



CAN-AM RECONNUE DE NOUVEAU PAR PIED PIPER POUR LA SATISFACTION DE LA CLIENTÈLE

Septembre 9, 2019

CAN-AM RECONNUE DE NOUVEAU PAR PIED PIPER POUR LA SATISFACTION DE LA CLIENTÈLE



De gauche à droite : Fran O'Hagan, président et chef de la direction de Pied Piper, Delton Bohlman, vice-président, service à la clientèle et gestion des réseaux mondiaux chez BRP et Andrew Coccari, vice-président, directeur régional pour l'Amérique du Nord chez BRP.

Valcourt, Québec, 9 septembre, 2019 – Pour la deuxième année consécutive, les concessionnaires Can-Am de BRP se sont hissés au 1^{er} rang de l'édition 2019 du classement comparatif Pied Piper Prospect Satisfaction Index[®] (PSI[®]), dans la catégorie véhicule utilitaire, aux États-Unis.

Les études de clients mystères menées annuellement par Pied Piper classent les concessionnaires américains en fonction de la qualité du service à la clientèle et de l'expérience générale d'achat des différents segments de l'industrie des sports motorisés.

Entre septembre 2018 et juillet 2019, plus de 2 000 clients mystères de véhicules utilitaires ont visité des concessionnaires pour évaluer le traitement des clients en personne. Parmi certaines observations, l'étude a constaté que les concessionnaires vendant les produits Can-Am avaient davantage tendance à encourager le client à s'asseoir dans un véhicule (environ plus de 60 % du temps) et à demander les coordonnées du client (environ plus de 51 % du temps).

« Nous avons beaucoup concentré nos efforts à donner la meilleure expérience possible chez nos concessionnaires. D'être classé premier pour une deuxième année consécutive est quelque chose dont nous sommes très fiers », se réjouit Delton Bohlman, vice-président, service à la clientèle et gestion des réseaux mondiaux chez BRP. « Nous voulons remercier tous les concessionnaires qui accomplissent un travail remarquable au quotidien pour permettre de donner vie aux projets de nos clients. Ce sont non seulement nos partenaires clés, mais des piliers essentiels à l'immense succès de Can-Am, » ajoute-t-il.

« Nous voulons que nos clients sentent la différence Can-Am la minute où ils rentrent dans un concessionnaire, et nos vendeurs ont clairement fait des efforts supplémentaires pour offrir une expérience aussi passionnante, amusante et pratique que conduire nos véhicules, » a continué M. Bohlman.

À propos de BRP

Nous sommes un chef de file mondial dans l'industrie des véhicules de sports motorisés, des systèmes de propulsion et des bateaux; notre succès repose sur plus de 75 ans d'ingéniosité et sur une attention particulière portée à notre clientèle. Notre gamme de produits de pointe et distinctive comprend les motoneiges Ski-Doo et Lynx, les motomarines Sea-Doo, les véhicules hors route et sur route Can-Am, les bateaux Alumacraft, Manitou et Telwater, les systèmes de propulsion marine Evinrude et Rotax, de même que les moteurs Rotax pour karts, motocyclettes et avions de loisir. Nous complétons nos gammes de produits avec des pièces, des accessoires et vêtements afin d'améliorer pleinement l'expérience de conduite. Avec des

ventes annuelles de 5,2 milliards de dollars canadiens provenant de plus de 120 pays, notre main-d'œuvre mondiale compte plus de 12 500 personnes ingénieuses et motivées.

www.brp.com
[@BRPnouvelles](https://twitter.com/BRPnouvelles)

Ski-Doo, Lynx, Sea-Doo, Can-Am, Rotax, Evinrude, Alumacraft, Manitou, Telwater et le logo BRP sont des marques de commerce de Bombardier Produits Récréatifs inc. ou de ses sociétés affiliées. Toutes les autres marques de commerce appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

-30-

Pour information:

Elaine Arsenault

Conseillère principale, relations médias

Tel: +1.514.732.7092 medias@brp.com