



Holman

LA FLOTTE EN CHIFFRES | 2024

Des idées et des initiatives pour positionner votre flotte sur la voie du succès.

100 ans d'activité.



Holman 100
Driving What's Right

À propos de Holman

Holman est un leader mondial de l'automobile, à la fois pour les clients commerciaux et pour les consommateurs. Depuis 1924, Holman **a toujours fait ce qu'il fallait pour son personnel, ses clients et la communauté**. L'histoire de Holman a commencé il y a près d'un siècle avec une seule concession Ford dans le New Jersey. Aujourd'hui, Holman, dont le siège social se trouve à Mount Laurel, dans le New Jersey, est l'une des plus grandes entreprises familiales d'entretien automobile d'Amérique du Nord, avec plus de 7 000 employés en Amérique du Nord, au Royaume-Uni et en Allemagne.

Holman propose une gamme unique de services axés sur l'automobile, et notamment :

- La gestion et la location de flottes de véhicules de pointe
- La fabrication et l'aménagement de véhicules ; la fabrication de composants et les solutions de productivité
- La distribution de groupes motopropulseurs et les services logistiques
- L'assurance commerciale et personnelle et la gestion des risques
- La vente d'automobiles au détail en tant que l'un des plus grands groupes de concessionnaires privés des États-Unis.

Guidée par ses valeurs et principes fondamentaux profondément enracinés, Holman fait continuellement ce qui est juste. Pour de plus amples informations, veuillez consulter Holman.com et connectez-vous avec Holman sur [LinkedIn](#), [Instagram](#) et [Facebook](#).

Avant-propos des dirigeants

Croyez-en deux personnes qui ont passé plus de 60 ans au sein d'une entreprise qui fête son centième anniversaire. Notre histoire a été marquée par des hauts et des bas. Certaines flottes sont sorties renforcées d'une période économique difficile, et d'autres auraient pu obtenir de meilleurs résultats si elles avaient adopté à temps des solutions plus performantes.

La clé de la réussite à long terme ne réside pas uniquement dans la connaissance des bonnes pratiques commerciales, mais aussi dans le choix du moment opportun pour les mettre en œuvre, pour modifier le plan et pour essayer de nouvelles choses. Le moment opportun pour chacune de ces variables dépend des conditions du marché, comme en témoigne la publication « La flotte en chiffres ».

Nos analystes de marché internes, nos experts en gestion de flotte et nos gestionnaires de comptes stratégiques ont travaillé en collaboration pour rassembler nos recommandations de bonnes pratiques applicables aux flottes en 2024. Cette ressource couvre les attentes collectives de Holman en matière de :

- Stabilisation de la disponibilité des véhicules (y compris les véhicules électriques), des taux d'intérêt et des valeurs de revente.
- Retour à l'entretien préventif conventionnel et au cycle de remplacement des véhicules.
- Impulsion supplémentaire pour que les flottes atteignent les objectifs ESG.

À travers notre structure éprouvée de cycle de vie de la gestion de flotte (Achat, Conduite, Entretien et Vente), vous découvrirez dans quelle mesure les points forts de Holman apportent des solutions uniques aux évolutions et aux enjeux de l'année 2024. Nos stratégies uniques sont, notamment, les suivantes :

- Cession-bail
- Cycle de remplacement aligné sur vos prévisions d'investissement
- Chaîne d'approvisionnement de véhicules intégrée
- Achat direct de vos véhicules d'occasion
- Services d'assurance commerciale pour vos véhicules et plus encore

Nous sommes convaincus que « **La flotte en chiffres** » se révélera être une ressource précieuse tout au long de votre année. N'hésitez pas à nous contacter en cas de questions ou si vous souhaitez en savoir plus.

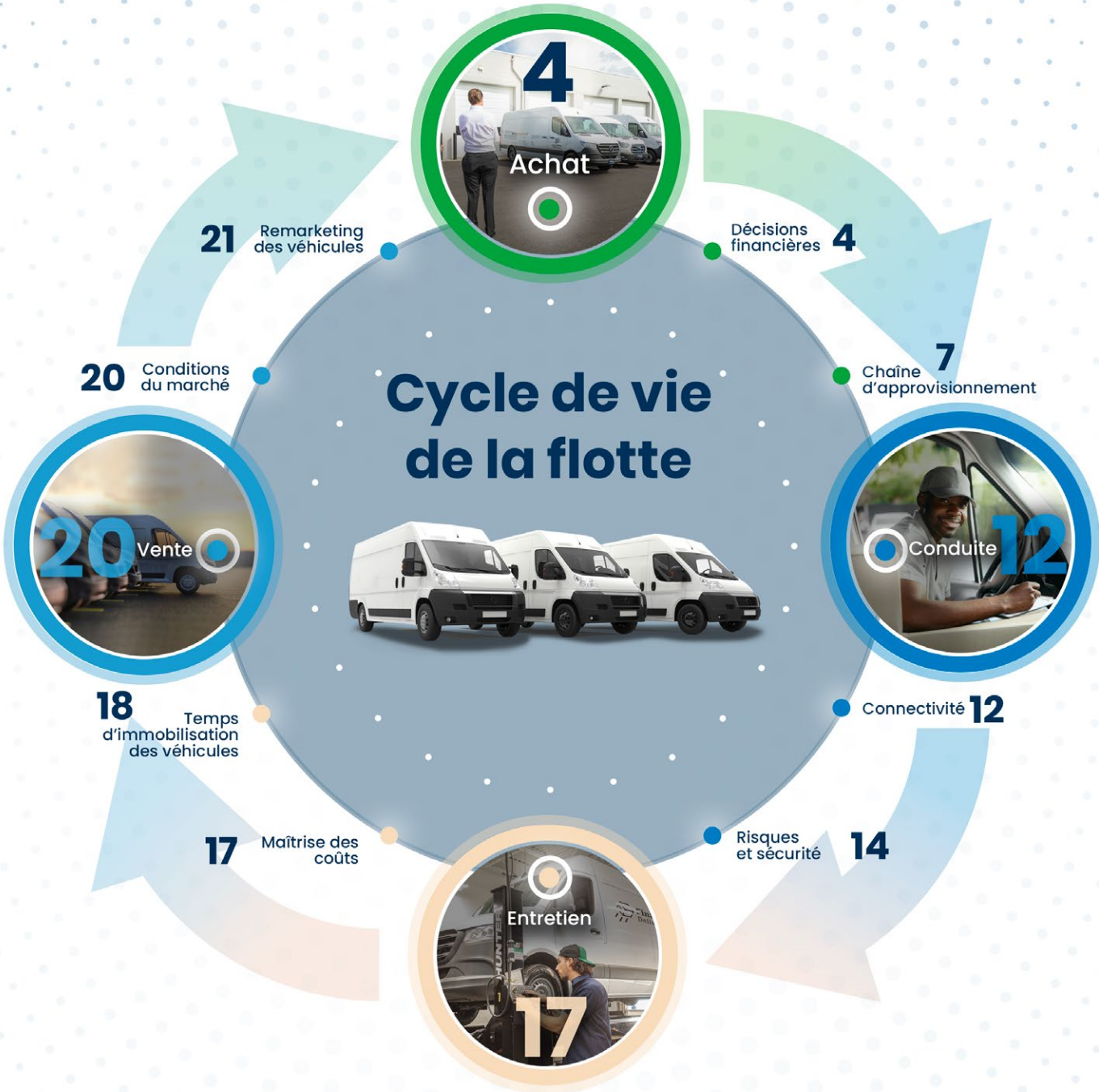


Bob White
Président, Holman Fleet & Mobility



Pete Dondlinger
Président, Holman Manufacturing & Distribution

Table des matières





Achat | DÉCISIONS FINANCIÈRES

Des taux d'intérêt maintenus à leur niveau actuel

Bien que les taux d'intérêt aient baissé par rapport aux valeurs maximales, il est peu probable qu'ils reviennent de sitôt à des niveaux idéaux. En effet, les économistes prévoient une stabilité relative des taux d'intérêt jusqu'à la fin du printemps 2024. De même, le **taux d'inflation** connaît un ralentissement, mais ne devrait pas atteindre l'objectif de 2 % fixé par la Réserve fédérale avant 2026.

Taux d'intérêt moyens des prêts automobiles en décembre 2023



- **6,63 %** – Voitures neuves
- **11,38 %** – Voitures d'occasion

*Source : [Reuters](#), [Experian](#)

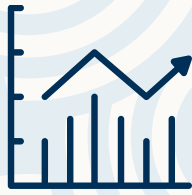
Évaluer l'impact d'une augmentation de taux potentielle

Certains analystes estiment qu'une hausse des taux d'intérêt est nécessaire pour lutter contre l'inflation, toutefois, la probabilité que ce phénomène se produise est faible. Si un pic survient, il affectera en premier lieu les contrats de location à court terme, et plus particulièrement les flottes dont les actifs sont financés par des taux variables.

Reconsidérez votre stratégie de financement

Les taux d'intérêt applicables aux contrats de location à long terme sont actuellement inférieurs à ceux des contrats de location à court terme, une période idéale pour les flottes qui souhaitent réévaluer la durée de leurs contrats de location.

Il convient toutefois de noter qu'un tel changement nécessite de nouvelles approbations de crédit et que les demandes de passage d'un taux variable à un taux fixe sont en général prises en considération, alors que les demandes de passage d'un taux fixe à un taux variable ne le sont pas. Si votre fournisseur est disposé à travailler avec vous, envisagez la possibilité de débiter avec un taux variable et de passer à un taux fixe ultérieurement.



Court terme/Taux variables :

- < 1 an ; 1-3 mois le plus souvent

Long terme/Taux fixes :

- > 1 an ; en général, plus de 5

Améliorer le flux de trésorerie et augmenter les fonds propres

Aujourd'hui plus que jamais, les entreprises nécessitent des solutions sur mesure pour répondre à leurs besoins financiers spécifiques. Les prêts bancaires traditionnels, par exemple, ne sont pas toujours conçus pour couvrir la totalité de la durée de vie utile d'un actif, ce qui entraîne des augmentations substantielles des taux d'emprunt à terme. Pour y remédier, les flottes doivent s'appuyer sur des **solutions de financement alternatives**, notamment des programmes de cession-bail, qui permettent de réinjecter des fonds dans les activités.

Cession-bail

Ce type de contrat permet aux flottes de vendre leurs actifs en échange d'un apport de trésorerie, puis de louer ces mêmes actifs au nouveau propriétaire.



Des prix compétitifs vont-ils favoriser l'adoption des VE ?

Le prix des VE (véhicules électriques) est actuellement élevé. Toutefois, à mesure que de nouveaux modèles seront disponibles et que la concurrence s'intensifiera, les prix ne cesseront de baisser. En conséquence, leur adoption par les flottes devrait augmenter considérablement. La réduction des prix rendra le coût total de possession plus attractif et permettra aux flottes d'économiser de l'argent lors de leur transition.

Le prix moyen payé par les Américains pour un nouveau VE a chuté de 18,7 % en un an.



- Août 2022 – 65 688 \$
- Août 2023 – 53 376 \$

*Source : [Inside EVs](#)

Opportunités d'économies à prendre en compte

- Des incitations fédérales et nationales visant à favoriser l'adoption des piles à hydrogène et des véhicules électriques à batterie (VEB) sont proposées par certains États.
- Les entreprises de services publics des États-Unis offrent une variété de subventions et de remises commerciales pour l'achat ou la location de VE, l'installation d'une infrastructure de recharge, etc.
- Un crédit d'impôt par gallon pour les véhicules alimentés au propane et au gaz naturel peut être demandé jusqu'au 31 décembre 2024.

ACHAT | DÉCISIONS FINANCIÈRES

Principaux enseignements



- Soyez conscient de tous les résultats possibles et préparez-vous à y faire face, que les taux d'intérêt augmentent, diminuent ou restent stables.
- Choisissez un fournisseur flexible qui vous guidera dans n'importe quel environnement financier et adoptez une approche stratégique du financement afin d'optimiser le cycle de vie de votre flotte.
- Libérez la valeur de vos actifs grâce à des solutions alternatives de financement et d'acquisition.
- N'excluez pas les VE et autres véhicules à carburant alternatif. Compte tenu des incitations gouvernementales et des baisses de prix qui se profilent à l'horizon, ces solutions durables peuvent s'avérer particulièrement bénéfiques pour votre entreprise.

Explorez vos options de financement



CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

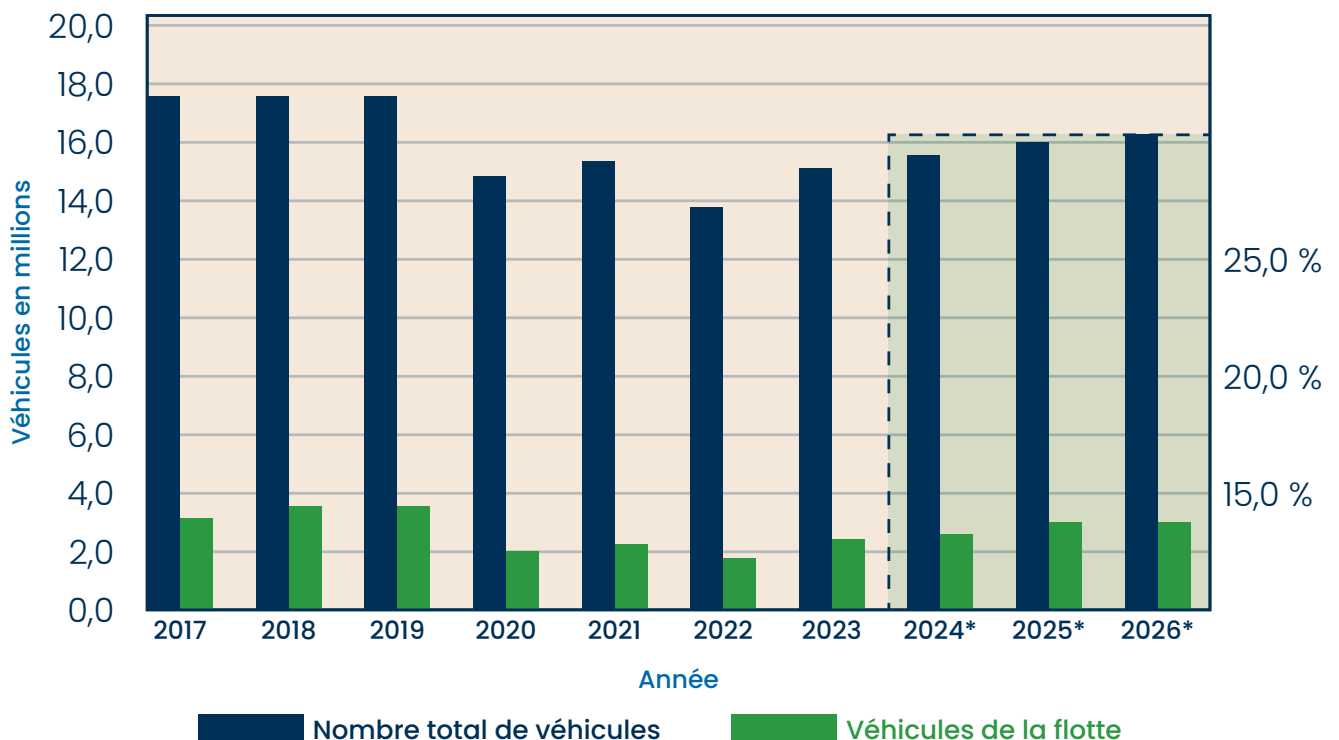
Stabilisation de la disponibilité des véhicules

À la différence des dernières années, l'approvisionnement en semi-conducteurs ne devrait plus donner lieu à une pénurie de véhicules en 2024. À mesure que les FEO parviendront à mieux prévoir la disponibilité, les niveaux de production continueront à se stabiliser, **même si les effets de la pandémie auront probablement des répercussions sur la trajectoire de la croissance jusqu'en 2030.**



85,6 M – production de véhicules prévue pour 2023
88,0 M – production de véhicules prévue pour 2024

Prévision de la part de la flotte dans la production de véhicules en Amérique du Nord



*Source : **S&P Global**, Équipe de données internes de Holman



La part de la flotte dans la production totale de véhicules en 2024 devrait ressembler à celle de 2023, à savoir **14 %**.

Maintien des affectations de la flotte

En 2024, des possibilités de commandes ouvertes verront le jour, mais les affectations se poursuivront pour de nombreux modèles de flotte clés.

L'amélioration de la disponibilité des véhicules pour les clients existants est la principale préoccupation des constructeurs, notamment pour des modèles très demandés comme la Ford Maverick.

Disponibilité de la Ford Maverick

73 %

Pourcentage de Ford Mavericks construites à un certain niveau de finition de flotte (XL et XLT).

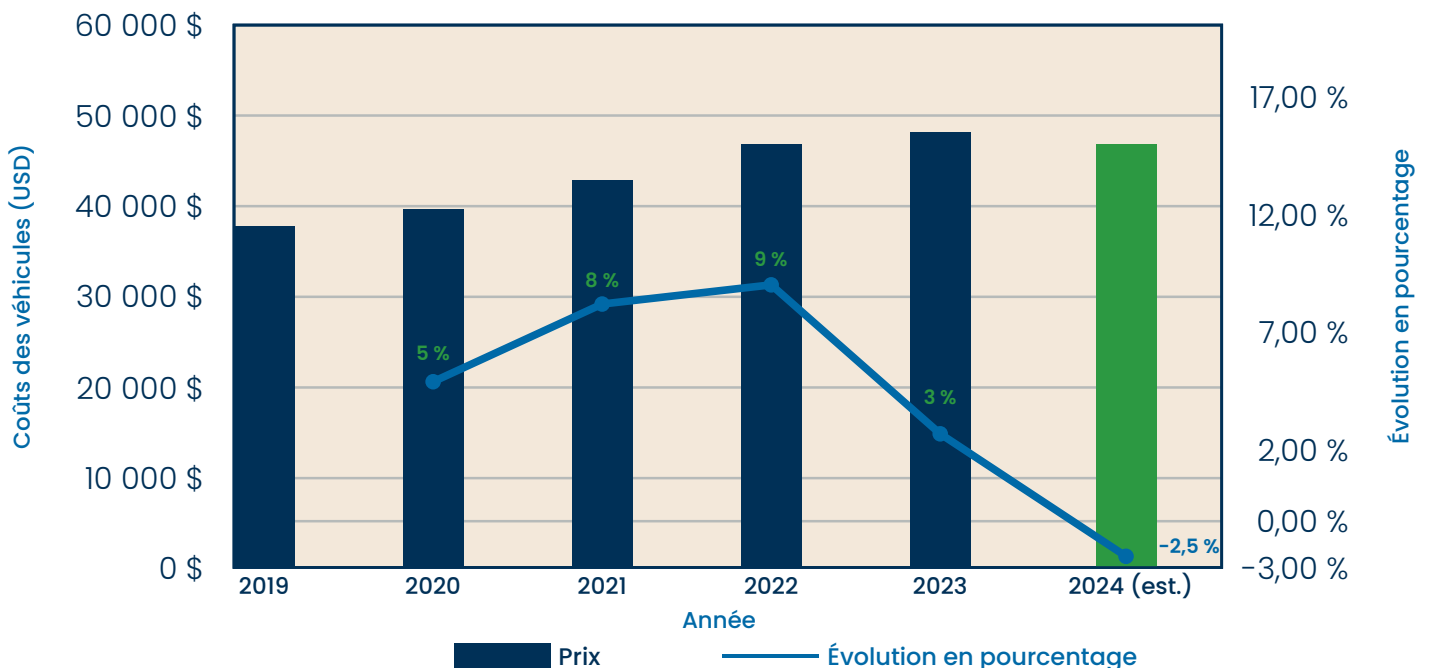


Ford Maverick XLT 2024

Amélioration de la tarification des véhicules neufs

Les estimations indiquent que le prix des véhicules pour l'année de référence 2024 devrait diminuer d'une année sur l'autre par rapport à 2023, avec une baisse du prix moyen des opérations de 2,5 %. Les stocks de voitures neuves augmenteront à mesure que les FEO stabiliseront leur production. Cette augmentation de la disponibilité des véhicules neufs permettra d'atténuer la pression exercée sur le marché de l'occasion et de stabiliser les prix des véhicules neufs et d'occasion dans leur ensemble.

Prix des véhicules neufs – Environnement macroéconomique



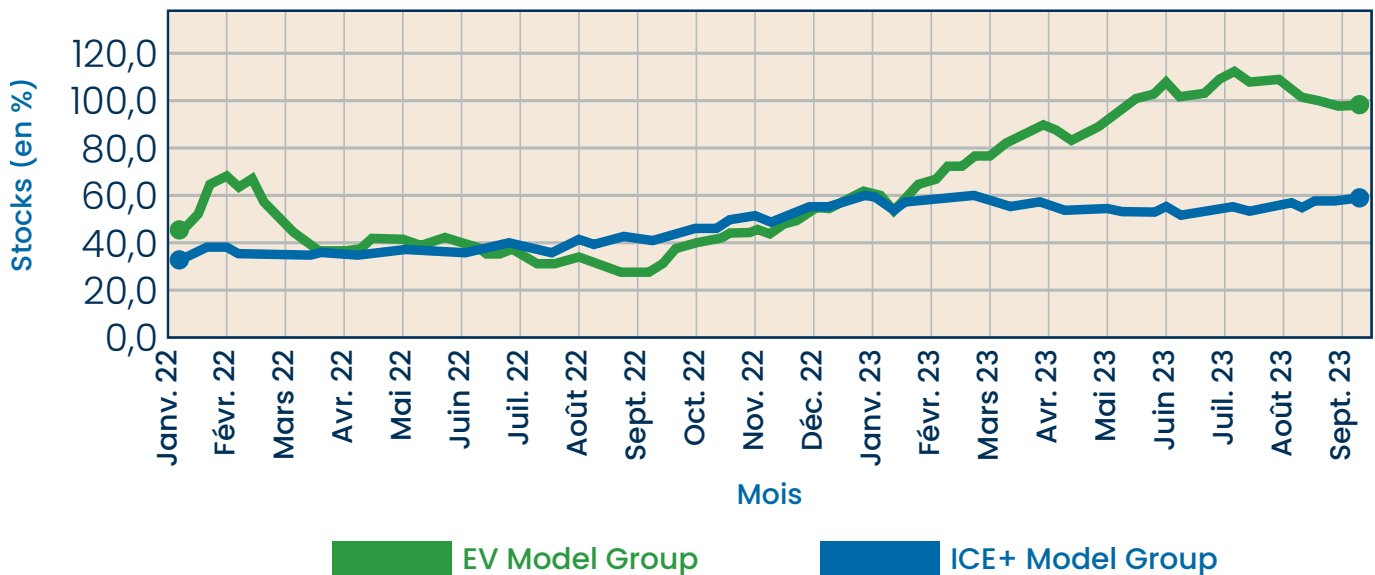
*Source : Équipe de données internes de Holman

Des stocks de VE facilement disponibles

Les stocks de VE (véhicules électriques) ont augmenté de 271 % d'une année sur l'autre, offrant aux consommateurs un large éventail d'options.

- Des usines de fabrication de VE sont en cours de construction pour soutenir la production américaine de batteries, mais nombre d'entre elles ne commenceront pas à produire avant 2025 ou plus tard.
- Les constructeurs prévoient d'introduire de nouveaux modèles de VE à des prix variables, dont certains sont comparables aux véhicules traditionnels à essence et au diesel.

Hausse des niveaux de stocks de VE au troisième trimestre



*Source : [TechCrunch](#), [Kelley Blue Book](#), Équipe de données internes de Holman

Considérer les VE d'un point de vue commercial

- Modèles légers – pénétration des VE plus rapide que pour les véhicules de tourisme
- Modèles de poids moyen et lourd – offre réduite, prix plus élevés
- Diverses mesures d'incitation gouvernementales sont disponibles pour compenser les coûts

Informations concernant l'approvisionnement en batteries

- Les minéraux qui entrent dans la composition des batteries de véhicules électriques, en particulier le lithium, sont très demandés
- La dépendance des États-Unis à l'égard de sources étrangères pour le lithium et le cobalt constitue un obstacle
- La recherche et le développement se concentrent sur les batteries à l'état solide avec une teneur en cobalt réduite
- Les progrès technologiques permettront d'augmenter la densité énergétique, de réduire la dégradation et d'accélérer le chargement

Ouvrir à la réalisation de vos objectifs ESG

Si les VE permettent aux entreprises de progresser vers leurs objectifs de réduction des émissions, ils ne sont pas le seul moyen d'atteindre les objectifs environnementaux, sociaux et de gouvernance. Au fur et à mesure de l'évolution des carburants alternatifs, les véhicules alimentés au gaz naturel, au propane et avec d'autres ressources durables représentent des solutions de plus en plus réalistes pour les flottes.



Le saviez-vous ?

La **pile à hydrogène** est une technologie émergente sur le marché des poids lourds ; elle permet d'éliminer les émissions d'échappement et d'augmenter l'autonomie.

Évaluer l'impact de la réglementation

Les gouvernements locaux et nationaux introduisent des décrets visant à réduire les émissions et à augmenter l'adoption des VE dans les flottes commerciales.

- La réglementation californienne « Advanced Clean Fleet » prévoit l'adoption de VE, en pourcentage de la flotte active totale, à partir de 2024
- L'État de New York a imposé la déclaration des émissions des véhicules moyens et lourds à compter du 1^{er} décembre 2023

Des incitations gouvernementales ont été mises en place pour atteindre ces objectifs de développement durable.

- L'article 45W de l'IRS (Commercial Clean Credit for qualified commercial clean vehicles) prévoit une indemnisation pouvant atteindre 40 000 dollars pour les véhicules dont le poids total autorisé en charge (PTAC) est supérieur à 14 000 livres.

*Source : [Alternative Fuels Data Center \(Centre de données sur les carburants alternatifs\)](#), Équipe de données internes de Holman



ACHAT | CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT

Principaux enseignements



- Soyez proactif. Élaborez une stratégie solide avec plusieurs plans de secours pour que votre flotte soit prête à faire face à toutes les situations.
- Communiquez vos plans à toutes les parties prenantes, en veillant à ce que chacun soit bien informé et apte à les mettre en œuvre.
- Faites preuve de dynamisme. Des perturbations vont survenir, mais plus vous serez flexible, moins les conséquences sur votre flotte seront importantes.

Relevez les défis de votre chaîne d'approvisionnement !



CONDUITE

CONNECTIVITÉ

Laissez les données et la connectivité booster les performances de votre flotte

Si vous pouviez exploiter vos données pour stimuler la productivité, améliorer l'efficacité et la sécurité, le feriez-vous ? Vous le feriez, bien entendu.

L'intégration de la télématique à d'autres flux de données, tels que les données relatives au carburant, à l'entretien et à la sécurité, constitue une approche globale permettant de garantir la valeur d'ensemble de la flotte.

Vous remontez toujours vos fenêtres manuellement ?

Ne craignez pas les progrès technologiques. Adoptez les tendances émergentes pour constituer une flotte plus performante et plus robuste. L'intégration du déverrouillage des portes sans clé, de l'utilisation de caméras et de dispositifs de suivi des actifs contribue à améliorer la gestion de la flotte, en assurant une protection contre les fausses réclamations et en renforçant la sécurité générale.

« La télématique peut protéger votre entreprise contre les fausses réclamations ou les fraudes. Elle protège vos conducteurs et vos marques. »

Don Woods – Vice-président de Holman, Analytics Technology

Mieux connaître vos actifs

Il est essentiel de regrouper vos données sur une plateforme unique et intuitive. Quel que soit le type de carburant, bénéficiez d'une vision normalisée de la productivité de l'ensemble de votre flotte. La visualisation de vos actifs ne doit pas vous poser problème. Bénéficiez de l'**aperçu** dont vous avez besoin.



CONDUITE | CONNECTIVITÉ

Principaux enseignements



- Choisissez un fournisseur en mesure de favoriser la maturité des données et les résultats.
- Donner la priorité à l'utilisation intelligente des données, planifier leur application et rechercher un fournisseur dont l'approche est axée sur le soutien, sont des étapes cruciales.
- Ne sous-estimez pas l'importance de l'alignement et de l'engagement des parties prenantes internes pour garantir une expérience de gestion de flotte réussie et fluide.

Exploitez la puissance de vos données !



CONDUITE

RISQUES ET SÉCURITÉ

À quoi servent vos données si vous ne les utilisez pas ?

Améliorez la valeur de vos données en utilisant les bons outils et les programmes de sécurité intégrés pour analyser et traiter les taux d'accidents, gérer le comportement des conducteurs et **protéger votre flotte contre le vol**.



Les vols de véhicules motorisés ont augmenté de 33,5 % entre janvier et juin 2023 par rapport au premier semestre 2022, dans 32 villes pour lesquelles des données sont disponibles.

*Source : [Council on Criminal Justice](#)

Taux d'accidents courant en 2023

Un programme de sécurité intégré propose des outils permettant d'identifier et de corriger les mauvaises habitudes de conduite, ce qui vous permet de réduire vos primes d'assurance.

- Le coût économique à vie de chaque décès pour l'entreprise s'élève à 1,6 million de dollars. Plus de 90 % de ce montant est imputable à la perte de productivité sur le lieu de travail et dans les ménages, ainsi qu'aux frais de justice.
- Chaque blessé grave coûte en moyenne 979 000 dollars. Les frais médicaux et la perte de productivité représentent 81 % du montant de ce niveau le plus élevé d'accidents non mortels.
- Les coûts liés à la perte de productivité sur le lieu de travail s'élèvent à 75,5 milliards de dollars

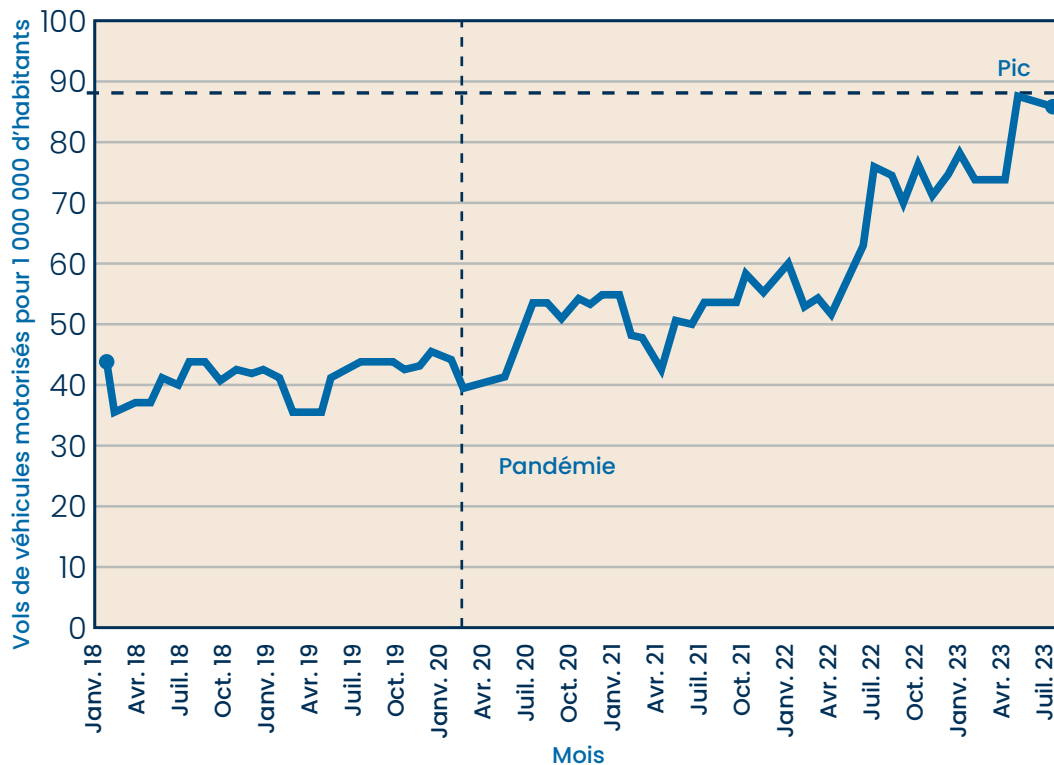
*Source : [NHTSA](#)

Faire face aux coûts de couverture de la flotte en 2024

Les coûts de réparation et l'augmentation des vols entraînent une hausse du niveau des primes.

- Examinez les données relatives aux causes des accidents et des vols.
- Proposez une formation ciblée aux conducteurs afin de réduire les taux d'accidents.
- Sécurisez les véhicules lorsqu'ils sont garés dans des installations de nuit.
- Assurez-vous que les principaux éléments de sécurité sont en place pour éviter les litiges.

Taux mensuel moyen de vols de véhicules motorisés (janvier 2018 – juin 2023)



*Source : [Council on Criminal Justice](#)

Évaluez l'influence des technologies de pointe sur votre flotte

Les personnes tournées vers l'avenir adoptent des avancées technologiques rapides, telles que les véhicules à conduite autonome. La maîtrise de tous les éléments et de leur impact sur votre flotte et vos conducteurs influencera vos résultats.

« Utilisez les données relatives aux accidents pour prendre des décisions éclairées et commander des véhicules équipés de dispositifs de sécurité afin d'atténuer les risques d'accident à l'avenir. »

Tracy Decker – Directrice, Assurance de la flotte



CONDUITE | RISQUES ET SÉCURITÉ

Principaux enseignements



- Les coûts augmentent.
- Examinez et mesurez les données pour prendre des décisions informées et proactives concernant vos conducteurs et votre flotte.
- Mettez en œuvre des actions concrètes et mesurez les résultats. Les données n'ont de valeur que lorsqu'elles sont activement utilisées.

Passez à l'action !



ENTRETIEN

MAÎTRISE DES COÛTS

Les pénuries de pièces et de main-d'œuvre ont-elles un impact sur l'efficacité de votre entretien ?

Si les effets immédiats de la pandémie s'estompent, son impact, quant à lui, persiste. Les pénuries de pièces et de main-d'œuvre prolongent le cycle de vie des véhicules, diminuant les retours sur investissement et augmentant le temps consacré à l'entretien.

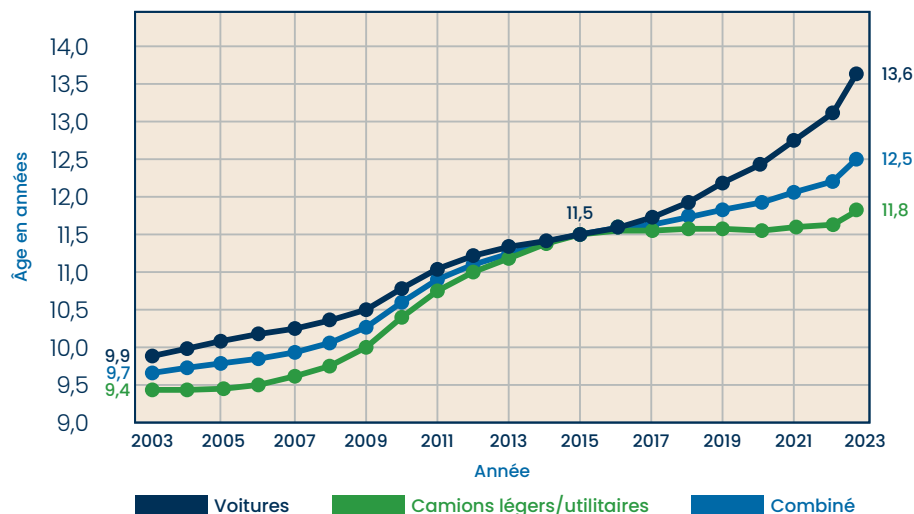
Le coût des réparations est-il supérieur à la valeur de votre véhicule ?

Les pénuries de pièces amènent à se demander s'il est préférable de conserver les véhicules plus anciens plutôt que de les remplacer.

- Conserver un véhicule trop longtemps peut entraîner des coûts excessifs.
- La fiabilité des véhicules plus anciens peut être remise en question s'ils sont régulièrement en réparation ou en entretien.

Respectez le cycle de vie planifié pour chaque véhicule, tout en restant ouvert à la réévaluation et à l'adaptation du plan pour une plus grande polyvalence.

Âge moyen par type de véhicule



En hausse

L'âge moyen combiné augmente pour la **sixième** année consécutive.

Source : [S&P Global](#)

VE et moteurs à combustion interne ?

Votre flotte de véhicules est-elle en train de passer aux VE ?

Il faut reconnaître que bien que les VE aient moins de composants mobiles que leurs homologues à moteur à combustion interne, les travaux d'entretien réguliers tels que le remplacement des pneus, la vérification des plaquettes de frein et l'inspection du système de refroidissement peuvent être plus fréquents en raison du poids supplémentaire des véhicules.

Faire face aux enjeux de la chaîne d'approvisionnement

- Remplacez efficacement les véhicules commandés afin de gérer au mieux le flux de la chaîne d'approvisionnement.
- Hiérarchisez les véhicules de manière stratégique en fonction de leur cycle de vie ou de leur impact sur le chiffre d'affaires de votre entreprise.
- Établissez un plan pour les véhicules de rechange en déterminant le rapport entre les véhicules de rechange et les véhicules courants.

Entretien | Temps d'immobilisation des véhicules

Pénurie persistante de main-d'œuvre

Les pénuries persistantes de main-d'œuvre continuent de peser sur un secteur qui peine à trouver des techniciens qualifiés.

- Le marché de la main-d'œuvre qualifiée ne cesse de s'amenuiser tandis que la demande augmente, ce qui crée un point de rupture.
- La pénurie de main-d'œuvre risque de s'aggraver.
- Le respect rigoureux des bonnes pratiques en matière de gestion de flotte est plus que jamais essentiel.



L'offre de techniciens automobiles issus de programmes d'études postsecondaires a chuté de près de 12 %.

Source : [Fondation TechForce](#)



ENTRETIEN | TEMPS D'IMMOBILISATION DES VÉHICULES



Principaux enseignements

- Appliquez les bonnes pratiques de base : prévoyez un plan d'entretien préventif adéquat et faites preuve de discipline pour le respecter.
- Respectez le calendrier de remplacement de vos véhicules. Les conserver trop longtemps entraînera des coûts évitables et des temps d'immobilisation pour votre entreprise.

Commencez votre planification stratégique

VENTE

CONDITIONS DU MARCHÉ

Les valeurs de revente devraient ressembler à celles de 2023

Bien qu'il soit possible d'observer une légère baisse des prix des véhicules d'occasion en 2024, aucun changement notable n'est attendu. Les flottes conserveront leurs actifs plus longtemps, ce qui limitera l'offre et augmentera les prix des véhicules d'occasion de qualité sur le marché.

En outre, les taux d'intérêt élevés ne devraient pas avoir de répercussions mesurables sur les valeurs de revente en 2024.

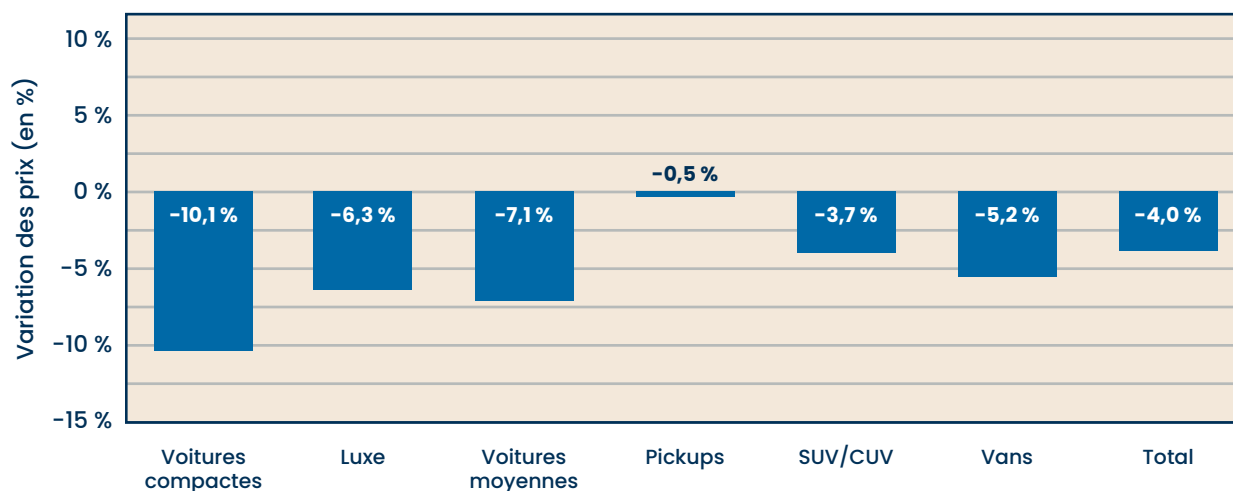
Prix de gros des véhicules d'occasion

2,3 % – diminution à compter de septembre – octobre 2023

2,2 % – diminution à compter de septembre – octobre 2022

Évolution des prix pour des catégories de marché sélectives :

Variation en pourcentage d'une année sur l'autre, octobre 2023



Source : [Cox Automotive](#)

La demande de VE d'occasion augmentera-t-elle en 2024 ?

Alors que les véhicules électriques et à carburant alternatif continuent d'évoluer, les modèles à essence et diesel resteront la principale demande. Lorsqu'un système sera mis en place afin de mesurer et de garantir la durée de vie utile restante des VE, la demande devrait augmenter, bien que cette augmentation soit attendue après 2024.



Vendre en toute confiance

Compte tenu de l'abondance des canaux de vente disponibles, une expertise est nécessaire pour obtenir le meilleur rendement. En collaborant avec un partenaire spécialisé en remarketing à même de vous fournir des contacts et des indications sur le moment et l'endroit les plus opportuns pour la vente, vous pourrez rentabiliser au maximum vos actifs.



« Réussir une vente, c'est tout un art. Adoptez une approche consultative pour comprendre les besoins du client et associer plusieurs programmes pour obtenir la meilleure solution possible. »

Danielle Lucas –

Vice-présidente des opérations de flotte et de mobilité en Amérique du Nord, Holman

Comment les flottes peuvent-elles se débarrasser efficacement de leurs véhicules et équipements ?

Tirez parti des divers canaux et plateformes virtuelles proposés par votre partenaire de remarketing. Holman propose, par exemple, les options suivantes :

- **Consignation** – sites web exclusifs, détaillants, maisons de vente aux enchères traditionnelles, etc.
- **EquipmentDirect** – les actifs sans titre de propriété sont vendus à faible coût et avec un risque limité
- **BuyDirect** – Holman achète vos véhicules et équipements de flotte dans les 48 heures
- **Achat par les employés** – Holman vend les véhicules de votre entreprise à vos chauffeurs



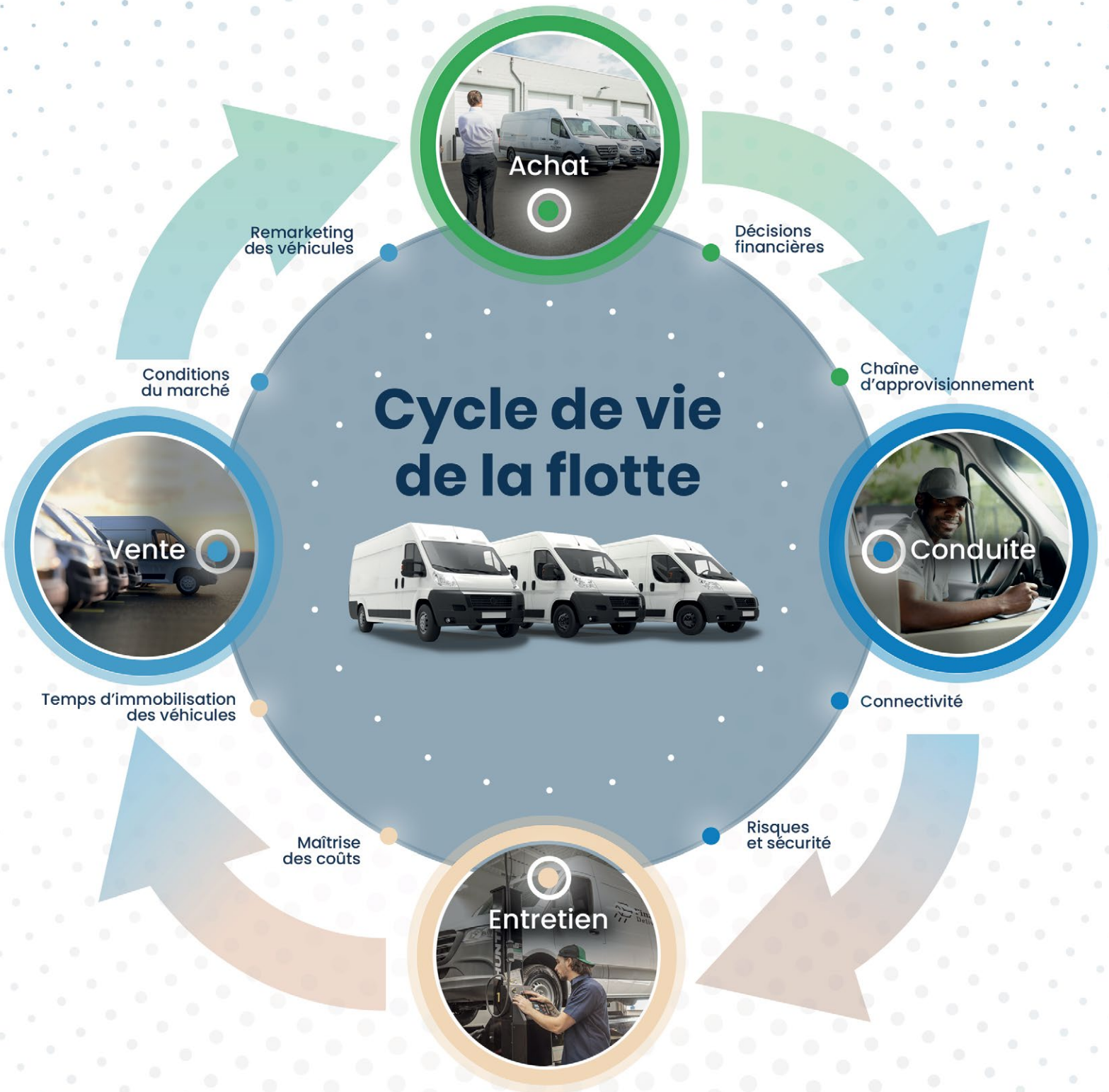
VENTE | REMARKETING DES VÉHICULES

Principaux enseignements



- Assurez-vous d'obtenir le meilleur prix de vente net pour vos actifs en travaillant avec un expert en remarketing.
- Choisissez un partenaire de remarketing qui cherche à comprendre votre activité et qui soit en mesure de vous garantir flexibilité et vision critique grâce à des données exclusives.
- Envisagez toutes les options pour réinjecter des fonds dans votre entreprise, y compris les plateformes virtuelles.

Maximisez votre rendement



Prêt à passer aux étapes suivantes ?

Discutez avec nos experts dès aujourd'hui !

www.holman.com/ca-fr/

Holman
Driving What's Right