



## Camions lourds | Dans l'usagé

Par Bernard Gauthier



PIÈCES ET CAMIONS USAGÉS

# La difficulté de s'approvisionner

**Diriez-vous que le malheur des uns fait le bonheur des autres? Dans un certain sens, oui. Lorsque l'économie tourne à plein régime et que les coûts d'achat des camions neufs deviennent trop élevés, plusieurs propriétaires d'entreprises ont tendance à favoriser le marché de l'usagé. C'est la bonne nouvelle pour les vendeurs de pièces et camions usagés. La mauvaise nouvelle vient deux à trois ans plus tard lorsque les vendeurs de camions d'occasion veulent renouveler leur flotte. Les camions usagés se font plus rares sur le marché et les vendeurs s'impatientent. Surtout depuis la vente plus fréquente de camions usagés à l'encan. Cela a pour effet de casser les prix et de tuer le marché, disent certains vendeurs en région.**

Chez **Camions et Pièces Denis Lussier**, on confirme que le marché des ventes de camions usagés est au ralenti. « *Les véhicules sont rares à trouver. Le ralentissement de l'économie, la tenue des audiences publiques sur la construction au Québec, l'économie du marché américain qui ne redémarre pas*

*et la vente de 2 000 véhicules aux encans, quatre fois par année, cela n'aide en rien* », soutient Martin Comtois, directeur des ventes, division camions usagés chez **Camions et Pièces Denis Lussier**.

Pour se démarquer de la concurrence des ventes à l'encan, Martin Comtois estime

que le service doit être encore plus personnalisé et qu'il est primordial d'établir un solide lien de confiance avec le client. « *À l'encan, les véhicules ne sont pas modifiés au goût du client et le lien de confiance est inexistant. Souvent, le client paie plus cher le même véhicule qu'il aurait pu acquérir sur un terrain comme le nôtre.* »

Camions et Pièces Denis Lussier vend quelque 500 véhicules par année des années 1990 à 2013. La plupart des camions sont des six et dix roues.

De son côté, le **Garage HLS Bégin** tient les mêmes propos au sujet des encans. « *Les encans Ritchie font mal au commerce des camions usagés. Ça fait baisser les prix; le client paie le prix qu'il veut et non le prix demandé. Chez nous, la politique est de remettre un camion propre, vérifié, réparé, certifié et conforme aux normes de la SAAQ. À l'encan, ce n'est pas nécessairement vérifié* », indique **Bruno Bégin**, propriétaire de l'entreprise.

À son avis, l'avantage premier de se procurer un véhicule usagé est l'économie réalisée en argent. Un modèle de l'année, dont le prix est de 160 000 \$ pourrait être vendu à 98 000 \$ pour un 2012 avec les mêmes caractéristiques. « *La garantie est transférable d'un modèle neuf à un modèle usagé. Je ne donne pas de garantie écrite, mais si le client a un problème je ne le laisse pas à lui-même. Je m'en occupe.* »

Au **Centre du Camion PA**, le président **Carlos Olivarez** dit que l'état de la situation économique actuelle incite les clients à conserver leur camion plus longtemps. « *Lorsque l'économie va mal, c'est bon pour nous. Et si les prix des véhicules sont trop chers aux États-Unis et même que l'économie se porterait bien, les acheteurs viendraient faire affaires avec nous pour économiser.* »

L'entreprise achète des camions pour l'exportation vers le Mexique et d'autres pays en émergence. Certains modèles de camions, qui remontent à 2003 et moins, sont démontés pour les pièces.

Quant au **groupe Gamache**, qui vend des camions au détail, le marché demeure toujours aussi bon. « *Que l'économie soit bonne ou pas, nous sommes en Amérique du Nord. Le problème majeur est celui de l'approvisionnement. Tout dépend du nombre de camions neufs vendus deux à quatre ans auparavant* », indique **Richard Gamache**, président de **Gamex**.

Richard Gamache raconte qu'il est relativement facile de prévoir les coups. « *Au cours des années 2008-2010, il ne s'est pas vendu grand chose. Mais en 2012, le marché a repris. Aujourd'hui, nous avons encore des difficultés issues du début de la crise économique de 2008.* »

Le groupe Gamache exporte près de 1 000 camions annuellement en Amérique du Sud et en Afrique. Pour ce qui est des garanties proposées, elles sont de 30 jours sur le moteur, la transmission et le différentiel incluant la main-d'œuvre.

Comme tous les concurrents précédents, l'avantage d'acheter un produit usagé est l'économie d'argent avec la nuance suivante. « *Si le camion ne génère pas beaucoup d'argent, que les contrats se font attendre, ça ne vaut pas la peine d'acheter un véhicule neuf. La rentabilité ne sera pas au rendez-vous. Ici, tout est remis à neuf*

## Offre spéciale de financement d'une durée limitée

# Taux préférentiels à 5,99%\*

**Achetez votre matériel, conservez vos liquidités pour exploiter votre entreprise.**

Jusqu'au 31 mars 2014, vous pouvez financer vos achats lors d'enchères Ritchie Bros. et profiter de :

- ▶ Taux de financement préférentiels à 5,99 %\*
- ▶ Financement jusqu'à 100 % sans acompte
- ▶ Préapprobations rapides, valides pendant 90 jours
- ▶ Financement transfrontalier simple et facile

**Faites votre demande avant la prochaine vente aux enchères – c'est sans obligation!**

**Montréal, QC – le 18 et 19 mars**

[rbauction.com/financing](http://rbauction.com/financing) | 1.855.331.7237

Services financiers de  
**RB RITCHIE BROS.**

\* Termes et conditions s'appliquent.

et l'entretien demeure le même que sur un camion neuf. Toutefois, au lieu de faire un paiement de 3 500 \$ par mois, le client versera 800 \$ pour son camion usagé. Il faut acheter le camion selon ses besoins », précise Richard Gamache.

## Pièces usagées en hausse

Du côté des pièces usagées, **Danny Lussier, directeur des ventes chez Camions et Pièces Denis Lussier**, observe que le marché se porte plutôt bien au Québec. Pourquoi? Essentiellement en raison des économies substantielles réalisées à l'achat d'une pièce usagée par rapport à une pièce neuve? « Oui, la réalité économique est présente. Mais je dirais que les gens sont de plus en plus conscients de l'importance de recycler. La pensée verte fait partie de notre environnement. Une pièce recyclée n'a pas à être produite à nouveau », précise Danny Lussier.

prix d'une pièce recyclée est généralement 50 % moins cher que le coût d'une pièce neuve. De plus, le taux de change nous favorise présentement. Les pièces sont fabriquées chez nos voisins du Sud, ce qui signifie une hausse de 10 % avec un dollar canadien qui se situe à 0,90 \$.

François Carrier croit que le marché est appelé à grossir en raison du prix des camions qui grimpe, et conséquemment du prix des pièces qui va suivre. « Je vois là une excellente opportunité, tout ça à cause des taux de change. »

LKQ Pintendre dessert principalement le Québec, mais aussi l'Ontario et les maritimes. À l'étranger, l'entreprise exporte ses produits en Russie, au Vietnam, à Dubaï et en Afrique.

Pour ce qui est de **Garage HLS**, le marché des pièces est plutôt stable, malgré des problèmes ponctuels. « Il est de plus en plus difficile de vendre des moteurs. Les générations de moteurs ont beaucoup changé et les grosses flottes de camions achètent des véhicules neufs pour les conserver de 4 à 5 ans. Au bout du compte, nous manquons toujours des moteurs à 18 vitesses et des pièces électroniques », soutient **Bruno Bégin de Garage HLS Bégin**. À son avis, l'avenir des pièces usagées va dépendre du marché des camions neufs. Lui également estime que le taux de change va favoriser le commerce des pièces recyclées.

Enfin, du côté de **GameX, Stéphane Bélanger, représentant au service des pièces usagées**, la demande est toujours aussi élevée. « Les pièces neuves sont trop dispendieuses, ce qui force les camionneurs à regarder vers les pièces recyclées. »

GameX est un centre de recyclage et dispose de 200 à 300 camions démontés dans sa cour. « Ce sont des camions accidentés et nous les achetons des compagnies d'assurances. Toutes les pièces sont recherchées de la transmission, du capot et de l'essieu jusqu'au moteur, à l'enjoliveur et à la grille. »

Le groupe Gamache est établi depuis 45 ans et se spécialise dans la vente de pièces et de camions usagés. ■

## NOUVELLE LAVEUSE À PRESSION ECO-VERT DE ALADIN

La nouvelle ligne de laveuse à pression à eau chaude Eco-Vert de Aladin, chef de file dans l'innovation de laveuses à pression utilisant la nouvelle technologie brevetée Exchange, est maintenant disponible. Bon pour l'environnement, l'économie de carburant rentabilisera votre investissement. Elle est disponible en deux modèles : 4 GPM@ 2300 PSI et 4 GPM@ 3000 PSI.



Des essais ont prouvé que la technologie brevetée Exchange de Aladin consomme 30% moins de carburant qu'une laveuse à pression à eau chaude conventionnelle pouvant faire économiser jusqu'à 1686,67\$ par année et plus.

Pour en savoir davantage sur la laveuse à pression Eco-Vert de Aladin, contactez Équipements de lavage de la Capitale inc.

laveusepressionelc.com

## PLUS DE MODÈLES ET D'OPTIONS POUR EATON

Eaton a réorganisé sa gamme de produits.

La société a élargi l'offre FLEX Reman. Eaton propose désormais 50 modèles standard, couvrant ainsi ce qu'il estime être 82% du marché, contre 75% avant la mise à jour de la gamme de produits.



La gamme élargie fonctionne également avec

la plupart des autres produits d'Eaton, dont le FR 10 vitesses, le RTLO 13 - et les modèles à 18 vitesses.

De plus, Eaton a changé la façon dont ses parties sont nommées. Plutôt que d'utiliser seulement des numéros identifiant les pièces, la nouvelle nomenclature sera basée sur le numéro de modèle.

D'autres changements seront apportés, incluent une structure de prix à jour et des options d'expédition. Maintenant, toutes les commandes sont à prix identique, peut importe la provenance. En outre, les unités FLEX sont maintenant admissibles à l'expédition le jour même ou le jour suivant.

www.eaton.com

## NOUVEAU SYSTÈME HYBRIDE DE RÉFRIGÉRATION DÉVELOPPÉ

Dans ce qu'ils appellent une première mondiale, Hino Motors Ltd et DENSO Corp ont collaboré à la création d'un nouveau système de réfrigération hybride pour les camions lourds.

Selon les deux sociétés, le réfrigérateur électrique ne nécessite pas un moteur auxiliaire ou d'utiliser toute la puissance du moteur principal. Au lieu de cela, le nouveau système permettra de diriger toute l'énergie produite à partir de l'unité hybride du camion uniquement au nouveau système de réfrigération électrique.

Hino et DENSO estiment que puisqu'aucune unité auxiliaire est nécessaire, le système hybride représentera une réduction de poids de 150 kg sur un système traditionnel comparable.

Dans une déclaration annonçant le nouveau système, les entreprises expliquent, « Par rap-

port à ceux qui ont le système de compresseur principal entraîné par le moteur, le nouveau camion peut faire fonctionner le compresseur de réfrigération à une vitesse de rotation constante en utilisant l'énergie fournie par le système hybride, qui stabilise la performance et de qualité de la réfrigération, peu importe si le camion est en mouvement ou à l'arrêt ».

À ce stade, le système est uniquement disponible sur le Hino Profia, qui a été publié en février au Japon.

www.globaldenso.com

## ALCOA DÉVELOPPE UNE ROUE D'ALUMINIUM PLUS DURABLE

Alcoa a annoncé qu'ils mettent sur le marché une roue de camion commercial plus durable qui est plus facile à entretenir que les modèles existants.



La roue Dura-Bright EVO est lancée d'abord en Europe, et sera introduite sur le marché nord-américain en 2015. Alcoa dit que la nouvelle roue résiste mieux aux intempéries, aux sels de voirie, à la crasse et aux produits de nettoyage qui peuvent corroder et ternir les roues de camions commerciaux standards.

La société affirme que le nouveau Dura-Bright EVO est 10 fois plus résistant à la corrosion que les produits existants. La roue est également jusqu'à trois fois plus résistante aux produits chimiques, y compris l'acide fluorhydrique, trouvée dans les plus rudes agents de nettoyage de camion.

www.alcoa.com

## SAVIEZ-VOUS QUE...

Le marché des pièces recyclées et des camions d'occasion dépend de la performance des ventes de véhicules neufs quelques années plus tôt?

À son avis, le marché des pièces usagées est en constante hausse, malgré quelques années difficiles ou stables. « Nous suivons le cycle de l'économie. Lorsque l'industrie traverse des périodes sombres comme ce fut le cas en 2008-2009, nous suivons la tendance. Et puisque des concurrents sont apparus dans le marché depuis ces dernières années, je peux en déduire qu'il y a croissance. »

Chez LKQ Pintendre, **François Carrier, responsable, division camions**, la demande du nombre de pièces recyclées augmente chaque année. « Je dirais que la croissance est d'environ 10 %. La principale raison est attribuable aux coûts des pièces neuves. Un camionneur artisan recherche des économies avant tout. Le

**PIÈCES DE CAMIONS usagées, recyclées et neuves**

**LKQ**  
LKQ Camions Pintendre

**1 800 463-5158**  
www.lkqpintendre.com

CONTACTEZ-NOUS

**CROFT Transport et Logistique**

Dites-nous quoi transporter, nous nous occupons du reste!

**Merci à nos partenaires notre réussite est la vôtre!**

**1 888 239-1481**  
www.crofttransport.com