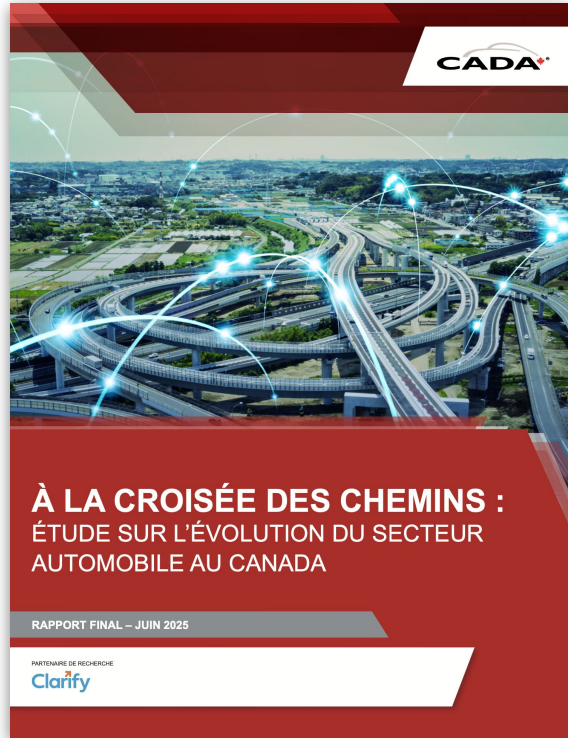


À la croisée des chemins : étude sur l'évolution du secteur automobile au Canada (CARE)

Août 2025





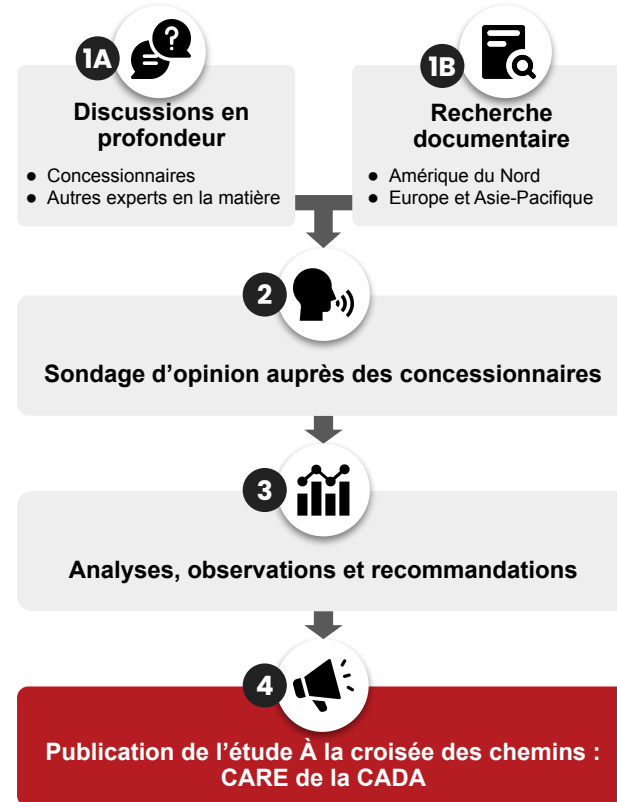
À la croisée des chemins : étude sur l'évolution du secteur automobile au Canada (CARE)

- Un examen approfondi des principales tendances qui définiront notre industrie d'ici 2035
- Le comment et le pourquoi de l'élaboration de l'étude CARE — et en quoi elle vous concerne
- Des mesures que les concessionnaires canadiens peuvent prendre pour se planifier un avenir prospère

Les détails

- **Le contexte** : Un rythme de changement sans précédent
- **La commande d'une étude** : Automne 2024
- **Le mandat** :
 - Étudier les grandes tendances
 - Évaluer leurs implications pour les concessionnaires
 - Recommander les prochaines étapes nécessaires pour une planification et une réponse adéquates
- **Le but** : Mettre l'étude à jour au fil du temps pour éviter aux concessionnaires canadiens d'être dépassés par l'évolution de l'industrie

Recherche effectuée par **Clarify**



Pourquoi l'étude CARE? Et pourquoi maintenant?

«Il s'agit d'un point de départ pour poursuivre la conversation, et non d'une conclusion. Les résultats ont pour objectif d'informer, de favoriser la discussion, d'inciter à l'action et d'élaborer des plans pour l'avenir.»



Tim Reuss

Président et chef de la direction, Corporation des associations de détaillants d'automobiles

Marché actuel = diriger malgré l'incertitude

On demande présentement aux concessionnaires d'offrir de la certitude dans un monde incertain.



L'étude CARE va à l'essentiel — elle ne prédit pas une seule issue pour l'avenir; elle vous **prépare plutôt pour plusieurs scénarios.**

Objet



INFORMER



ÉDQUER



PRÉPARER

Le but de l'étude CARE n'est pas de prescrire, mais bien de provoquer.
De provoquer des conversations stratégiques à votre concession.
Et, au final, **de vous aider à être proactifs plutôt que réactifs.**

Les chiffres...

- 5 phases
- 9 mois
- MERCI à tous les concessionnaires membres de la CADA qui ont appuyé cette initiative!

11 entrevues de fond avec des
EXPERTS DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE

16 entrevues de fond avec des
CONCESSIONNAIRES CANADIENS

422 **HAUTS DIRIGEANTS DE**
CONCESSION qui ont répondu

83 sources consultées dans le cadre de la
RECHERCHE DOCUMENTAIRE

L'équipe de l'étude CARE



Tim Reuss
Président et chef
de la direction



Bruce Rosen
Directeur des relations
industrielles



Darren Slind
Cofondateur
et président



Niel Hiscox
Cofondateur et chef
de la direction



Brian Murphy
Consultant
principal



Clarify
Todd Phillips
Conseiller
de projet



Gordon Shields, Ph. D.
Vice-président,
recherche et analyse



Mario Loubier
Consultant en commerce
automobile de détail



Teresa Yung
Chargée de projet,
visualisation des
données

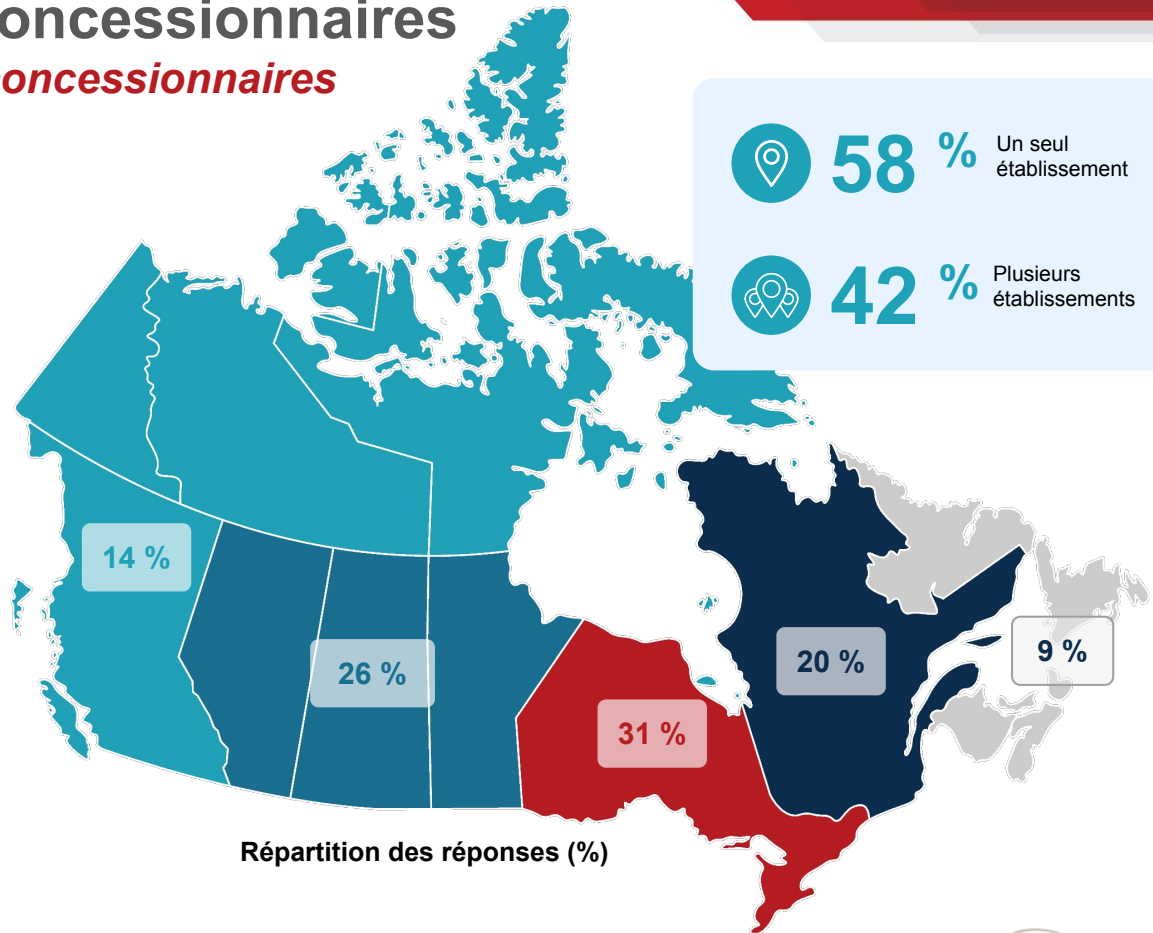


Kushal Dhamija
Directeur,
services-conseils

Conçu par et pour les concessionnaires

Sondage d'opinion auprès des concessionnaires

- Échantillon représentatif des concessionnaires canadiens :
 - Milieu rural, banlieues, villes
 - Un ou plusieurs établissements
 - Marques nord-américaines (groupe des Trois Grands), asiatiques et européennes
 - D'un océan à l'autre
- Étude effectuée en décembre 2024
- Objet : perception que les concessionnaires ont de l'avenir et détermination de leurs priorités



Aperçu des **principaux thèmes** dégagés...

1. Les consommateurs changent (1/3)

Les acheteurs et les propriétaires de véhicules neufs recherchent la simplicité, le niveau de personnalisation et l'expérience sur mesure typiques de Netflix.

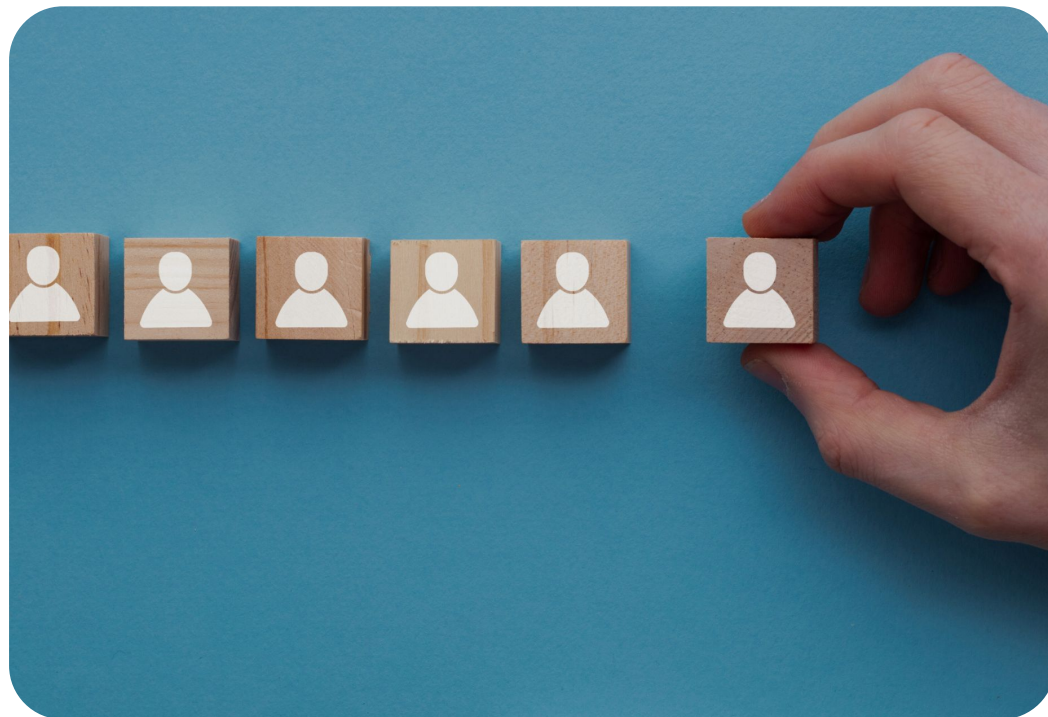
L'étude CARE examine comment satisfaire à ces attentes changeantes tout en protégeant les marges bénéficiaires.



1. Les consommateurs changent (2/3)

89 %

croient ou croient fermement
que les consommateurs
**s'attendent à obtenir des
services plus personnalisés
de leur concessionnaire.**



1. Les consommateurs changent (3/3)

58 %

des concessionnaires
interrogés croient ou
croient fermement que
**les clients exigeront
plus de conseils et
d'orientation à l'avenir.**



2. Véhicules alimentés par une source d'énergie nouvelle (1/2)

Même si le rythme d'adoption des VASEN ralentit présentement, l'avenir leur appartient, au Canada et ailleurs dans le monde. Mais la trajectoire et la vitesse de la transition demeurent imprécises.

L'étude CARE examine les trajectoires d'adoption probables des VASEN et leurs implications pour les concessionnaires.



2. Véhicules alimentés par une source d'énergie nouvelle (2/2)

 Nous avons demandé aux concessionnaires...

Quelle sera la proportion des ventes de véhicules neufs de votre concession pour chaque type de groupe propulseur en 2035?



63%

VEB, VHER, VEAP et VEPC



33%

Véhicules à MCI, hybrides et diesels

3. Évolution du commerce de détail (1/3)

L'IA ne relève plus de la science-fiction. Pour certains concessionnaires, l'IA a déjà un effet transformateur.

Les concessionnaires ont la possibilité d'augmenter l'efficacité et la rentabilité de tous leurs domaines d'activité. Le problème, c'est que plusieurs d'entre eux ne savent pas trop comment s'y prendre.

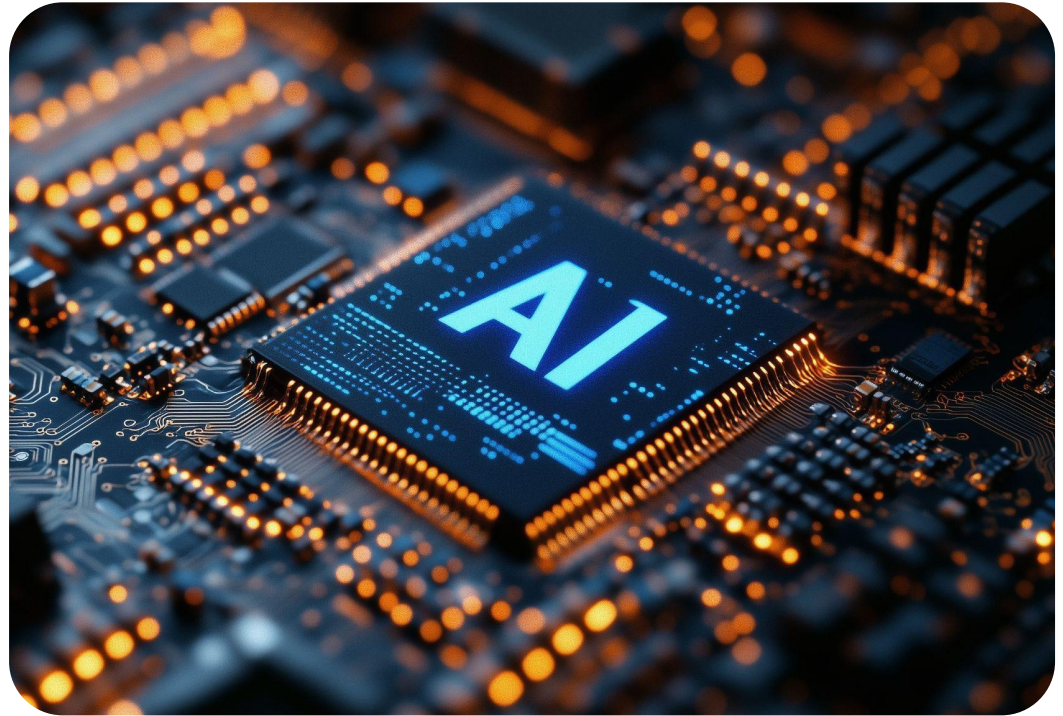
L'étude CARE montre comment les concessionnaires peuvent utiliser les technologies numériques à leur avantage.



3. Évolution du commerce de détail (2/3)

62 %

croient que les **outils d'IA** auront un **retentissement radical ou majeur** sur leurs activités au cours des 10 prochaines années.



3. Évolution du commerce de détail (3/3)

31 %

croient que leur entreprise
est **prête à intégrer des
outils d'IA aujourd'hui.**

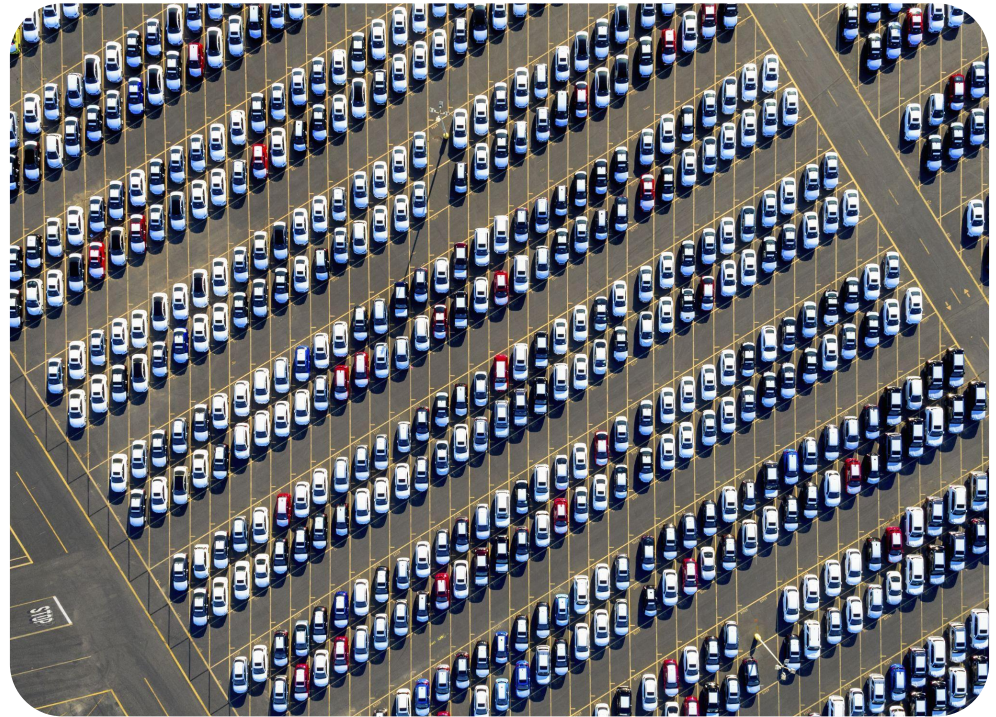


4. Le paysage changeant des constructeurs (1/2)

Les concessionnaires subissent des pressions, certes, mais c'est probablement encore pire pour nos partenaires constructeurs :

- Marges bénéficiaires mises à rude épreuve
- Investissements dans plusieurs groupes propulseurs
- Ascension des constructeurs chinois
- Cadre réglementaire instable

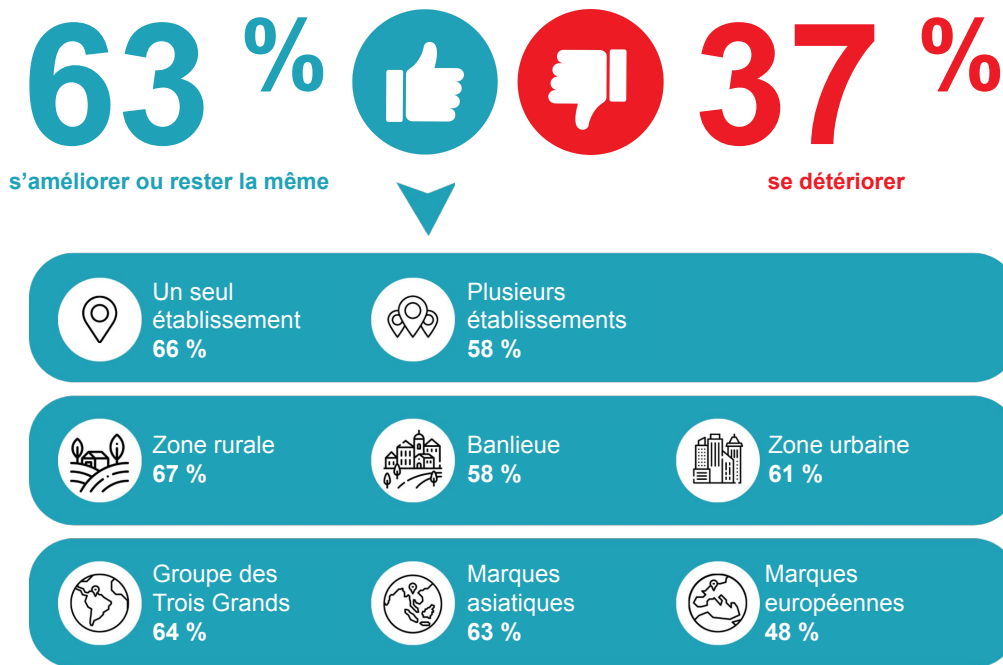
L'étude CARE examine les conséquences de l'instabilité de l'industrie mondiale sur vos activités.



4. Le paysage changeant des constructeurs (2/2)

 Nous avons demandé
aux concessionnaires...

**Pensez-vous que la
relation entre votre
concession et votre
constructeur va
changer au cours des
10 prochaines années?
Va-t-elle s'améliorer,
rester la même ou se
détériorer?**



5. La rentabilité dépendra de la créativité (1/2)

Le modèle de rentabilité commerciale de 2 % est toujours le même, mais la source des revenus doit changer.

Le modèle de franchise persistera, mais on passera à une empreinte réduite plus accessible des consommateurs.

Il est essentiel de développer de nouvelles sources de revenus.

L'étude CARE présente de nouvelles sources de revenus — pour ceux qui sont prêts à évoluer...



5. La rentabilité dépendra de la créativité (2/2)



Nous avons demandé
aux concessionnaires...

**Quelles sources de
revenus additionnelles
considérez-vous par
suite de la transition
aux véhicules
alimentés par des
sources d'énergie
nouvelle (VASEN)?**

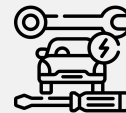
SERVICES AUTOMOBILES



Contrôles de la batterie



Pneus!



Entretien des VASEN

NOUVELLES SOURCES DE REVENUS



Bornes de recharge



Installation de bornes résidentielles

PROTECTION ET PERSONNALISATION AUTOMOBILES



Garanties prolongées et
produits de protection



Personnalisation des véhicules,
habillages en vinyle, pellicules de
protection de peinture, etc.

6. Gestion du talent : la priorité absolue (1/3)

L'industrie demeure aux prises avec des problèmes de perception et un taux de rotation élevé, en particulier chez les techniciens.

Le recrutement **et** la fidélisation sont importants!

Les mentalités doivent changer — les compétences que nous cherchons sont différentes, tout comme les attentes du bassin de talents.

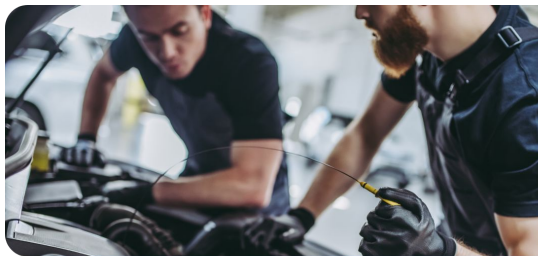
L'étude CARE montre pourquoi et comment la gestion du talent est en train de devenir le facteur de différenciation prédominant.



6. Gestion du talent : la priorité absolue (2/3)

 Nous avons demandé
aux concessionnaires...

Quels sont, selon vous,
les 3 domaines dans
votre concession qui
exigent le plus
d'attention en ce
moment?



1 Main-d'œuvre
et talent



2 Vente de
véhicules



3 Nouveaux
modèles
commerciaux

6. Gestion du talent : la priorité absolue (3/3)

81 %

croient ou croient fermement que les aptitudes et compétences de leurs employés **seront très différentes.**



7. Intensification des pressions politiques

Les concessionnaires doivent rester informés et engagés :

- Développements législatifs, comme les mandats sur les VZE actuels
- Priorisation de la transparence avec les consommateurs
- Mise en œuvre de pratiques rigoureuses en matière de protection des données
- Implication dans les corporations provinciales et nationale

L'étude CARE examine les incidences présentes et futures de la réglementation sur le secteur de la vente au détail de véhicules.



Ce que vous trouverez dans l'étude CARE



**OBSERVATIONS
STRATÉGIQUES**



**IDÉES DE
PLANIFICATION**



**DONNÉES DE
RÉFÉRENCE ET
ANALYSES**



**MATÉRIEL DE
PRÉSENTATION**

L'étude CARE n'est pas qu'un livre blanc — c'est un outil de planification stratégique pour vous aider à structurer vos réunions avec votre équipe, renseigner votre conseil d'administration et vous préparer en vue de votre prochaine rencontre avec votre constructeur.

Comment obtenir le rapport CARE?



cada.ca > Connaissance > Rapports > À la croisée des chemins



Anglais



Français

À venir cet automne...



*Technologies de vente au détail :
les problèmes qu'elles règlent,
les problèmes qu'elles causent*

Plus tard cette année, la CADA publiera une étude similaire :

À la croisée des chemins : étude sur la technologie dans le secteur de la vente au détail de véhicules du Canada (CART)

Feuille de route du soutien de la CADA aux concessionnaires

À LA CROISÉE DES CHEMINS

Étude sur l'évolution
du secteur automobile
au Canada
(CARE)

*Avec le sondage d'opinion
auprès des concessionnaires*

DISPONIBLE MAINTENANT

Étude sur la technologie
dans le secteur de la vente
au détail de véhicules du
Canada **(CART)**

*Paysage technologique dans le
secteur de la vente au détail de
véhicules*

AUTOMNE 2025

Étude sur l'expérience
des consommateurs
automobiles du Canada
(ACRE)

*Sondage auprès des
consommateurs*

À VENIR EN 2026

MERCI

Poursuivons la conversation...

Personnes-ressources :

Bruce Rosen

Directeur des relations industrielles
Corporation des associations de
détaillants d'automobiles
1 437 224-9620
brosen@cada.ca



Darren Slind

Cofondateur et président
Clarify Group Inc.
1 647 294-3033
dslind@clarifygroup.com

