

LouAnn Gosselin
Travail : 519 973-2253
Cellulaire : 519 984-2600
louann.gosselin@fcagroup.com

Jack Sulymka
Cox Automotive Canada
Téléphone : 416 254-4037
Jack.sulymka@coxautoinc.com

FCA Canada passe au numérique afin de faciliter le processus d'achat d'un véhicule pour les clients

- *FCA Canada devient le premier fabricant d'équipement d'origine à offrir aux clients une solution d'achat en ligne détaillée*
- *Les clients s'attendent de plus en plus à disposer de solutions de magasinage numérique complètes pour l'achat d'un véhicule*
- *Les clients peuvent régler les modalités de financement, réserver un véhicule en versant un acompte et amorcer le processus d'achat en ligne*
- *Cette solution de marketing numérique novatrice, efficace et sécurisée est déployée à l'échelle nationale*

Le 20 June 2017, Windsor (Ontario) – FCA Canada est le premier fabricant d'équipement d'origine au pays à offrir une solution de vente en détail en ligne multidimensionnelle permettant aux clients d'amorcer plus facilement le processus d'achat d'un véhicule de façon numérique.

La nouvelle solution de vente au détail numérique, élaborée conjointement par FCA Canada et Dealertrack Canada, apporte des améliorations novatrices au site Web des concessionnaires afin d'offrir un processus en ligne plus efficace, plus sécurisé et plus transparent pour l'achat d'un véhicule.

Dans un premier temps, les améliorations apportées permettront aux clients de procéder à une préqualification et de faire une demande de financement tant sur les véhicules neufs que d'occasion. Elles comprendront également un outil amélioré d'estimation des paiements pour un véhicule en stock. FCA travaille actuellement sur des fonctionnalités supplémentaires, comme un outil d'estimation de la valeur de reprise, de même que la possibilité de réserver un véhicule en versant un acompte et de faire l'achat de forfaits d'entretien.

Selon un récent sondage mené par Google (<https://www.thinkwithgoogle.com/articles/what-we-learned-about-canadian-car-buyers-from-in-moment-research.html>), le temps, la technologie et la transparence sont les trois principales tendances guidant le comportement des clients lors des achats en ligne. De plus, 90 % des acheteurs de véhicule neuf au pays se servent d'outils et de ressources en ligne dans le cadre de leur processus d'achat.

Cet outil hautement technologique réduira considérablement le temps consacré à l'achat d'un véhicule et permettra d'établir un contrat de vente officiel. Les clients devront tout de même se rendre à une concession de leur région pour régler les derniers détails de la transaction.

« Les clients d'aujourd'hui attendent beaucoup de leur expérience en ligne, affirme Bill Levasseur, vice-président, ventes et marketing, FCA Canada. Ils sont extrêmement bien informés et veulent avoir la capacité d'effectuer un achat rapidement, en toute sécurité, avec précision et transparence. En améliorant le site Web des concessionnaires, nous cherchons à faciliter l'expérience d'achat d'un véhicule en offrant des outils intégrés pratiques qui simplifieront le processus et assureront la tranquillité d'esprit des clients. »

« Dealertrack Canada est emballée par ce partenariat. Ensemble, nous avons pour but de créer une expérience d'achat plus efficace et plus satisfaisante tant pour les clients que pour les concessionnaires FCA du pays, indique Richard Evans, vice-président et directeur général de Dealertrack Canada. La demande des clients en matière de processus d'achat à assistance numérique évolue rapidement, et notre technologie de vente au détail numérique fournira du soutien aux acheteurs tout en contribuant à augmenter le volume des ventes pour les concessionnaires FCA à l'échelle nationale. »

Il s'agit de la première fois que Dealertrack Canada s'associe à un fabricant d'équipement d'origine depuis le dévoilement de sa technologie de vente au détail numérique sur le marché canadien au mois de janvier. Les sites Web améliorés seront offerts aux concessionnaires participants (soit environ 90 % des concessions FCA au pays).

À propos de FCA Canada

Fondée en 1925 en tant que Chrysler Corporation, FCA Canada Inc., dont le siège social est situé à Windsor (Ontario), célèbre son 92e anniversaire en 2017. FCA Canada est une filiale en propriété exclusive de FCA US LLC, un constructeur automobile nord-américain installé à Auburn Hills, au Michigan, et un membre de la famille d'entreprises Fiat Chrysler Automobiles N.V. Famille d'entreprises (FCA). FCA Canada compte environ 440 concessionnaires et vend les marques Chrysler, Dodge, Jeep®, Ram, FIATMD et Alfa Romeo, ainsi que la désignation des véhicules de haute performance SRT. L'entreprise distribue aussi les pièces et accessoires MoparMD et Alfa Romeo. En plus de ses usines de montage qui produisent la Chrysler Pacifica, la Chrysler Pacifica Hybrid et la Dodge Grand Caravan (Windsor) ainsi que la Chrysler 300, la Dodge Charger et la Dodge Challenger (Brampton), FCA Canada exploite une usine de pièces d'aluminium à Etobicoke, un centre de recherche et développement à Windsor ainsi que des bureaux de vente et des centres de distribution des pièces partout au pays.

À propos de Dealertrack

Dealertrack Canada, dont le siège social est situé à Mississauga, en Ontario, fournit aux concessionnaires, aux fabricants et aux prêteurs des produits et des services entièrement intégrés. Des outils fiables de gestion des transactions qui améliorent l'expérience en concession au plus important réseau de prêteurs au pays unissant 8 000 concessionnaires à plus de 60 prêteurs, en passant par les documents d'imagerie et les renseignements sur les données, nos solutions rendent les processus plus efficaces, plus transparents et plus rentables. Dealertrack fait partie du groupe Cox Automotive Canada.

##