

**Corporation des concessionnaires  
d'automobiles des Laurentides**

✉ info@ccaq.com

**Corporation des concessionnaires  
d'automobiles de la Mauricie**

Monsieur André Verner

☎ (819) 376-1562

✉ andre.verner@sympatico.ca

**Corporation des concessionnaires  
d'automobiles du Nord-Ouest**

✉ info@ccaq.com

**Corporation des concessionnaires  
d'automobiles de l'Outaouais**

✉ info@ccaq.com

**Corporation des concessionnaires  
d'automobiles de la régionale de Québec**

☎ (418) 624-2290

☎ (418) 624-2304

✉ ccarq@qc.aira.com

**Corporation des concessionnaires  
d'automobiles du Richelieu**

Monsieur Jean-Paul Grimard

☎ (450) 223-1017

☎ (450) 771-0634

✉ ccar@cgocable.ca

**Corporation des concessionnaires d'automobiles  
du Saguenay-Lac-Saint-Jean-Chibougamau**

Monsieur Élie Lalancette

☎ (418) 542-6260

☎ (418) 542-7844

✉ cca.slsjc@videotron.ca

**Comité sectoriel de main-d'œuvre  
des services automobiles**

☎ (450) 677-5999 ou 1 866 677-5999

🌐 www.csmo-auto.com

*Démarrer une carrière dans l'industrie automobile,  
ça vous intéresse ?*

*C'est à votre portée !*

*Prenez le volant d'une toute nouvelle carrière  
chez l'un de nos membres !*

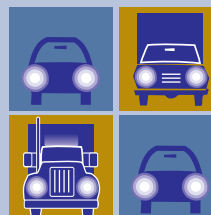


*La Corporation des concessionnaires  
d'automobiles du Québec*

*Enregistrée selon ISO 9001:2000*

*Démarrer une carrière dans l'industrie automobile,  
ça vous intéresse ?*

*C'est à votre portée !*



**LES OCCASIONS  
DE CARRIÈRE CHEZ  
LES CONCESSIONNAIRES  
D'AUTOMOBILES ET  
DE CAMIONS LOURDS  
MEMBRES DE LA CCAQ**

*Prenez le volant d'une toute nouvelle carrière  
chez l'un de nos membres !*



*La conception de ce dépliant a été rendue possible  
grâce à une subvention d'Emploi-Québec.*

**Note :** Dans ce document, les expressions désignant des personnes  
représentent à la fois les femmes et les hommes.

## CAP SUR L'INDUSTRIE AUTOMOBILE QUÉBÉCOISE

Les concessionnaires du Québec vendent près de 30 % des véhicules du marché canadien, une valeur estimée à 9 milliards de dollars annuellement. Selon nos statistiques, ces concessionnaires vendent en moyenne 400 000 véhicules neufs par an et environ 200 000 véhicules d'occasion (ce qui représente la moitié des véhicules d'occasion du marché québécois). Parallèlement, leurs ventes de pièces et de services s'élèvent à un milliard de dollars.

Au Québec, on compte environ 925 concessionnaires d'automobiles et de camions lourds ; de ce nombre, **860 sont membres de notre corporation**, la CCAQ. Tous ces concessionnaires sont au cœur des milieux d'affaires les plus dynamiques. Employeurs clés de l'industrie automobile, ils constituent une force économique importante au sein de la collectivité. Au Canada, un emploi sur sept dépend de cette industrie.

Véritable PME, l'entreprise d'un concessionnaire compte en moyenne 35 personnes. Ainsi, juste au Québec, près de 35 000 emplois sont rattachés à ce secteur. Au sein de chacune de ces entreprises, ces postes sont répartis dans cinq services :

- le service des ventes ;
- le service après-vente ;
- le service des pièces ;
- le service de la carrosserie ;
- l'administration générale.

*Allez-y ! Parcourez cette brochure et choisissez-vous une carrière à votre portée !*

**« La route de la qualité  
passe par  
l'amélioration continue ».**

## BIENVENUE À L'ADMINISTRATION GÉNÉRALE





Un concessionnaire emploie plusieurs personnes pour veiller à la bonne gestion des services de son entreprise. Son administration générale rassemble, entre autres, le personnel rattaché à la comptabilité, le responsable des ressources humaines, le conseiller en marketing, le directeur général, les secrétaires et les réceptionnistes. Tous ces postes demandent des connaissances en informatique et en management, à des degrés divers.

Pour en savoir plus sur ces emplois, communiquez avec l'un des organismes présentés aux pages 7 et 8 de cette brochure.

### Vous avez des questions ?

Pour plus de renseignements sur les occasions de carrière chez l'un de nos membres, communiquez avec l'un ou l'autre des organismes suivants.

#### Corporation des concessionnaires d'automobiles du Québec (CCAQ)

 (418) 523-2991  
 (418) 523-3725  
 info@ccaq.com  
 www.ccaq.com

#### Corporation des concessionnaires d'automobiles de Montréal (CCAM)

Centre de recrutement et de formation  
 (514) 331-6571  
 (514) 331-2045  
 recrutement@ccam.qc.ca  
 www.ccam.qc.ca

*Le Centre de recrutement et de formation de la CCAM est à la recherche constante de personnel pour pourvoir à des postes dans l'industrie automobile. Chaque année, les concessionnaires de la CCAM y annoncent plus de 1 000 offres d'emploi.*

#### Corporation des concessionnaires d'automobiles de l'Est-du-Québec

Monsieur Richard Michaud  
 (418) 723-9128  
 (418) 732-2886  
 richard.michaud@globetrotter.net

#### Corporation des concessionnaires d'automobiles de l'Estrie

Monsieur Gilles Thibault  
 (819) 821-4355  
 gthib@videotron.ca

Son travail consiste à comprendre les besoins de ses clients, à les conseiller sur les produits disponibles et à gérer efficacement l'inventaire (physique et électronique) des pièces et des accessoires.

**Vous vous y connaissez en mécanique ? Vous avez de l'intérêt pour l'informatique ? Un emploi comme préposé en vente de pièces vous attend chez l'un de nos membres !**

Au Québec, plusieurs centres de formation offrent un programme de formation initiale conduisant à un diplôme d'études professionnelles (DEP) en vente de pièces mécaniques et d'accessoires. Pour en savoir plus, communiquez avec l'un des organismes présentés aux pages 7 et 8 de cette brochure ou visitez le [www.csmo-auto.com](http://www.csmo-auto.com) et le [www.inforoutefpt.org](http://www.inforoutefpt.org).

## BIENVENUE AU SERVICE DE LA CARROSSERIE

Restaurer les véhicules et réparer les dommages, voilà en quoi consiste le mandat du service de la carrosserie. Les maîtres d'œuvre de ce service : le débosselleur et le peintre.

### Zoom sur le débosselleur et le peintre

Travailler à la réparation de carrosseries requiert une bonne combinaison d'expérience et de formation. En pratique, le débosselleur et le peintre doivent exceller dans l'art de redonner aux véhicules leurs aspects initiaux.

Les métiers de débosselleur et de peintre exigent une excellente coordination de la vue et des mains. L'acuité visuelle et la perception des couleurs doivent aussi être parfaites, car les tâches à accomplir sont complexes et demandent beaucoup de minutie.

**Vous êtes en bonne condition physique ? Vous vous savez très habile de vos mains et vous travaillez avec méthode ? Un emploi comme débosselleur ou comme peintre vous attend chez l'un de nos membres !**

Au Québec, plusieurs centres de formation offrent un programme de formation initiale conduisant à un diplôme d'études professionnelles (DEP) en carrosserie. Pour en savoir plus, communiquez avec l'un des organismes présentés aux pages 7 et 8 de cette brochure ou visitez le [www.csmo-auto.com](http://www.csmo-auto.com) et le [www.inforoutefpt.org](http://www.inforoutefpt.org).

## BIENVENUE AU SERVICE DES VENTES

Le service des ventes est généralement bien connu du public. Les préposés à la livraison, les secrétaires aux ventes, les responsables des ventes par Internet et les préposés à l'accueil y travaillent. Chacune de ces personnes est, à sa façon, en lien direct avec la clientèle. Il en va de même des conseillers en vente et des directeurs commerciaux.

### Zoom sur le conseiller en vente

Le conseiller en vente occupe un rôle de premier plan auprès de la clientèle à la recherche d'un véhicule. En plus de bien connaître les produits qu'il lui propose, il agit comme conseiller de toute transaction, veillant à établir le meilleur rapport qualité-prix quant aux services offerts à chaque client.

À l'écoute des besoins exprimés, il sait répondre rapidement et efficacement à toutes les clientèles. Il collabore donc aussi à la fidélisation de la clientèle sous toutes ses formes.

**Vous aimez travailler avec le public ? Vous êtes doté d'une grande autonomie et de beaucoup de ténacité ? Vous savez écouter et échanger ? Un emploi comme conseiller en vente vous attend chez l'un de nos membres !**

Au Québec, le cégep Marie-Victorin à Montréal offre un programme de formation initiale conduisant à une attestation d'études collégiales (AEC) en vente automobile. Pour en savoir plus, visitez le [www.ccaq.com](http://www.ccaq.com), section « Formation ».

### Zoom sur le directeur commercial

Le directeur commercial assure les aspects financiers de la transaction avec le client. Pour lui, le financement de l'achat ou de la location d'un véhicule, les garanties et les protections additionnelles offertes n'ont aucun secret.

Si un tel poste vous intéresse, visitez le [www.ccaq.com](http://www.ccaq.com), section « Formation ». Vous y trouverez plus de renseignements sur le profil recherché.

## BIENVENUE AU SERVICE APRÈS-VENTE

Le service après-vente constitue un secteur stratégique de l'entreprise d'un concessionnaire. Plusieurs emplois sont essentiels au bon fonctionnement de ce service. Voici les principaux :

- préposé en esthétique ;
- préposé à la relance téléphonique ;
- préposé au transport des clients ;
- secrétaire ;
- contremaître ;
- commis aux réclamations ;
- technicien en mécanique ;
- conseiller technique.

### Zoom sur le technicien en mécanique

La mécanique automobile est un domaine où la technologie occupe une place prépondérante. De nos jours, l'équipement utilisé pour l'inspection et l'entretien des véhicules est en effet hautement sophistiqué.

Le technicien en mécanique maîtrise cette technologie. Il est spécialisé dans l'entretien et la réparation de tous les systèmes d'un véhicule. Pour chaque automobile ou camion inspecté, il analyse la situation, identifie les problèmes, pose un diagnostic et apporte les correctifs nécessaires.

Qu'il s'agisse d'une simple rotation des pneus, d'ajustements précis à effectuer sur un moteur capricieux, d'une vidange d'huile ou de la réparation des composantes électroniques d'un véhicule, le technicien en mécanique orchestre connaissances théoriques et habiletés manuelles.

**Vous êtes un passionné de mécanique ? Vous avez de la facilité avec les mathématiques ? Vous êtes plutôt doué dans le traitement de l'information et vous aimez le travail manuel ? Un emploi comme technicien en mécanique vous attend chez l'un de nos membres !**

Au Québec, plusieurs centres de formation offrent un programme de formation initiale conduisant à un diplôme d'études professionnelles (DEP) en mécanique automobile ou de camions lourds routiers. Pour en savoir plus, communiquez avec l'un des organismes présentés aux pages 7 et 8 de cette brochure ou visitez le [www.csmo-auto.com](http://www.csmo-auto.com) et le [www.inforoutefpt.org](http://www.inforoutefpt.org).

### Zoom sur le conseiller technique

Spécialiste du service à la clientèle, le conseiller technique est l'interface entre l'entreprise et ses clients, s'assurant que chacun est satisfait de l'entretien de son véhicule. Étant le bras droit du client, il répond à ses questions, lui explique le fonctionnement de sa voiture et lui offre des services d'entretien adaptés à ses besoins.

Sensibilisé aux attentes et aux droits des consommateurs, il veille aussi à la fidélisation de la clientèle. Son rôle est précieux. Au quotidien, il accueille le client, l'écoute et le guide selon ses besoins (entretien du véhicule ou réparations). Il planifie et organise le travail, estime les coûts et transmet ces informations aux techniciens de l'atelier.

**Vous avez de l'entregent ? Vous êtes convaincu d'avoir des aptitudes pour le service à la clientèle ? Un emploi comme conseiller technique vous attend chez l'un de nos membres !**

Au Québec, quelques centres de formation offrent un programme de formation initiale conduisant à un diplôme d'études professionnelles (DEP) en service-conseil à la clientèle en équipement motorisé. Pour en savoir plus, communiquez avec l'un des organismes présentés aux pages 7 et 8 de cette brochure ou visitez le [www.csmo-auto.com](http://www.csmo-auto.com) et le [www.inforoutefpt.org](http://www.inforoutefpt.org).

## BIENVENUE AU SERVICE DES PIÈCES

Service essentiel au déroulement fructueux des opérations de l'entreprise, le service des pièces supporte les activités du service des ventes, du service après-vente et de celui de la carrosserie ; selon les besoins des clients, on y vend aussi des pièces et des accessoires.

Le commis d'entrepôt, le préposé à la livraison, le représentant sur la route, le contremaître du service des pièces et le préposé en vente de pièces sont rattachés à ce service.

### Zoom sur le préposé en vente de pièces

Le préposé en vente de pièces répond aux demandes de sa clientèle, laquelle se compose de clients internes (ex. : ses collègues mécaniciens) et externes (ex. : le préposé d'un atelier de carrosserie voisin ou un consommateur à la recherche d'une pièce particulière).