

## L'INTERNET

## À LA RESCOUSSE DES ENCANS

par Bernard Gauthier

Les encans traditionnels avec la présence d'un crieur pour faire monter les enchères sont appelés à disparaître. Ou du moins à prendre moins de place. L'engouement des transactions par voie électronique connaît un tel essor depuis 2012 que déjà la moitié des ventes, sinon davantage, sont conclues par Internet. Et cela, à l'avantage à la fois du vendeur et de l'acheteur.

Les Encans Ritchie, qui est de loin le plus gros encanteur de camions et d'équipements lourds au monde, estime que le virage vers l'électronique a pour effet d'attirer un plus grand nombre de visiteurs et de participants depuis ces dernières années. « Partout dans le monde, les acheteurs intéressés peuvent miser en temps réel. C'est une vitrine sans frontières et la possibilité d'avoir accès au marché global. Pas seulement pour les clients du Québec ou du Canada. Et avec la force du dollar américain, nos voisins du Sud reviennent plus nombreux ; ils achètent beaucoup ces temps-ci », indique Raphaël Patola, directeur des opérations au Québec chez Encans Ritchie.

De son côté, celui qui fut le pionnier des encans au Québec pendant 40 ans et maintenant à la retraite, Guy Gauthier, est sans équivoque : depuis 2012, la croissance des activités dans les encans double chaque année. « Le volume des encans est appelé à grossir et les transactions via l'Internet sont vouées à prendre en

core plus d'importance au cours des prochaines années. La relation de confiance a réellement été établie entre 2010-2012. C'était nécessaire pour que les acheteurs confient avant tout d'importants montants dans l'investissement des produits offerts. On parle de milliers de dollars. »

Bien qu'il soit à la retraite, Guy Gauthier n'en demeure pas moins actif et surveille de près les encans. Il cite en exemple les Encans Ritchie qui pouvait accueillir 3 000 personnes sur le terrain en 2005. Aujourd'hui, dit-il, le nombre de 14 000 n'est pas exagéré lorsqu'on tient compte des acheteurs qui transigent via l'Internet. « C'est du monde ça ! Presque autant que le Centre Bell à lui seul ! »

À son avis, l'encan demeure un marché d'acheteurs. Parfois, il peut s'agir d'une journée d'aubaines, d'autres fois non. Mais à l'encan, il est toujours important de bien inspecter le camion ou l'équipement lourd. C'est une règle de base qui ne changera jamais, Internet ou pas.



## Avantages acheteur-vendeur :

Chez Encan Gestion Inter Québec (GIQ), un site d'enchère d'équipements usagés dans le secteur du transport et de la machinerie au Québec, nul doute que la rapidité des transactions est le principal facteur de la popularité des encans. « *Tout se vend et tout s'achète à la fin de la journée. Et ce n'est pas nécessairement vendu sous le prix du marché* », raconte Patrick Tremblay, vice-président d'Encan GIQ.



Encan GIQ opère à 100% via internet.

Dans ce contexte, pourquoi alors l'acheteur n'irait-il pas simplement chez le concessionnaire ? « *Le produit n'est pas nécessairement disponible et le concessionnaire ne dispose pas de la concentration et de la variété des équipements comme c'est le cas dans un encan* », ajoute-t-il.

Concessionnaire lui-même pendant 40 ans, Patrick Tremblay a décidé de convertir ses activités sous le toit de la tenue d'encans l'an dernier. « *À ce jour, nous avons vendu des produits atteignant la valeur d'une dizaine de millions de dollars au cours de nos six encans. Le marché des concessionnaires est en déclin et c'est la raison pour laquelle nous avons orienté nos opérations vers le secteur des encans.* »

Patrick Tremblay admet que l'Internet a joué pour beaucoup dans sa décision. « *Nous sommes 100 % à l'électronique. Nous ne faisons pas d'encans avec un crieur. C'est appelé à disparaître. L'Internet est beaucoup plus efficace et les acheteurs n'ont pas à perdre une journée à attendre pour que le lot convoité soit présenté.* »

Et à la question sur la concurrence d'Ebey qui offre un peu le même genre de service, GIP n'est absolument pas inquiet parce que, précise-t-il, « *les gens peuvent venir physiquement sur le site voir et essayer la machinerie, ce qui n'est pas toujours possible avec le géant Ebey puisque l'équipement peut se trouver à des milliers de kilomètres.* »

## Inconvénients

Peu importe qui tient l'encan, le matériel est vendu sans garantie. Non seulement l'acheteur est-il tenu de bien inspecter l'équi-



**Chauffage et climatisation de véhicules**

**Arctic Traveler (Canada) Ltd**  
1200 rue Bergeron  
Drummondville, Qc J2C 7R9  
Téléphone : 819 475.0370

**MAINTENANT DISTRIBUTEUR**



**Cette solution de climatisation et chauffage pour camion est approuvée par le Programme d'aide à la réduction des émissions de gaz à effet de serre (Écocamionnage\*).**

**OBTENEZ UNE RÉDUCTION DE 30%**

Pour plus d'informations, contactez Denis Maheux : 819 475.0370

\*<https://www.mtq.gouv.qc.ca/partenairesprives/entrepriseservicestransportroutier/programmes-aide/Pages/programme-aide-ecocamionnage.aspx>

[www.atc.qc.ca](http://www.atc.qc.ca)



pement avant d'offrir un prix, mais des recherches à l'aide des numéros de série s'imposent auprès des concessionnaires pour connaître l'historique du produit.

## Savoir se démarquer

Depuis que les transactions électroniques prennent du galon, la concurrence entre encanteurs augmente. Chez Encan GIQ, on offre l'achat immédiat alors qu'un système électronique d'offres permet au vendeur d'accepter ou de refuser. De plus, GIQ a mis sur pied un système d'approbation unique en son genre. « À la fin de l'encan, le vendeur peut refuser la dernière mise offerte. C'est populaire, les risques sont moins élevés et cela contribue à faire diminuer le problème où le vendeur mise sur son propre équipement », conclut Patrick Tremblay.

Du côté des Encans Ritchie, divers types de contrats sont proposés aux vendeurs. « On peut signer des contrats standards à consignation, mais on peut aussi se diriger vers des garanties ou des achats dans la mesure où il y a quelque chose d'intéressant pour les vendeurs à la recherche d'un peu plus de stabilité et de sécurité », affirme Raphaël Patola.

Encans Ritchie rappelle qu'il n'y a pas de minimum à offrir pour les acheteurs. « Pour celui qui se déplace sur le terrain pour inspecter ou essayer la machinerie après avoir misé via Internet, il sait que tout va se vendre ici peu importe le prix de vente. »

Les Encans Ritchie estime de 25 M\$ à 35 M\$ ses ventes au cours d'un seul encan.



Photo © Gracieuseté des Encans Ritchie Bros

Les Encans Ritchie estime de 25 M\$ à 35 M\$ ses ventes au cours d'un seul encan. Seulement en mai dernier, 160 camions-tracteurs et 70 excavatrices ont été vendus en présence de plus de 5 000 personnes inscrites, sans compter ceux qui transigent via l'Internet pour un grand total d'environ 10 000 clients.

Seulement en 2014, les Encans Ritchie a acheté et vendu au-delà de 4,2 G\$ d'équipements lourds à travers le monde comme des camions et des équipements forestiers et miniers. ❖



**MACK STE-FOY**

VENEZ VISITER NOTRE SITE  
**WWW.MACKSTEFUY.COM**  
**1 877 891-6225**







VENTE INSTALLATION RÉPARATION INSPECTION  
ÉQUIPEMENTS DE GARAGE POUR TOUT VOS BESOINS  
**CLIFFORDUNDERWOOD.COM**  
8445 RUE LAFRENAIE  
ST-LÉONARD, MONTRÉAL, QC, H1P 2B3  
514-325-5210 | SF 1-800-363-5438



**VÉRIN HEAVY DUTY  
4 POTEAUX  
25 000-60 000 LBS**



**COLONNES  
MOBILES**

**À votre service depuis 1950**