



**LA DIRECTION DE
MEDIAGRIF EST
FIÈRE D'ANNONCER
LA NOMINATION DE
CHANTAL LAMARRE À
TITRE DE DIRECTRICE
GÉNÉRALE DE
CARRUS!**

D'abord nommée Directrice des ventes pour l'Est du Canada, Mme Lamarre se voit maintenant confier un rôle de premier plan au sein de l'organisation. Forte d'une expérience de plus de 20 ans au sein de l'industrie automobile, elle saura très certainement relever ce nouveau défi avec brio.

**FÉLICITATIONS
CHANTAL!**

Jean-Michel Stam

Vice-président, réseaux
d'affaires électroniques
Mediagrip



ADIEU WINDOWS XP !

Saviez-vous qu'à partir du **8 avril 2014**, **Windows XP SP3** et **Office 2003** ne seront plus supportés par Microsoft?

Cela signifie qu'à partir de cette date, il n'y aura plus de nouvelles mises à jour de sécurité, de correctifs hors sécurité, d'options de soutien et de mises à jour du contenu technique en ligne.

Si vous n'avez pas encore entrepris une migration vers **Windows 7 Pro ou Windows 8.1 Pro**, vous vous exposez à certains risques de sécurité et de conformité. Les environnements non supportés, et ne faisant pas l'objet de mise à jour, sont vulnérables et peuvent nuire à l'intégrité des données clients.

Par ailleurs, les éditeurs de logiciels sont de plus en plus nombreux à ne plus supporter les nouvelles versions de leurs logiciels sur Windows XP. Même chose pour les fabricants d'ordinateurs qui arrêtent graduellement de supporter Windows XP sur la majorité de leurs nouveaux modèles de PC.

Afin de vous assurer de rester sur une version supportée de Windows et Office, agissez dès maintenant!

L'IMPORTANCE DE PASSER D'UN COMMUTATEUR DE 100 MB/S À 1000 MB/S

Vous vous apprêtez à changer de serveur? Pensez aussi à changer votre Switch ou commutateur pour un modèle plus puissant qui augmentera la vitesse du réseau pour une plus grande performance des applications JMS et SMS.

Tous les serveurs vendus par Carrus ces 5 dernières années sont munis de cartes de 1000 Mb/s (mégabit par seconde). Malheureusement, certains d'entre vous possèdent des serveurs qui prennent de l'âge et qui sont munis de commutateurs dix fois moins puissants.

Pour une performance accrue, il serait peut-être temps, pour le bien de votre entreprise, de faire l'acquisition d'un serveur plus récent et d'un commutateur en mesure de transférer un plus grand flot de datas par seconde.



LE MARCHÉ SECONDAIRE DE L'AUTOMOBILE ; UNE INDUSTRIE AU POTENTIEL ÉNORME

Par Marie-Claude Veillette, Carrus

En 2012, la valeur des ventes de pièces et de services du marché secondaire a totalisé 19,27 milliards de dollars, mais aurait pu dépasser les 33 milliards si chaque automobiliste canadien avait entretenu son véhicule comme le plus diligent des consommateurs.

Une étude réalisée pour le compte de **L'Association des industries de l'automobile du Canada (AIA)** révèle que pour l'année 2012, le potentiel inexploité de l'industrie s'est chiffré à 14,03 milliards, en hausse de 17,8 % par rapport à l'année précédente. Ainsi, le rapport intitulé « **2013 Canadian Automotive Aftermarket Demand Study** » révèle que le manque à gagner des dépenses que les Canadiens consacrent à leurs véhicules s'est établi à 207 \$ pour chacune des trois visites annuelles d'entretien.

Le plus important marché secondaire de l'automobile au Canada se trouve en Ontario. Évalué à plus de 6,39 milliards en 2012, le marché ontarien possède un potentiel inexploité de 5,18 milliards de dollars, soit 223 \$ par visite d'entretien. Malheureusement, les automobilistes de cette province ont tendance à moins bien entretenir leur véhicule que la moyenne des automobilistes des autres provinces canadiennes.

Bien que la flotte de véhicules légers au Québec soit la deuxième plus importante au Canada, son marché secondaire n'a généré que 3,92 milliards en 2012, derrière l'Ontario et les Prairies. La raison : l'âge récent des véhicules. La valeur du marché inexploité est évaluée à 3,07 milliards, soit le 2e plus important au pays en termes de potentiel, tout juste derrière l'Ontario.

Les sommes dépensées en entretien et en réparation varient d'une province canadienne à une autre. Des facteurs comme l'âge des véhicules, les conditions climatiques ou encore les programmes d'inspection en vigueur dans certaines provinces expliquent en partie cet écart.

Les automobilistes de la Colombie-Britannique, des provinces de l'Atlantique et des Prairies sont parmi les plus disciplinés en ce qui a trait aux travaux d'entretien et de réparation effectués sur leur véhicule, et ce, par rapport au potentiel réel du marché secondaire. En Colombie-Britannique, l'âge moyen des véhicules est de 11 ans, soit près de 2 ans de plus que la moyenne canadienne. Comme les véhicules âgés de 8 à 12 ans sont ceux qui requièrent le plus de réparations, il n'est pas surprenant que les automobilistes de cette province soient assidus en ce qui a trait à l'entretien de leur véhicule. En 2012, la valeur du marché secondaire dans cette province était évaluée à 2,93 milliards avec un potentiel de dépenses additionnelles de 1,5 milliard de dollars, soit 167 \$ par visite.

La situation était similaire dans les Prairies canadiennes où le parc automobile est vieillissant. En 2012, la valeur du marché secondaire était évaluée à 4,64 milliards avec un potentiel de dépenses additionnelles de 3,06 milliards.





Info Carrus. Copyright ©,
2013 par Technologies
Carrus Inc., une filiale de
Technologies Interactives
Mediagrif Inc.

L'adaptation ou la
reproduction d'une partie
quelconque de ce bulletin
par quelque moyen que ce
soit est strictement interdite
sans l'autorisation écrite de
l'auteur.

En Atlantique, l'existence d'un programme d'inspection des véhicules, en vigueur dans 3 provinces sur 4, est à l'origine d'une bonne régularité en ce qui a trait à l'entretien des véhicules. Estimé à 1,38 milliard de dollars en 2012, le marché secondaire possède un potentiel inexploité de 0,89 milliard, soit 173 \$ additionnels par visite. Les provinces atlantiques – Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Île-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve-et-Labrador – représentent le plus petit marché secondaire au pays en raison d'un nombre plus faible de véhicules légers immatriculés.

L'étude de la demande de l'AIA brosse non seulement un tableau des habitudes d'entretien des automobilistes, mais dresse également la liste des éléments d'entretien les plus souvent négligés. Ainsi, on apprend que le remplacement de batteries, de freins, de filtres à air d'habitacle, de liquide de refroidissement, de capteurs d'oxygène, d'amortisseurs, de liquide de transmission, ainsi que l'alignement des roues sont autant d'éléments susceptibles de générer des revenus additionnels.

L'étude de **L'Association des industries de l'automobile du Canada (AIA)** révèle que le changement de liquide de transmission est la tâche qui a été le plus souvent négligée par les automobilistes en 2012. 12 propriétaires de véhicule sur 100 n'ont pas fait faire leur changement de liquide de transmission tel que préconisé par le manufacturier.

Le changement du filtre à air arrive au deuxième rang des éléments d'entretien les plus négligés par les automobilistes. En 2012, près de 10 propriétaires de véhicule sur 100 n'ont pas suivi les recommandations du manufacturier à ce chapitre.

« En sachant où se situe le potentiel inexploité de l'industrie, le marché secondaire sera en mesure de communiquer plus efficacement les besoins d'entretien aux consommateurs afin que toute la chaîne d'approvisionnement puisse en profiter et que la sécurité routière des Canadiens s'accroisse », conclut Marc Brazeau, président et chef de la direction de l'AIA Canada.

Pour télécharger l'étude : <http://www.aiacanada.com/publications.cfm>

À propos de l'AIA :

L'AIA est une association commerciale nationale représentant l'industrie du marché secondaire de l'automobile, une industrie de 19,4 milliards de dollars employant plus de 420 000 personnes. L'industrie se compose d'entreprises exerçant des activités de fabrication, de distribution et d'installation de pièces de rechange, d'accessoires, d'outils et d'équipement connexe.

L'AIA représente des fabricants, des ateliers de remise à neuf, des agents de fabricants, des distributeurs-magasiniers, des distributeurs nationaux, des groupes d'achat, des grossistes, des ateliers d'usinage, des commerces de détail, de même que, par l'intermédiaire de ses conseils, les intérêts d'ateliers de réparation de carrosserie et de fournisseurs de services d'entretien et de réparation.

Le mandat de l'AIA consiste à promouvoir, à former et à représenter ses membres quant à tous les aspects touchant la croissance et la prospérité de l'industrie.



Systèmes de gestion complets pour les grossistes/distributeurs et les ateliers automobiles

1111, rue St-Charles Ouest, Tour Est, bureau 255 Longueuil (Québec) J4K 5G4

Tél. : 450-449-8720 ou 1 800 561-2190 Téléc. : 450-449-8722

Courriel : sac@carrus.ca | www.carrus.ca