

## Célébration de la semaine nationale des encans automobiles : notre engagement en faveur du progrès et de la prospérité

Par John Hammer, directeur commercial de KAR Global et président d'ADESA

18 août 2020

Depuis près de 30 ans, je consacre mon travail à l'industrie automobile, en particulier aux concessions et aux encans. Au fil des ans, les personnes à mes côtés dans les salles d'encan ont eu un effet important et durable sur moi. À chaque relation créée, chaque poignée de main ou chaque hochement de tête, je ressens une immense fierté pour les réalisations de notre secteur.

Pourtant, je n'ai jamais été aussi fier de notre industrie — et particulièrement de nos employés et de nos clients — qu'aujourd'hui. Nous avons survécu à de nombreuses difficultés au fil du temps, des attentats du 11 septembre à la Grande Récession de 2008; mais comme Tom Kontos, économiste en chef de KAR Global, aime à me le rappeler, même la combinaison de ces défis n'est pas comparable à l'impact économique et humain mondial de la pandémie de COVID-19.

Confrontés à des obstacles inattendus, aux ordres de confinement à domicile et au ralentissement drastique des affaires, nos employés et nos clients se sont réunis pour rapidement adapter nos modèles de fonctionnement et adopter de nouvelles méthodes de transaction. Ensemble, nous avons appris à quel point notre industrie peut être résistante et dynamique lorsqu'elle est mise au pied du mur. Nous sommes plus résistants que nous ne l'avions imaginé et capables de prospérer en dépit de défis inattendus.

Nous avons appris qu'avec de la rigueur et de la détermination, il est possible d'offrir de nouvelles solutions pour assurer la sécurité des clients et aller de l'avant, plus vite que nous ne l'aurions jamais cru possible. Les encans physiques s'étant retrouvés au point mort ou à capacité limitée, les solutions numériques sont devenues plus indispensables que jamais. Voici certains de nos points forts :

- **Simulcast+<sup>SM</sup>**, la nouvelle plateforme numérique d'encans d'ADESA qui simule l'environnement concurrentiel des encans dans un format de diffusion continue en direct, entièrement numérisé et hautement automatisé. Cette technologie permet de proposer des véhicules à partir d'un encan, d'un centre de distribution, d'une concession ou de plusieurs emplacements et favorise la rapidité et la compétitivité des offres de la part des acheteurs.
- **Le guide des prix planchers**, maintenant disponible sur TradeRev. Ces données et ces capacités d'IA de haute technologie utilisent désormais les détails et l'état des véhicules pour recommander un prix plancher en fonction de la valeur marchande réelle, ce qui permet aux clients de gagner du temps et de conclure plus de transactions en moins de temps.
- **Les intégrations de plateforme**, combinant la puissance des marchés numériques d'ADESA et de TradeRev au sein d'une intégration transparente, permettant aux acheteurs de trouver, de gérer et de s'approvisionner à partir d'un inventaire encore plus rapide, plus simple et plus sûr que jamais.



Ainsi, cette semaine, j'ai l'honneur de célébrer les milliers d'employés d'ADESA dans toute l'Amérique du Nord et les centaines de milliers d'acheteurs et de vendeurs qui constituent notre base de clients et soutiennent le secteur de la remise en marché automobile.

Tout ce que nous avons accompli ensemble cette année est pour moi une source d'inspiration, d'humilité et d'optimisme. Nous ne savons pas exactement ce que l'avenir nous réserve, mais je suis certain que notre engagement envers nos clients et nos employés restera toujours une priorité.

Je tiens donc à remercier nos fidèles clients et membres de notre équipe, et à leur faire part de mon immense gratitude. Je reste dévoué à vous toutes et tous, à la prospérité et au progrès du secteur de la remise en marché automobile. J'ai hâte de voir les résultats de nos efforts combinés.

