

Félicitations pour avoir entrepris la première étape en vue d'offrir en ligne votre inventaire de véhicules au gros, tout comme les consignateurs les plus importants et prospères, bénéficiant ainsi au maximum du réseau d'OPENLANE.ca qui comprend des milliers d'acheteurs actifs à l'échelle nationale. En suivant ces quelques étapes faciles et en investissant du temps au départ, vous êtes assuré d'avoir une expérience positive et rentable. Tout comme les meilleurs vendeurs, vous devez vous préparer en vue de vendre en ligne vos véhicules au gros en procédant comme suit :

1. **OBTENEZ une liste** – Avant de vous rendre au lot, obtenez les numéros d'identification (NIV) ou les numéros de stock des véhicules. Considérez d'offrir seulement les véhicules dont le titre de propriété est disponible ou le sera dans les 24 heures à compter du moment où les véhicules sont présentés dans le site Web OPENLANE.ca.
2. **INSPECTEZ chaque véhicule** – Pensez à l'acheteur. Inspectez entièrement et correctement chaque véhicule. Prenez note de ce qui suit :
  - NIV, année, marque, modèle, série, moteur, transmission et groupe motopropulseur
  - Compteur kilométrique
  - Toutes les options ainsi que les pièces et accessoires additionnels
  - État détaillé du véhicule et tout voyant du tableau de bord
    - Notez tout ce qui n'est pas à l'état neuf ou non entièrement parfait – dommages aux panneaux, dommages à l'intérieur ou dommages d'ordre mécanique
    - Tout dommage antérieur qui a été réparé doit être rapporté comme étant en mauvais état ou en bon état avant la réparation
    - Inscrivez même les articles faisant l'objet d'usure et détérioration normales pour que les acheteurs comprennent comment vous dirigez votre entreprise
    - Si le véhicule est RÉELLEMENT parfait à tout point de vue, prenez-en note afin de l'indiquer dans le section des commentaires au moment d'offrir le véhicule en ligne.
  - Prenez des photos – chaque inspection devrait comprendre six photos standard\* PLUS une photo de chaque dommage incluant une règle ou un doigt dans la photo pour que l'acheteur ait une idée de l'ampleur du dommage
  - Remplissez le formulaire de divulgation intitulé « Déclaration en vertu de la Loi sur le commerce des véhicules en Ontario ».
3. **CONSOLIDEZ les renseignements concernant le véhicule** – Consolidez les renseignements concernant l'inspection avec tout renseignement des ateliers de réparation pour créer le profil du véhicule offert en ligne afin que l'acheteur ait un bon aperçu de l'historique du véhicule. Vous ne voulez pas acheter ni vendre un véhicule présenté de manière inexacte et vous ne voulez certainement pas ruiner votre réputation et perdre votre temps en raison d'arbitrage. Par conséquent, présentez le véhicule de façon exacte et complète dès le départ.
4. **ÉTABLISSEZ le prix en fonction du marché de gros** — Le marché dicte le prix. Établissez le prix de gros de votre véhicule judicieusement pour attirer l'attention des acheteurs, en tenant compte de l'état et la valeur de gros réelle du véhicule en question. Soyez réaliste.
5. **INSCRIVEZ vous-même les véhicules** – Dans le site WEB [www.OPENLANE.ca](http://www.OPENLANE.ca), ouvrez une session et cliquez sur l'onglet « VENDRE » pour entreprendre le processus d'inscription. Pour inscrire facilement les véhicules, vous n'avez qu'à suivre les directives présentées par le système en utilisant les renseignements que vous avez recueillis. Si vous avez des questions, communiquez avec votre Représentant de comptes-concessionnaires au numéro 866-966-5263.

\* Tous les véhicules inscrits doivent comprendre une photo avant de trois-quarts du véhicule et une photo arrière de trois-quarts du côté opposé du véhicule. Les photos des quatre roues doivent aussi être comprises ainsi que les photos de l'intérieur, du compteur kilométrique en gros plan, de la console centrale montrant les options, et de l'écusson de marque et du modèle / série à l'extérieur du véhicule.