



## Fiche de données biographiques du membre

Mettez à jour vos données biographiques avant chaque présentation.

Nom : Erik Laurin  
Date de naissance : 16 juin 1971  
Emplacement : 4919 boul. Rosemont  
Montréal, Québec  
H1T 2E6  
[info@eriklaurin.com](mailto:info@eriklaurin.com)  
cell. 514.378.5470  
Profession : Courtier Automobile  
Depuis aout 2017  
Type d'emplois précédents : Développement Haute  
Technologie  
De 1994 à 2004  
FEDDEL Photographe  
Camélia Photo  
De 2004 à 2017



## Renseignements sur la famille :

A) Conjoint(e)  En couple  Fiancé(e)  Marié(e)  Célibataire  Autre : \_\_\_\_\_

Info : Je suis en couple avec Julie Goulet depuis mai 1992

B) Enfants \_Marc-André, 28 mars 2012

C) Animaux de compagnie : Nous avons 2 chats, Whisky et Tennessee

D) Ville de résidence Rosemont Depuis ? 1995

Passe-temps : Badminton, voyage, ébénisterie, photographie, tir à l'arc (olympique) et karaté (toutes les formes d'arts martiaux)

Désir profond : Avoir la possibilité de voir grandir mon fils !

4919 boul. Rosemont, Montréal, Québec  
514.378.5470  
[www.eriklaurin.com](http://www.eriklaurin.com)



## **Quelque chose que personne ici ne sait à propos de vous :**

J'ai fait du Karaté Kyokushin pendant 2 ans à plus de 4 fois par semaine. J'ai joué au niveau provinciale au badminton et squash. J'ai fait de la compétition en natation et en ski alpin. Lors d'un spectacle du cirque du soleil, j'ai été choisi par le clown pour venir faire le clown sur la scène devant plus 6000 personnes ! J'ai joué au hockey à St-Donat avec Patrice Brisebois.

La clé de votre réussite : Je me fis beaucoup à mes instincts. Je suis une personne très méthodiques, cartésien, organisé, je suis un leader naturel, j'ai énormément confiance en moi et j'aime prendre des risques.

## **Produits et/ou services**

Pourquoi prendre un courtier automobile pour l'achat de votre prochain véhicule ?

**Achat sans pression** – Je suis la personne qui sera l'intermédiaire du début à la fin de l'achat ou location de votre voiture. Vous n'aurez pas besoin de rencontrer un vendeur qui vous mettra de la pression.

**Négociation** – Mon expérience, mes contacts et ma connaissance du marché de l'automobile me permet de vous trouver une voiture neuve avec le moins de frais possible.

**Meilleur prix** – Mon travail comme courtier me permet d'acheter plus d'une centaine de voiture par année, ce qui me permet d'avoir de meilleur prix pour votre véhicule actuel et votre nouvelle voiture.

**Service personnalisé** – Dès la première rencontre, le processus de négociation, le financement, les divers programmes, je serai présent pour prendre en charge toutes les étapes d'achat d'une nouvelle voiture jusqu'à la livraison de votre nouvelle voiture.

4919 boul. Rosemont, Montréal, Québec

514.378.5470

[www.eriklaurin.com](http://www.eriklaurin.com)



## POURQUOI M'ENGAGER

- J'offre un service personnalisé en 5 points;
- Contrairement aux vendeurs je ne vous mets pas de pression;
- Je vous donne un tableau comparatif entre véhicule sélectionné;
- Vous allez économiser beaucoup de temps, car c'est moi que va contacter tous les concessionnaires;
- Sans oublier que vous allez économiser de l'argent;
- Grâce à mon pouvoir d'achat vous allez avoir le meilleur prix pour le véhicule sélectionné;
- Je vais négocier directement avec les directeurs et non les représentants;
- Je suis la seule personne avec qui vous allez contacter;
- Vous avez accès à toutes les marques;

En d'autres mots je suis en CONSEILLER en vente automobile externe. Je ne suis pas rattaché à aucune marque et concession. Je travaille pour vous et non pour le concessionnaire. Je suis objectif.



## **PROFIL C-BA-IR**

Utilisez ce formulaire pour inscrire vos compétences, buts, vos accomplissements (réalisations), vos intérêts et vos réseaux. Grâce à ce partage d'informations, les autres membres pourront associer leurs contacts avec vos buts et vice versa. (Personnel et affaire)

**COMPÉTENCES :** Gestionnaire, formateur, négociateur, très structuré, capacité d'analyse, visionnaire.

**BUTS :** Mon but ultime, c'est d'être l'un des Courtiers Automobile reconnu comme le meilleur et d'être une référence pour les autres..

**ACCOMPLISSEMENT :** J'ai été Président d'un club photo à Rosemont et nous avons terminé 3<sup>e</sup> au concours de la SPPQ (Société de la Promotion de la Photographie au Québec). J'ai donné 2 conférences à la SPPQ. Ma plus grande réussite est mon petit bonhomme. En 16 ans, nous avons réussi à faire plus de 750 mariages.

**INTÉRÊTS :** Badminton, les voyages (particulièrement l'ouest américain), les arts martiaux, les émissions et les films de super héros ! et aussi les voitures !

**RÉSEAUX :** Groupe BNI



## RÉSEAUX SOCIAUX

Médias Sociaux	Adresse Internet	Note
Web site	<a href="http://www.eriklaurin.com">www.eriklaurin.com</a>	
LinkedIn	<a href="https://www.linkedin.com/in/courtierautomobile/">https://www.linkedin.com/in/courtierautomobile/</a>	
Facebook (Personnel)	<a href="https://www.facebook.com/RikoLeChat">https://www.facebook.com/RikoLeChat</a>	
Facebook (Page entreprise)	<a href="https://www.facebook.com/ErikLaurinCourtierAutomobile/">https://www.facebook.com/ErikLaurinCourtierAutomobile/</a>	
Twitter	<a href="https://twitter.com/Conseiller_Auto">https://twitter.com/Conseiller_Auto</a>	
Instagram	<a href="https://www.instagram.com/courtier.auto/">https://www.instagram.com/courtier.auto/</a>	

## CHRONOLOGIE PROFESSIONNELLE

### **1994 – 2004 D.H.T. – Informatique**

J'ai créé ma première entreprise en 1994, La Griffes de l'informatique. J'offrais de services d'entretien, de maintenance et de réparation d'ordinateur. Je vendais aussi des ordinateurs et tous les périphériques connexes. J'ai vendu l'entreprise en 2004.

### **2013 – 2017 FEDDEL Photographie et Camélia Photo**

Conversion des studios de photographie. FEDDEL Photographie fait uniquement de la photographie commerciale et Camélia Photo s'occupe de la photographie familiale.

Début dans les BNI et Groupe Réso. Membre de BNI Homa jusqu'en 2014. Ensuite j'étais membre de BNI Agora de 2014 jusqu'en 2016. Je m'occupais des communications ensuite comme coordonnateur à la croissance.

### **2016 Formation Conseiller Automobile et Agent de conversion Web**



## **2016 Desmeules Hyundai**

J'ai été engagé comme Agent Web chez Desmeules Hyundai. Je m'occupe des demandes des clients sur le web et téléphoniques.

## **2017 – 2018 Lumina Photo**

Fermeture des studios de photographie, FEDDDEL Photographie et Camélia Photographie. J'ai convertie Lumina Photo en studio de photographie immobilière et commerciale.

## **2017 – Courtier Automobile ELCA**

En 2017 j'ai travaillé comme photographe immobilier et Courtier Automobile.

En 2018, j'ai décidé de me consacrer à temps plein comme Courtier Automobile. Création du plan d'affaire et du plan Marketing. Printemps 2018 je suis à la recherche d'un BNI, suite à la fermeture de BNI Pro-Action.

## **Été 2018 Chartrand Ford**

J'ai été engagé pour refaire tout l'inventaire des véhicules usagés, photos, feuilles de vitres et Internet. Je m'occupais aussi des réseaux sociaux, photos, événements, concours, vidéos, etc. Je m'occupais aussi des communications, publicités, articles promotionnels et graphismes de la concession.

C'est à la fin de mon mandat chez Chartrand que j'ai été mis en contact avec M. Jacques Bissonnette. C'est à partir de ce moment que je travaille en collaboration avec M. Bissonnette désirant prendre sa retraite.

## **2022 – 2023 Productions Klone**

J'étais le directeur de productions / marketing pour l'entreprise. J'ai implanté les processus et procédures de l'entreprise. J'ai mis en place un CRM, je m'occupais du contrôle de la qualité et de la gestion des projets de l'entreprise. Je m'occupais aussi de tous les aspects administratifs, comptabilités, marketing et réseaux sociaux.

## **2018 – 2022 BNI Centropolis**

Membre de BNI Centropolis depuis octobre 2018, j'ai occupé le poste de Coordonnateurs des communications et maintenant comme Coordonnateur à la croissance.

4919 boul. Rosemont, Montréal, Québec

514.378.5470

[www.eriklaurin.com](http://www.eriklaurin.com)



## 2022 - BNI Propulsion

Membre de BNI Propulsion depuis novembre 2022, j'occupe le poste de Coordonnateurs des communications. J'ai joint Propulsion lorsque j'occupais le siège de l'imprimerie et articles promotionnels pour Productions Klone. Depuis avril j'occupe le siège de courtier automobile.

### Pourquoi je suis devenu Courtier Automobile

En 2015 j'avais fait appel à un Courtier Automobile pour l'achat de mon Acura. J'avais adoré l'expérience d'achat avec Courtier. J'avais magasiné et visité 4 concessionnaires pour avoir approximativement le même prix que le Courtier.

J'ai toujours été passionné par le domaine de l'automobile, la technologie et la Formule Un.

J'ai débuté ma carrière dans le domaine automobile comme Agent de Conversion Web chez Hyundai. J'ai aimé la vente automobile, j'ai beaucoup appris sur le processus d'achat de voiture, achat, location, financement, échanges, services, etc. Par contre je n'ai pas aimé être sur le plancher à attendre les clients, frustrant, non préparé et des longues heures. Le samedi j'étais sur le plancher chez Hyundai. Il m'est arrivé d'être entré et d'avoir aucun prospect durant toute la journée.

Comme vendeur Green (nouveau), aucune possibilité d'établir sa propre clientèle autre que le Walk In. Ça prend jusqu'à 3-4 ans avant de pouvoir se bâtir une clientèle.

C'est énormément de la vente à pression. Les directeurs poussent beaucoup sur les conseillers et même sur le client. Le processus de vente est supervisé par les directeurs (prix, échange, etc.). Aucun contrôle sur la transaction.

C'est un travail 100% à commission, avec beaucoup de compétition à l'intérieur de la même concession. Moi je suis plus un gars d'équipe. Le Courtage automobile est aussi 100% à commission, mais je travaille pour moi et mes clients, non pour une concession. C'est beaucoup plus stimulant pour moi. De plus je peux développer mon propre business comme je le désire et non par du Walk In. Je suis une personne d'action et non passif.

Finalement Mme Tremblay. Mme Tremblay devait avoir aux environs de 72 ans. Elle avait une petite Hyundai Accent 2014 avec 50 000 km au compteur. On a donné 300.00 \$ pour son échange que nous avons vendu 4000.00 \$ quelques jours plus tard. Elle la payait 350.00 \$ mois. Moi je suis arrivé à 175.00 \$ aux 2 semaines pour la même voiture, mais plus récente. Mme Tremblay était contente de payer relativement le même prix. Sans le savoir, je venais de « baiser » la petite dame de 3000.00 \$ de profit sur une voiture au départ de 14 500.00 \$.

4919 boul. Rosemont, Montréal, Québec

514.378.5470

[www.eriklaurin.com](http://www.eriklaurin.com)



Si aujourd'hui je suis Courtier c'est justement pour aider des petites dames comme Mme Tremblay à ne pas se faire baiser par des concessionnaires.

## Tremplin de lancement

Cette section permettra aux membres de recueillir des renseignements sur vous et sur ce que vous faites afin que les recommandations commencent à affluer plus rapidement.

Voici mes meilleurs types de clientèle (exemples de recommandation que me conviendraient bien) :

1. Particuliers;
  - a. Les femmes monoparentales;
  - b. Les femmes célibataires;
  - c. Les personnes âgées;
  - d. Les personnes qui n'ont pas le temps de magasiner
2. Les petites entreprises qui ont des représentants sur la route
  - Entrepreneurs, tous les quarts de métiers qui sont reliés à la construction;
  - Qui ont une flotte d'automobile de plus d'une dizaine de véhicule sur la route;

Voici mes meilleurs partenaires d'équipe de force (sources complémentaires et non compétitrice, partageant souvent la même base de clientèle) :

1. Courtiers d'assurance ;
2. Carrosiers;
3. Garagistes;
4. Centre du pneu;





J'aimerais avoir de nouveaux clients du type :

1. Des clients corporatifs;
2. Des gestionnaires d'association;

### **Voici mon aide-mémoire :**

Hier c'est de l'histoire, demain c'est un mystère, mais aujourd'hui c'est un cadeau. C'est pour ça qu'on l'appelle le présent !

**Une bonne recommandation devrait :** Une personne qui désire remplacer son véhicule ou faire l'acquisition d'une nouvelle voiture. Neuf ou d'occasion.

### **Raisons qui font que ce type de recommandations fonctionne bien (le pourquoi) :**

Le client a été échaudé par un représentant lors d'une transaction précédente. Encore une personne qui n'a pas le temps de magasiner une voiture.

Phrases auxquelles il faut porter attention et choses à rechercher :

1. Je veux changer ma voiture ;
2. Mon bail se termine bientôt;
3. Je dois retourner ma voiture bientôt;
4. Je suis écoeuré de ma maudite minoune ;
5. Je pense que je veux une voiture électrique;

Dites-leur :

« Utilisez les termes suivants pour transformer une occasion d'affaires en recommandation ». Il est aussi très important de spécifier aux futurs clients les gains qu'ils peuvent réaliser.

4919 boul. Rosemont, Montréal, Québec

514.378.5470

[www.eriklaurin.com](http://www.eriklaurin.com)



Voici 5 raisons pourquoi vous devez engagé un courtier automobile :

1. **Choix du bon véhicule**

Je suis en mesure d'aider les gens à trouver le bon véhicule en fonction de leurs besoins et de leur budget. Je suis en mesure de produire des tableaux comparatifs afin d'aider les clients à faire le bon choix.

2. **Les essais routiers**

Depuis la pandémie, les concessionnaires n'offrent plus d'essais routiers en raison du manque d'inventaire. Cependant ils proposent si le client insiste de faire l'essais d'un véhicule d'occasion similaire. Je planifie les rendez-vous pour les essais routiers pour le client.

3. **La négociation**

Je suis en mesure de m'occuper aussi de l'échange du client. Je m'arrange pour avoir le meilleur prix pour le véhicule actuel du client. Je négocie auprès des directeurs des ventes ou de flotte afin d'avoir le meilleur prix pour mon client; J'ai accès aux programmes et je suis informé sur tous les rabais disponible.

4. **Le financement**

Les clients n'ont pas besoin de rencontrer des directeurs financiers. Je m'occupe de toute la paperasse.

5. **La livraison du véhicule**

Je suis présent lors de la livraison du véhicule. Je présente le nouveau véhicule au client. Je m'arrange que le directeur financier ne charge pas de frais bidons.

Les clients peuvent magasiner par eux même leur mensualité, mais cela prend énormément de temps. Les clients pensent qu'ils font une bonne affaire, mais ce qu'ils ne savent pas, c'est la vrai valeur des frais obligation ou encore la différence entre un frais de base et les frais bidons.

4919 boul. Rosemont, Montréal, Québec

514.378.5470

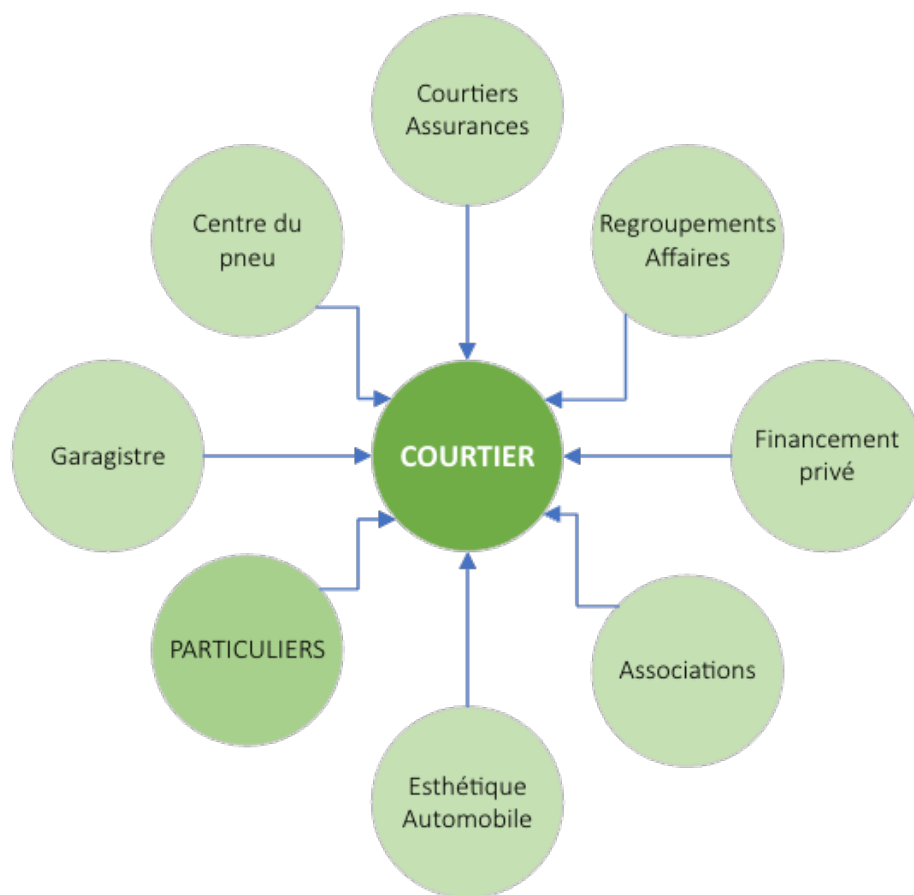
[www.eriklaurin.com](http://www.eriklaurin.com)



## VOTRE SPHÈRE DE CONTACT

Votre sphère de contact inclut des entreprises et/ou professionnels qui de façon naturelle sont une source de références entre elles. Elles sont toutes reliées et complémentaires mais non compétitrices. Les entreprises dans la sphère de contact forment une symbiose se supportant et gratifiant entre elles.

## VOTRE SPHÈRE DE CONTACT



4919 boul. Rosemont, Montréal, Québec

514.378.5470

[www.eriklaurin.com](http://www.eriklaurin.com)