



Bulletin de ventes et de marketing

GROUPE :	Ventes nationales
NUMÉRO :	50 - 08 - 2016
PAGE :	Page 1 sur 5
DATE :	04/05/2016

OBJET : Programme Prix de mérite du président de 2016

C'est avec plaisir que Hyundai Auto Canada Corp. annonce le lancement du programme Prix de mérite du président de 2016. Le programme reconnaît l'excellence démontrée par les concessionnaires Hyundai les plus performants en fonction d'indicateurs clés de performance, et cette année ne sera pas différente.

L'importance de l'expérience client continue de s'accroître cette année en tant que pilier clé de notre succès durable à long terme. Du côté des ventes, nous avons aligné notre système de points avec le programme CORE pour faciliter le suivi. De plus, nous avons des points bonis pour les ventes de véhicules d'occasion certifiés, de PPH et d'accessoires Hyundai.

Enfin, le nombre total de concessionnaires pouvant recevoir le Prix de mérite du président a été porté à 16 et tous ces gagnants pourront promouvoir leur statut sur tous les canaux médiatiques en plus de recevoir une plaque à suspendre dans leur concession.

Avec le lancement de la toute nouvelle Elantra et de la campagne SuperStructure, nous nous attendons à connaître une année fort réussie et nous souhaitons bonne chance à tous les participants au programme du Prix de mérite du président de 2016. Le classement du premier trimestre sera présenté plus tard en avril.

Toute question à ce sujet devrait être dirigée à votre DCD.

Cordialement,

Don Romano
Le Président Directeur Général
Hyundai Auto Canada Corp.

OBJET : Programme Prix de mérite du président de 2016



LIGNES DIRECTRICES POUR LE PRIX DE MÉRITE DU PRÉSIDENT DE 2016

CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ

- La concession doit être en opération du 1^{er} janvier au 31 décembre 2016.
- Le concessionnaire en titre doit être le même pour la durée entière du programme et au moment du dévoilement des gagnants.
- Les états financiers doivent être soumis à temps chaque mois (soit le 15 de chaque mois).
- La concession doit être rentable à la fin de l'exercice de 2016.
- La concession doit être une concession Hyundai Signature certifiée en date du 31 décembre 2016.
- Les concessionnaires pris à falsifier ou à tenter d'influencer les résultats des sondages ISC seront automatiquement disqualifiés.
- La concession doit être considérée en règle par HACC.

POINTAGE

- Les concessionnaires seront groupés en fonction du classement 2016 (A, B, C ou D) déterminé par la cible de vente de véhicules neufs pour 2016; consultez le bulletin 50-04-2016.
- Les points seront accordés en fonction de la performance du concessionnaire dans chaque catégorie, jusqu'à concurrence du maximum établi dans le tableau ci-dessous et basé sur les résultats pour l'année civile 2016.
- La part du marché et la rentabilité seront basées sur les données à la fin du mois de novembre afin d'accélérer l'annonce des gagnants en janvier 2017.

Catégorie	Points possibles
Ventes - CORE	50
Expérience client	50
	Points bonis
Ventes de véhicules d'occasion certifiés (Promesse H)	3
PPH	3
Ventes d'accessoires	3
Nombre maximal de points	109

OBJET : Programme Prix de mérite du président de 2016

Ventes - CORE

Ce pointage est basé sur le pourcentage réalisé en **ventes au détail de véhicules neufs par rapport à l'objectif, par mois**. Des fourchettes de pointage (*ci-dessous*) ont été créées et les concessionnaires qui se trouvent en-deçà de leur fourchette respective reçoivent les points accordés pour chaque mois.

Le résultat en fin d'année représentera la somme des points de chaque mois, de janvier à décembre.

Tableau de pointage :

Ventes à date pour le mois par rapport aux objectifs	Points mensuels possibles
moins de 90 %	0,83 (10 points / 12 mois)
90 % à 99,9 %	1,67 (20 points / 12 mois)
100 % à 109,9 %	2,50 (30 points / 12 mois)
110 % à 119,9 %	3,33 (40 points / 12 mois)
120 % à 130 %	4,17 (50 points / 12 mois)
Nombre total de points possibles	50

Expérience client

Ce pointage est basé sur l'**indice combiné ISC** (engagement aux ventes et engagement au service). Les points sont accordés en fonction de l'**indice combiné ISC à date pour l'année, multiplié par une pondération de 50**.

Exemple :

Indice combiné ISC DPA de 90 % x pondération de 50 points = 45 points

Indice combiné ISC DPA de 100 % x pondération de 50 points = 50 points



Bulletin de ventes et de marketing

GROUPE : **Ventes nationales**

NUMÉRO : **50 - 08 - 2016**

PAGE : **Page 4 sur 5**

DATE : **04/05/2016**

OBJET : Programme Prix de mérite du président de 2016

Points bonis

Ventes de véhicules d'occasion certifiés

Ce pointage est basé sur le pourcentage réalisé en **ventes de véhicules d'occasion certifiés par rapport à l'objectif, multiplié par une pondération de 3.**

Exemple :

Ventes réalisées par rapport à l'objectif de 90 % x pondération de 3 points = 2,7 points

Ventes réalisées par rapport à l'objectif de 100 % x pondération de 3 points = 3 points

Ventes réalisées par rapport à l'objectif de 105 % x pondération de 3 points = 3 points (*3 points max.*)

PPH - Série de produits de protection Hyundai

Ce pointage est basé sur le pourcentage réalisé en **pénétration PPH, multiplié par une pondération de 3.**

Exemple :

Taux de pénétration PPH de 20 % x pondération de 10 points = 2 points

Taux de pénétration PPH de 30 % x pondération de 10 points = 3 points

Taux de pénétration PPH de 35 % x pondération de 10 points = 3 points (*3 points max.*)

Ventes d'accessoires

Ce pointage est basé sur le pourcentage réalisé en **ventes d'accessoires HACC par rapport à l'objectif, multiplié par une pondération de 3.**

Exemple :

Ventes réalisées par rapport à l'objectif de 90 % x pondération de 3 points = 2,7 points

Ventes réalisées par rapport à l'objectif de 100 % x pondération de 3 points = 3 points

Ventes réalisées par rapport à l'objectif de 105 % x pondération de 3 points = 3 points (*3 points max.*)



Bulletin de ventes et de marketing

GROUPE :	Ventes nationales
NUMÉRO :	50 - 08 - 2016
PAGE :	Page 5 sur 5
DATE :	04/05/2016

OBJET : Programme Prix de mérite du président de 2016

- Une **égalité** sera brisée par le concessionnaire qui réalise le plus grand nombre de ventes de véhicules neufs à date par rapport à l'objectif; toute égalité subséquente sera brisée par le concessionnaire avec l'indice combiné ISC le plus élevé.

PRIX

- Les gagnants seront déterminés en fonction du plus grand nombre total de points dans chaque classement.
- De plus, un concessionnaire sera couronné récipiendaire du plus haut pointage général.
- Suit la structure du nombre de gagnants.

Classement	Nombre de gagnants
A	5
B	4
C	3
D	3
<i>Meilleur pointage général</i>	<i>1</i>
Total	16