

Camions usagés

LES VENTES SONT-ELLES APPELÉES À REPRENDRE EN 2017 ?

Par Bernard Gauthier

La vente de camions usagés est intimement liée aux ventes de camions neufs et à la valeur de la devise canadienne par rapport au dollar américain. La crise économique de 2008 n'a pas épargné non plus les ventes de camions usagés. Mais il semblerait maintenant que le creux de la vague ait été atteint et que les activités se dirigent à présent vers de nouveaux records.

Chez Paccar Kenworth Montréal, on sent une reprise du volume depuis le début de l'année, comparativement à 2016 qui fut très tranquille, dit Tom Carbone, représentant des ventes.

« Cela fait 30 ans que je travaille dans ce secteur et 2016 fut l'année la plus lente de toute l'histoire, alors que 2015 fut la plus achalandée. À quoi attribuer cela? Aux élections aux États-Unis? À une baisse subite dans le transport? On ne sait pas vraiment pourquoi. C'était comme ça partout en Amérique du Nord. »

À son avis, les ventes ont diminué de 50 % entre 2015 et 2016. Il ajoute qu'au cours du premier trimestre de cette année, les ventes sont revenues dans une proportion de 75 % par rapport à ce qu'elles étaient autrefois.

Même son de cloche du côté de Camions Lussicam.

« Le marché au Québec est meilleur que l'an dernier », nous dit Michaël Lussier, petit-fils du fondateur Gabriel Lussier. « On a vu une augmentation d'environ 20 à 30% comparativement à l'an dernier. On ne peut pas encore parler d'une grosse année, mais l'an dernier était une année désastreuse, et cette année, c'est mieux. »

Pour sa part, le Groupe Gamache estime que l'état du marché est bon et que 2017 s'annonce bien.

« Le problème que nous vivons est l'approvisionnement, c'est-à-dire l'achat de camions usagés. Nous sommes tributaires de la vente des camions neufs. Il a dû se produire un ralentissement dans les années 2008 à 2011 et ça se répercute ensuite sur nos ventes », explique Richard Gamache, président du Groupe Gamache.

Il ajoute que l'achat d'un camion neuf demeure coûteux en raison du taux de change entre les devises canadienne et américaine. Et en ce sens, dit-il, il est difficile de faire des prévisions sur l'évolution du marché.

« Tout réside dans la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain. Dites-moi combien vaudra le dollar canadien dans deux ans et je vous donnerai mes prévisions. Toutefois, faut-il préciser qu'il y aura toujours de la place pour le camion usagé. Je vous donne un exemple. Vous obtenez un contrat demain matin qui vous assure une route de livrai-

sons sur une distance de 100 kilomètres par semaine. Allez-vous acheter un camion neuf pour ça : Non. »

Depuis longtemps déjà, les deux plus gros joueurs dans le marché du camion usagé au Québec, Lussicam et Gamache, exportent une bonne partie de leurs inventaires, notamment dans les pays d'Amérique latine. Selon Michaël Lussier, le taux de change actuel a un effet très positif pour ce marché.

« À l'exportation, c'est un marché qui va très bien. On exporte surtout en Amérique latine, et c'est un marché qui connaît une bonne augmentation cette année, et où on est très compétitif par rapport aux Américains. »

Camions certifiés et garantis ?

Dans le secteur du camion usagé, il est possible d'acheter une garantie d'un an ou deux selon l'année du véhicule et sa condition mécanique. Rien de plus. Les coûts de réparation du moteur, de la transmission et du différentiel sont trop élevés en cas de pépin. Toutefois, il y a un incon-



Photo © Groupe Gamache

À gauche, Richard Gamache, prés. Groupe Gamache

« À l'exportation, c'est un marché qui va très bien. On exporte surtout en Amérique latine, et c'est un marché qui connaît une bonne augmentation cette année, et où on est très compétitif par rapport aux Américains. »

- Michaël Lussier, Camions Lussicam

turnable à respecter en tout temps : l'inspection. « Il faut vérifier si des coulisses d'huile sont apparentes sur le moteur, que tous les systèmes antipollution soient intacts, que le camion soit conforme aux normes du fabricant, en termes clairs que le camion n'ait pas été trafiqué. Chez nous, nous faisons des inspections complètes et déterminons ensuite ce qu'il y a à réparer et à effectuer comme travaux. Puis, nous pouvons proposer une garantie prolongée au client sur le moteur, la transmission, le différentiel et le système d'échappement », raconte Tom Carbone.

L'arrivée sur le marché des camions plus récents, EPA 2007 et EPA 2010, a sérieusement compliqué les choses, en raison des systèmes de post-traitement des émissions. Surtout au niveau de la préparation des camions, nous dit Michaël Lussier.

« Aujourd'hui, tu peux avoir un camion qui semble bien aller, mais tu découvres que le filtre à particules diesel a été contourné, ou qu'il faut le changer, et ça coûte une fortune. Il y a beaucoup plus de capteurs et d'électronique sur les camions. Les nouveaux moteurs et composantes intégrées compliquent aussi les choses. Ça nous a forcé à nous adapter. Ici, on est chanceux parce qu'on a aussi, au sein du groupe, des concessionnaires de camions neufs. On a donc pu aller chercher beaucoup d'outils

de ce côté. »

Pour les centres de vente de camions usagés, ces changements ont entraîné des coûts importants, non seulement en outillage, mais aussi en formation.

Dans le cas d'une transaction privée, le transfert de la garantie peut se faire sous condition d'une vérification auprès du concessionnaire. Sachez que si le véhicule est encore sous le coup d'un financement, la très vaste majorité des institutions financières vont exiger que ce soit un vendeur reconnu qui fasse la transaction. Et encore là, l'inspection est obligatoire pour que la transaction soit approuvée.

La seule possibilité pour que le véhicule ne soit pas soumis à l'inspection obligatoire est que la transaction ait lieu entre deux individus, qu'il n'y ait pas de transfert de garantie et que la transaction soit en argent comptant.

Au Groupe Gamache, on recommande aux acheteurs de faire affaires davantage avec une entreprise reconnue et fiable, avec un bon service après-vente, pour l'achat d'un camion usagé.

« Tout peut se produire sur un camion. Il n'y a personne à l'abri. Une place renommée assume toute

G|F|L
Solutions de financement
Spécialistes en crédit-bail depuis 1988

- Camions C-3 / C-8
- Semi-remorques
- Remorques
- Fourgons
- Équipements de Construction
- Paysagement
- Autobus
- Mini-Bus
- Véhicules d'urgence
- Neuf ou Usagé

ACQUÉRIR VOS ÉQUIPEMENTS EST PLUS SIMPLE QUE VOUS LE CROYEZ!
1 800 561-1116
infomarketing@gfl.ca
www.gfl.ca/transport

la responsabilité», conclut Richard Gamache. ❖

CAMIONS LUSSICAM
TRANS-CANADA INC.

Photo © Camions Lussicam

Michaël Lussier, Camions Lussicam

VOTRE CHOIX NO 1 EN RÉPARATION DE CAMIONS LOURDS ACCIDENTÉS AU QUÉBEC DEPUIS 25 ANS.



Libérez-vous des inconvénients... on prend tout en main!

- Prise en charge complète de votre dossier**
- + Gestion du dossier d'assurance
 - + Facture de remorquage réglé
 - + Aucun dépôt sur location de véhicule
 - + Financement disponible
 - + Aucune sous-traitance

www.gftinc.ca 1 855 478-0710
42 des Entreprises, Sainte-Anne-des-Plaines, Qc JON 1H0