



# Flottes & Mobilité

DÉCEMBRE 2025 / VOL 1 / NO 6 / 6,95\$

Propulsé par  AUTOSPHERE MEDIA

Gestion | Télématicue | Carburants alternatifs | Nouvelles Technologies | Entretien

## Véhicule Léger

Nissan Canada

# Cap sur l'avenir



## Véhicule Moyen

Fourgonnettes électriques

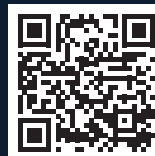
# Miser gros sur l'électrique



## Camion Lourd et Spécialité

Chargepoly

# Une solution performante et intelligente



**ABONNEZ-VOUS SANS TARDER VOTRE MAGAZINE ! C'EST GRATUIT ET FACILE.**

Balayez le code QR, remplissez le formulaire et continuez à recevoir votre copie.  
[abonnement.fleetmobility.ca](http://abonnement.fleetmobility.ca)



## OUTLANDER PHEV

# SUPER CONTRÔLE INTÉGRAL

LE CONTRÔLE SUR TOUTE ROUTE, PAR TOUT CLIMAT.

Visitez [mitsubishi-motors.ca/fr/acheter/parcs](https://mitsubishi-motors.ca/fr/acheter/parcs)  
Ou contacter [luc.grenier@na.mitsubishi-motors.com](mailto:luc.grenier@na.mitsubishi-motors.com)



### EN PRIME :

ABS

Coussins gonflables

Systèmes avancés d'aide  
à la conduite

- Avertisseur de sortie de voie
- Atténuation de collision avant
- Surveillance des angles morts
- Alerte de circulation transversale arrière
- Régulateur de vitesse adaptatif
- Surveillance de l'état du conducteur



## Véhicule Léger

- 6** À la une | Nissan Canada  
**Cap sur l'avenir**
- 10** Dossier spécial | Approvisionnement et remarketing  
**Intelligence artificielle : Révolution ou mirage ?**
- 12** Sélecteur de véhicules | Camionnettes légères  
**Prêtes pour le service**
- 14** Essai routier  
**Subaru Crosstrek 2025 / 2026**
- 16** Focus pneus | Pneus LT  
**Des besoins qui évoluent**
- 18** Coin de Katie [Par Kate Vigneau](#)  
**Il est temps de briser la glace**
- 19** Perspectives de parc automobile [Par Chris Hill](#)  
**Repenser les tarifs sur les VÉ chinois**
- 20** Parc du mois  
**La gestion de parc au service de la croissance**
- 23** Événement  
**Holman mise sur la technologie lors de l'événement de Miami**
- 24** Quand électrifier rime avec simplicité [Par G. Brossard](#)  
**Les partenariats au coeur de l'électrification des flottes**
- 25** Écho de l'association | NAFA Québec  
**La NAFA en vitesse supérieure au Québec**

**26** À la une | Fourgonnettes électriques  
**Miser gros sur l'électrique**

**30** Dossier spécial | Efficacité de la flotte et télématique  
**Vers une meilleure optimisation des transports**



## Véhicule Moyen

- 32** À la une | Chargepol  
**Une solution performante et intelligente**
- 36** Dossier spécial | Recrutement et formation  
**Conduite sécuritaire : Une responsabilité partagée**
- 38** Événement  
**AttriX tient sa boussole bien en main**
- 39** Événement | Conférence ISAAC Horizon 2025  
**Partenariat, innovation et reconnaissance**
- 40** Dépanneuses et camions à plateau  
**Remorquage : On ne badine pas avec l'électrique**



## Camion Lourd et Spécialité

# La redouter / L'adopter

L'intelligence artificielle suscite la controverse.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

**A** lors que notre équipe préparait la mise en page de ce numéro de *Flottes&Mobilité*, j'ai été surpris par le nombre d'articles qui abordent l'intelligence artificielle et son influence sur les parcs de véhicules.

Le discours sur l'IA me rappelle les débuts d'Internet. Ceux qui ont connu les modems se souviendront du processus laborieux pour connecter un ordinateur au Web et du temps requis pour charger une simple page.

À l'époque, nul ne mesurait encore l'impact qu'Internet aurait sur nos vies personnelles et professionnelles, ni la manière dont il allait transformer notre quotidien et nos pratiques d'affaires. Nous sommes aujourd'hui dans une position similaire avec l'IA.


## Sentiments partagés

En repensant aux premières années d'Internet, je me rappelle à quel point beaucoup d'entre nous avaient des opinions partagées sur cette nouvelle technologie. Certains y voyaient une véritable bénédiction, une façon de partager le savoir et de rapprocher l'humanité. À l'opposé, certains voyaient Internet sous un jour

beaucoup moins positif, l'associant au piratage de contenus protégés, comme l'a illustré Napster, ou à l'accès à du contenu inapproprié. J'entends exactement les mêmes réflexions aujourd'hui à propos de l'IA. Certains craignent qu'elle élimine des emplois, tandis que d'autres estiment qu'elle nous libérera du temps et améliorera notre productivité. Qui a raison ? L'avenir le dira.

Entre-temps, j'apprécie la perspective équilibrée que Jarrod Phipps, vice-président exécutif et chef de l'information chez Holman, a présentée lors de la conférence annuelle de l'entreprise à Miami cette année, comme vous le verrez à la page 23 de ce numéro. M. Phipps a reconnu que l'IA comporte des risques et a proposé une approche plus mesurée.

« Des erreurs sont possibles, et l'IA est sujette aux biais », a-t-il déclaré. « Pour réduire les risques, nous faisons intervenir des humains dans le processus. Nous ne remettons pas toutes les décisions entre les mains de l'IA. »

Dans vingt ans, nous saurons précisément comment l'IA aura transformé notre monde. Pour l'instant, je rejoins M. Phipps. Utilisez l'IA pour améliorer la gestion de votre parc, sans pour autant lui laisser le dernier mot. 

**DIRECTION** Président René Lewandowski

**RÉDACTION**

Rédacteur en chef Jack Kazmierski

Collaborateurs Michel Beauoyer, Claude Boucher, Isabelle Havasy et Jill McIntosh

Chroniqueurs Guillaume Brossard, Chris Hil, Guillaume Poudrier et Kate Vigneau

**PUBLICITÉ**

Directrice nationale des ventes Stéphanie Massé

Directeurs de comptes nationaux Luc Champagne, Lisa Marchese et Audrey Mc Craw

Coordonnatrice des ventes Gloria Lam

**OPÉRATIONS**

Responsable de la production Magazines Laurène Jardin

Designers graphiques Erik Borrelli et Anne-Marie Arel

**ADMINISTRATION** Responsable de la comptabilité Esther Twells

*Flottes&Mobilité* est publié six fois par année par *Autosphere Media Inc.* Le matériel contenu dans *Flottes&Mobilité* peut être reproduit, à condition que l'éditrice soit avisée et que la source soit dûment mentionnée. L'éditrice se réserve le droit de refuser toute publicité et décline toute responsabilité quant aux affirmations ou déclarations faites par ses annonceurs ou chroniqueurs indépendants. Tous les faits, opinions et déclarations figurant dans cette publication sont ceux des auteurs et des rédacteurs eux-mêmes et ne doivent en aucun cas être interprétés comme des déclarations, des positions ou des approbations de *Autosphere Media Inc.*

**Abonnement**

1 an : 41,70 \$ 2 ans : 83,40 \$ 3 ans : 125,10 \$

**Postes Canada**

Convention de la Poste-publications n° 40014105  
Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à *Autosphere Média / Service des abonnements*, 51, Jean-Talon est, Montréal H2R 1S6

**Dépôt légal**

Bibliothèque et Archives nationales du Québec  
Bibliothèque et Archives Canada  
Imprimé au Canada  
ISSN 2818-9027 Imprimé | 2818-9035 en ligne

# MAGAZINE ET SITE WEB POUR L'INDUSTRIE DE LA FLOTTE!



**Voici Flottes et Mobilité :** un guide complet pour tous les gestionnaires de véhicules commerciaux, couvrant tout, des véhicules légers aux camions lourds, en passant par les véhicules utilitaires. Cette publication vise à aider les professionnels de l'industrie à comprendre toutes les options disponibles et à prendre des décisions éclairées. Le magazine est divisé en trois grandes catégories : véhicules légers, véhicules moyens et véhicules lourds et spécialisés.

**La voix de l'avenir :** La mobilité durable, les carburants alternatifs, l'électrification des transports, la télématique, la logistique, l'IA, les nouvelles technologies, l'entretien, la gestion, les ressources humaines, ainsi que les incitatifs et subventions sont autant de sujets qui concernent les décideurs et gestionnaires de véhicules commerciaux à travers le Canada. Nous abordons toutes ces problématiques et informons et guidons les professionnels de la flotte.

**Distribution ciblée :** Flottes et Mobilité est la seule publication et média canadien offrant une distribution spécialisée aux entreprises de transport, ainsi qu'aux municipalités, agences gouvernementales, grandes flottes d'entreprises, compagnies de location, services de transport scolaire, ainsi qu'aux grands acteurs économiques comme les entreprises de construction, services de livraison, et bien plus encore.

**S'ABONNER** →

[abonnement.fleetmobility.ca/](http://abonnement.fleetmobility.ca/)





Nissan Canada

# Cap sur l'avenir

Nissan propose une gamme de nouveaux véhicules prometteurs pour la nouvelle année-modèle.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

**N**issan a récemment fait plusieurs annonces produits qui préparent le terrain pour une année-modèle 2026 riche en nouveautés. Avec un choix de motorisations électriques, hybrides et à essence, la marque offre une gamme étendue de véhicules capables de répondre aux nombreux besoins des parcs.

## Nouvelle LEAF

La grande nouveauté de 2026 est l'arrivée d'une troisième génération entièrement revue de la LEAF. Le véhicule électrique le plus vendu de Nissan se montre désormais plus spacieux, plus audacieux et plus performant.

« Il y a plus de technologie, plus d'autonomie et davantage d'options de recharge rapide », explique Louis-Philippe Rochefort, directeur principal, Ventes parc et CPO, Nissan Canada Inc. « Avec la recharge de niveau 2 J1772 et la recharge NACS, ainsi qu'un adaptateur NACS vers CCS inclus, les conducteurs de la LEAF disposent de plusieurs options de recharge, notamment l'accès aux Superchargeurs Tesla et au réseau complet NISSAN ENERGY. »

Construite au Japon et déjà offerte au Canada, la LEAF 2026 peut atteindre une autonomie maximale de 488 km grâce à une batterie lithium-ion de 75 kWh refroidie par liquide. Sa motorisation, qui développe 214 ch et 261 lb-pi de couple instantané, a récemment été récompensée par le prix Wards 10 Best Engines & Propulsion Systems 2025. ➔

Louis-Philippe Rochefort, directeur principal, Ventes parc et CPO, Nissan Canada Inc., explique que Nissan est impatient de voir ce que la nouvelle année lui réserve.

Le groupe motopropulseur électrique de nouvelle génération regroupe le moteur, l'onduleur et le réducteur dans un seul module compact, une configuration qui réduit le poids, améliore l'efficacité énergétique et rend la conduite plus dynamique.

La LEAF peut se recharger jusqu'à 150 kW, ce qui permet de passer de 10 à 80 % en environ 35 minutes sur une borne rapide.

Grâce à deux ports de recharge, les conducteurs peuvent choisir librement la manière de recharger leur véhicule. Le port J1772, côté conducteur, est destiné à la recharge à domicile et aux bornes publiques de niveau 2. Le port NACS, côté passager, permet l'accès aux bornes rapides compatibles, dont les Superchargeurs Tesla. Nissan Canada fournit également un adaptateur NACS vers CCS sans frais à l'achat d'une LEAF 2026.

Pour l'hiver, la LEAF bénéficie d'un système de gestion thermique amélioré. Le pack est scellé pour empêcher l'air froid et la neige d'y pénétrer, et le véhicule récupère désormais la chaleur perdue par le moteur électrique et le chargeur embarqué afin de la redistribuer à la batterie. Ce système contribue à améliorer l'efficacité énergétique et l'autonomie.

### Habitacle accueillant

L'habitacle est plus lumineux et plus accueillant que jamais. Les sièges redessinés offrent un confort accru, et les passagers arrière bénéficient d'un meilleur dégagement pour les jambes grâce à des dimensions intérieures revues à la hausse.



La toute nouvelle LEAF 2026 offre une autonomie pouvant atteindre 488 km.

Jusqu'à 1 571 litres d'espace de chargement sont disponibles derrière la seconde rangée. Un toit panoramique à transparence variable, offert en option, accentue la luminosité et peut passer de transparent à presque opaque en appuyant sur un bouton.

Les versions de la LEAF incluent de série de nombreuses technologies, dont Apple CarPlay sans fil, Android Auto sans fil, un moniteur intelligent perfectionné à vue panoramique 3D avec détection d'objets en mouvement, ProPILOT Assist, l'alerte de trafic transversal arrière, le freinage d'urgence automatique pour piétons et cyclistes, l'intervention et l'avertissement de sortie de voie, l'avertissement et l'intervention dans les angles morts, l'assistance au freinage d'urgence, l'avertisseur de collision avant intelligent, et bien plus encore.



La toute nouvelle Sentra 2026 sera lancée en janvier 2026.

« Nous nous efforçons de répondre  
aux attentes de nos clients  
et de les dépasser. »

LOUIS-PHILIPPE ROCHEFORT DIRECTEUR PRINCIPAL,  
VENTES PARC ET CPO, NISSAN CANADA INC.



## ARIYA

Nissan Canada a annoncé que l'ARIYA 2026 sera proposée « en vente » pour la nouvelle année-modèle, une excellente nouvelle pour les parcs recherchant un VÉ plus spacieux et plus haut de gamme.

L'ajustement de prix reflète la volonté de la marque de rendre la mobilité électrique plus accessible. La version SL e-4ORCE, porte d'entrée de la gamme à traction intégrale, voit son prix diminuer de 3 000 \$, tandis que les versions SL à traction avant et supérieures profitent d'une réduction de 4 600 \$ par rapport à 2025.

L'ARIYA est proposée avec une batterie de 63 ou 87 kWh, en traction avant ou à traction intégrale. L'équipement de série comprend ProPILOT Assist, NissanConnect EV & Services, la recharge sans fil pour appareils mobiles, Apple CarPlay et Android Auto.

Comme la LEAF, elle est fabriquée au Japon et déjà disponible.

## Nouvelle Sentra

Nissan vient de présenter la Sentra 2026, dont l'arrivée est prévue pour janvier 2026. Fabriquée au Mexique, cette berline compacte se distingue par un design modernisé, un coffre spacieux et un dégagement aux jambes avant qui surpasse celui de la concurrence.

Elle intègre de série de nombreuses technologies de sécurité, notamment l'avertisseur de collision avant intelligent, le freinage d'urgence avec détection des piétons, l'avertissement et l'intervention dans les angles morts, l'alerte de trafic transversal arrière, l'alerte de vigilance du conducteur, l'avertissement de sortie de voie avec retour haptique, la prévention de sortie de voie, la reconnaissance des panneaux de signalisation et bien plus encore.

Offerte en versions S, SV et SR, la Sentra est propulsée par un quatre-cylindres de 2,0 litres de 149 ch et 146 lb-pi, doté d'un dispositif d'arrêt-démarrage pour réduire la consommation. La traction avant est de série et la consommation combinée se situe entre 7,1 et 7,2 L/100 km.

## Kicks

Redessiné l'année dernière, le Kicks 2026 est offert en versions S, SV et SR. Toutes adoptent un quatre-cylindres de 141 ch, avec un choix entre traction avant et traction intégrale. Selon RNCAN, la consommation combinée est de 7,4 L/100 km en traction avant et de 7,8 L/100 km en intégrale.

De série, le véhicule propose un écran tactile de 12,3 pouces, NissanConnect, Apple CarPlay et Android sans fil, un système mains libres Bluetooth et Siri Eyes Free. Fabriqué au Mexique, il est maintenant disponible.

## Rogue


Le Rogue, modèle phare de Nissan, gagne encore en pertinence pour 2026 avec l'arrivée d'une version hybride rechargeable. Le Rogue PHEV devient ainsi le premier hybride rechargeable de la marque offert au Canada.

Il propose 61 km d'autonomie électrique, 687 km d'autonomie totale et une consommation estimée à 3,6 L/100 km. Sa motorisation de 248 ch et 332 lb-pi inclut la traction intégrale intelligente et sept modes de conduite pour s'adapter aux conditions routières et climatiques.

Avec trois rangées de sièges et de l'espace pour sept passagers, le Rogue PHEV allie capacité de transport et polyvalence.

Pour ceux qui n'ont pas besoin d'une motorisation rechargeable, Nissan offre un Rogue non PHEV équipé d'un trois-cylindres de 1,5 litre développant 201 ch et 225 lb-pi de couple. Il propose la traction intégrale, cinq places et quatre modes de conduite. Sa consommation est estimée à 7,6 L/100 km selon RNCAN, ou 8,0 L/100 km pour la version Rock Creek. Il est fabriqué au Japon et déjà disponible.

Que vous recherchiez une berline, un multisegment ou un VUS, Nissan propose une solution adaptée à chaque parc. Pour 2026, la marque aligne une gamme complète, des moteurs à essence économes aux motorisations hybrides, jusqu'aux modèles entièrement électriques.

« Nous nous efforçons de répondre aux attentes de nos clients et de les dépasser », souligne M. Rochefort. « C'est une période stimulante pour nous chez Nissan, et nous avons hâte de voir ce que la nouvelle année nous réserve. » 

## Intelligence artificielle

# Révolution ou mirage ?

L'IA peut-elle vraiment aider les gestionnaires de parc à prendre des décisions stratégiques ?

TEXTE JACK KAZMIERSKI



L'automatisation de la collecte de données crée des fondations solides sur lesquelles l'intelligence artificielle peut s'appuyer, tout en maintenant les humains au cœur du processus décisionnel.

L'intelligence artificielle (IA) s'impose dans tous les secteurs. Que vous l'adoptiez avec enthousiasme ou que vous craigniez qu'elle ne prenne votre emploi, une chose est sûre : elle continuera de gagner du terrain. Déjà utilisée dans de nombreux secteurs, elle suscite une question légitime chez les professionnels de la gestion de parc : l'IA peut-elle réellement les accompagner dans l'achat et la revente de leurs véhicules ?

« Je pense que l'IA peut aider l'utilisateur à accéder plus rapidement à l'information, explique Basil Marcus, président de Foss National Leasing, mais il faut encore quelqu'un qui comprenne la composition de chaque véhicule. La configuration d'un véhicule est un processus personnalisé, surtout pour les véhicules commerciaux.

Nous comptons beaucoup sur nos gestionnaires de comptes et nos spécialistes des spécifications pour livrer un véhicule parfaitement adapté aux besoins du client. »

Selon lui, l'IA ne joue pas encore un rôle majeur dans le choix des véhicules pour les gestionnaires de parc. « L'IA peut sans doute recueillir, analyser et interpréter les données, ajoute-t-il, et cela facilite la prise de décision. Je dirais qu'il ne faut pas la considérer comme un leader d'opinion, mais comme un partenaire de réflexion. Il faudra toujours des professionnels pour comprendre les besoins de chaque entreprise, du moins pour l'instant. »

### L'importance de données fiables

Brianna Perry, gestionnaire du marketing produit chez Fleetio, estime que l'IA a un fort potentiel, mais seulement si elle repose sur les données réelles et cohérentes du parc. « Plutôt

que de se baser sur des hypothèses générales, l'IA peut fonder ses recommandations sur les données propres au parc : itinéraires, charges et habitudes d'utilisation. Les gestionnaires peuvent ainsi évaluer le coût de vie réel (TCO) et le rendement de chaque option, explique-t-elle. Par exemple, si un parc envisage d'intégrer des véhicules électriques, l'IA peut l'aider à déterminer si cela réduirait réellement les coûts, une fois les temps de recharge et les tarifs d'électricité pris en compte. »

Si un parc compare plusieurs modèles ou motorisations, Mme Perry explique que l'IA peut indiquer où un modèle plus abordable ou plus écoénergétique ferait tout aussi bien le travail que les véhicules déjà en service.

« Aujourd'hui, de nombreux gestionnaires de parc doivent en-

core rassembler des données provenant de multiples sources ou s'appuyer sur leur instinct et les promesses des fournisseurs, poursuit-elle. L'IA pourrait changer la donne en leur offrant des recommandations personnalisées, fondées sur l'historique et les opérations de leur parc. Elle ne remplace pas leur expertise, mais elle les décharge de la tâche fastidieuse d'analyse des variables en proposant des options déjà adaptées à leur contexte. » Bob Bradley, vice-président, science des données et ingénierie IA chez Geotab, souligne que l'intelligence artificielle permet aux gestionnaires de dépasser les décisions d'achat génériques en leur fournissant des analyses adaptées à leurs besoins opérationnels précis.

« En examinant les historiques de conduite, les charges transportées, les types de trajets et les conditions environnementales, l'IA peut aider à déterminer quelles spécifications offriront le meilleur rendement et le coût total de possession

« Il faudra toujours des professionnels pour comprendre les besoins de chaque entreprise, du moins pour l'instant. »

BASIL MARCUS PRÉSIDENT, FOSS NATIONAL LEASING



le plus bas, » explique M. Bradley. Il donne l'exemple d'un parc qui envisagerait d'électrifier une partie de ses itinéraires. « L'IA peut analyser les cycles de travail : la longueur moyenne des trajets, le nombre d'arrêts, les durées d'immobilisation et les poids transportés, tout en tenant compte de variables externes comme la circulation ou la météo. Elle pourrait ainsi révéler que la moitié des trajets quotidiens du parc font moins de 120 km et comportent de longues périodes d'arrêt, ce qui les rend idéaux pour des véhicules électriques, tandis que l'autre moitié dépasserait encore les limites d'autonomie actuelles, ce qui ferait des hybrides ou des véhicules à moteur thermique un meilleur choix. »

### L'IA au service du remarketing

À l'autre extrémité du cycle de vie, l'IA peut-elle aussi jouer un rôle dans la revente des véhicules ? Pour Mme Perry, la réponse est oui.

« Actuellement, dit-elle, beaucoup de gestionnaires se fient à leur expérience ou à un seuil de kilométrage pour décider quand retirer un véhicule. Ils savent souvent, d'instinct, quand un véhicule commence à poser problème. L'IA ajoute une couche supplémentaire d'analyse en détectant des tendances. Elle peut signaler le moment où le coût de possession dépasse probablement la valeur de revente. »

Ce qui devient particulièrement intéressant, poursuit-elle, « c'est la suite du processus. Dans un scénario idéal, une fois qu'un véhicule est identifié comme candidat à la revente, un flux de travail se déclenche : il est marqué en conséquence, la bonne personne est avisée et une liste de vérification s'active. Nous n'en sommes pas encore à une intégration totalement fluide de ces étapes, mais cela viendra progressivement. » M. Bradley partage cette vision. « L'IA peut jouer un rôle clé dans les stratégies de remplacement anticipé, explique-t-il. En analy-

sant l'utilisation des véhicules, les coûts d'exploitation, le kilométrage, la dépréciation et les tendances d'entretien, elle peut estimer le moment optimal pour retirer un véhicule du parc. »

Il donne un exemple : « Si les analyses prévisionnelles montrent qu'un camion va bientôt coûter plus cher à entretenir que sa valeur résiduelle, le gestionnaire peut planifier sa revente avant que les coûts n'exploient. Cela permet de maximiser la valeur de revente, de réduire les temps d'immobilisation et de maintenir la performance du parc. Pour les grands parcs, même un léger ajustement du calendrier peut représenter des économies considérables à long terme. »

### Premiers pas et points clés à considérer

Si la puissance de l'IA semble prometteuse, savoir par où commencer peut être intimidant. Mme Perry reconnaît que l'IA peut donner l'impression d'un saut dans l'inconnu, mais elle rappelle que la première étape consiste à disposer de données propres, cohérentes et automatisées.

« Lorsque les relevés d'odomètre, les historiques d'entretien et les transactions de carburant sont saisis automatiquement, les gestionnaires gagnent du temps administratif tout en posant les bases d'analyses précises pour l'avenir, » explique-t-elle. « Il faut aussi garder à l'esprit que l'IA n'aura pas toujours raison. Ses recommandations doivent être transparentes et replacées dans leur contexte. Les gestionnaires possèdent l'expertise nécessaire pour déterminer si une suggestion est pertinente pour leur entreprise. »

Selon M. Bradley, l'IA ne se limite pas à l'approvisionnement et au remarketing : elle peut aussi améliorer la sécurité routière, un enjeu prioritaire pour tous les parcs.

« L'IA peut analyser les données d'accidents, les comportements de conduite et les conditions routières pour recommander des technologies de véhicule qui améliorent la sécurité », explique-t-il. Par exemple, elle peut aider à sélectionner des véhicules équipés de systèmes avancés d'aide à la conduite (ADAS) ou être intégrée à des caméras embarquées capables de détecter et signaler en temps réel une distraction ou une conduite à risque.

« Au-delà de la prévention, un parc axé sur la sécurité favorise aussi la rétention, ajoute M. Bradley. Les conducteurs qui se sentent soutenus par des véhicules plus sûrs et plus fiables sont plus enclins à rester en poste, ce qui réduit le roulement de personnel et les coûts associés. L'IA appliquée à l'approvisionnement ne consiste pas seulement à gérer des véhicules, mais aussi à protéger les personnes, à optimiser les opérations et à renforcer la compétitivité à long terme des parcs. »

## Camionnettes légères

# Prêtes pour le service

Ces bêtes de somme peuvent assumer une variété de tâches au sein d'un parc automobile.

Les camionnettes légères peuvent jouer un rôle central dans un parc de véhicules.

Elles peuvent s'acquitter d'un large éventail de tâches, du transport de charges et du remorquage aux services techniques, aux visites commerciales et plus encore.

TEXTE JIL MCINTOSH

## Chevrolet Silverado 1500

Le Chevrolet Silverado est le jumeau mécanique du GMC Sierra et propose un choix de quatre moteurs, dont un turbodiesel. Selon la version, le Silverado est proposé en cabine classique avec caisse standard ou longue, en cabine double avec caisse standard, ainsi qu'en cabine multiplace avec caisse courte ou standard. Les choix de transmission comprennent les versions 4x2 ou 4x4. Les caractéristiques de la version d'entrée comprennent le freinage d'urgence automatique, des marchepieds d'angle intégrés au pare-chocs arrière, des roues en acier de 17 pouces, un hayon verrouillable, une banquette avant 40/20/40, un écran tactile de 7 pouces et un plancher en vinyle. Les versions supérieures peuvent recevoir un hayon multifonction, des rétroviseurs de remorquage, un toit ouvrant, la surveillance des angles morts et un écran multimédia de 13,4 pouces. Il existe un Silverado EV entièrement



### CARACTÉRISTIQUES

- **Moteurs :**  
2,7 L I4 turbocompressé : 310 ch, 430 lb-pi  
3,0 L I6 turbodiesel : 305 ch, 495 lb-pi  
5,3 L V8 : 355 ch, 383 lb-pi  
6,2 L V8 : 420 ch, 460 lb-pi
- **Transmission :** Boîte automatique à 8 rapports (2,7 L) ou automatique à 10 rapports (tous les autres)
- **Capacité de charge maximale :** 1 520 lb à 2 260 lb
- **Capacité de remorquage maximale :** 8 900 lb à 13 300 lb



### CARACTÉRISTIQUES

- **Moteurs :**  
2,7 L I4 turbocompressé : 310 ch, 430 lb-pi  
3,0 L I6 turbodiesel : 305 ch, 495 lb-pi  
5,3 L V8 : 355 ch, 383 lb-pi  
6,2 L V8 : 420 ch, 460 lb-pi
- **Transmission :** Boîte automatique à 8 rapports (2,7 L) ou automatique à 10 rapports (tous les autres)
- **Capacité de charge maximale :** 1 520 lb à 2 260 lb
- **Capacité de remorquage maximale :** 8 900 lb à 13 300 lb

## GMC Sierra 1500

Jumeau mécanique du Chevrolet Silverado, le GMC Sierra partage les quatre mêmes moteurs. Il est offert en cabine classique avec caisse standard ou longue, en cabine double avec caisse standard, ainsi qu'en cabine multiplace avec caisse courte ou standard. Il propose les mêmes configurations 4x2 ou 4x4 que le Silverado, à l'exception de la cabine multiplace avec caisse standard, qui est uniquement en 4x4 sur le Sierra. La version de base du Sierra offre un équipement similaire à celle du Silverado. Les versions Denali et Denali Ultimate se démarquent toutefois par un niveau de luxe nettement supérieur, avec notamment le contrôle adaptatif de l'amortissement, un rétroviseur à affichage numérique, des sièges ventilés et une assistance à la conduite mains libres sur autoroute. Il existe aussi un Sierra EV, mais il ne partage rien avec la version conventionnelle si ce n'est son nom.

## Ford F-150

Le Ford F-150 propose quatre moteurs, dont un hybride complet, ainsi qu'une version Lightning entièrement électrique basée sur le modèle conventionnel. Les versions à essence sont offertes en cabine classique avec caisse standard ou longue, en SuperCab avec caisse standard ou en SuperCrew avec caisse courte ou standard. La plupart des groupes motopropulseurs existent en 4x2 ou 4x4. Le Lightning est offert en cinq versions. Selon la batterie, son autonomie oscille entre 386 et 483 km par charge. L'hybride « PowerBoost » est un système auto-rechargeable qui peut rouler à l'essence, à l'électricité ou en mode combiné. Les prises de courant de série ou en option permettent d'alimenter divers outils et appareils. L'équipement de la version XL à essence comprend des roues de 17 pouces, le freinage d'urgence automatique, un écran tactile de 12 pouces, un plancher en vinyle et une banquette avant 40/20/40. Les versions supérieures peuvent ajouter un toit ouvrant panoramique, des pédales réglables électriquement, des sièges chauffants à l'avant et à l'arrière, des interrupteurs d'équipement auxiliaire et des essuie-glaces à capteur de pluie.



### CARACTÉRISTIQUES

- **Moteurs :**
  - 2,7 L V6 turbocompressé : 325 ch, 400 lb-pi
  - 5,0 L V8 : 400 ch, 410 lb-pi
  - 3,5 L V6 turbocompressé : 400 ch, 500 lb-pi
  - 3,5 L V6 turbocompressé hybride : 430 ch, 570 lb-pi
- **Transmission :** Boîte automatique à 10 rapports
- **Capacité de charge maximale :** 1 405 lb à 2 440 lb
- **Capacité de remorquage maximale :** 8 200 lb à 13 500 lb
- **Capacité de remorquage du F-150 Lightning :** 7 700 lb à 10 000 lb



### CARACTÉRISTIQUES

- **Moteurs :**
  - 3,6 L V6 : 305 ch, 271 lb-pi
  - 5,7 L V8 : 395 ch, 410 lb-pi
  - 3,0 L I6 turbocompressé : 420 ch, 469 lb-pi
  - 3,0 L I6 turbocompressé à haut rendement : 540 ch, 521 lb-pi
- **Transmission :** Boîte automatique à 8 rapports
- **Capacité de charge maximale :** 1 390 lb à 2 360 lb
- **Capacité de remorquage maximale :** 6 340 lb à 11 610 lb

## Toyota Tundra

Le Toyota Tundra est offert en version à essence ou hybride. Le moteur à essence, appelé i-Force, est disponible en cabine double avec caisse régulière ou longue, et en 4x2 ou 4x4. Il est également disponible en cabine CrewMax avec caisse courte ou régulière, uniquement en 4x4. La version hybride, appelée i-Force Max, est aussi offerte uniquement en 4x4. L'hybride est auto-rechargeable et bascule automatiquement entre l'essence, l'électricité ou un mode combiné selon les conditions de conduite. L'équipement de la version d'entrée comprend des rétroviseurs chauffants, des roues de 18 pouces, la climatisation automatique, le réglage manuel de l'inclinaison des phares et le freinage d'urgence automatique. Les versions supérieures peuvent ajouter un écran tactile de 14 pouces, un rétroviseur numérique et des sièges avant et arrière chauffants et ventilés.

## Ram 1500

Après avoir retiré son V8 de 5,7 L, le Ram 1500 le remet à son catalogue pour 2026, en plus des six cylindres en ligne turbocompressés. Le V8 et le V6 d'entrée utilisent tous deux le système « eTorque », une technologie microhybride auto-rechargeable qui améliore l'efficacité énergétique, bien qu'elle n'offre aucun mode électrique. Une solution électrique arrive néanmoins avec le futur Ram 1500 REV 2026, un camion électrique rechargeable doté d'un V6 faisant office de générateur lorsque la batterie est déchargée. Ram anticipe une autonomie pouvant atteindre 1 110 km avec une recharge complète et un plein d'essence. Le Ram 1500 est offert en cabine quadruple avec caisse standard, ou en cabine multiplace avec caisse courte ou standard. Toutes les versions sont uniquement en 4x4. La version Tradesman comprend le freinage d'urgence automatique, la surveillance des angles morts, des roues de 18 pouces et le régulateur de vitesse. Les versions supérieures peuvent ajouter un toit ouvrant à deux panneaux.



### CARACTÉRISTIQUES

- **Moteurs :**
  - V6 biturbo de 3,5 L : 389 ch, 479 lb-pi
  - V6 biturbo hybride de 3,5 L : 437 ch, 583 lb-pi
- **Transmission :** Boîte automatique à 10 rapports
- **Capacité de charge maximale (essence) :** 1 576 lb à 1 940 lb
- **Capacité de charge maximale (hybride) :** 1 488 lb à 1 653 lb
- **Capacité de remorquage max. (essence) :** 8 289 lb à 11 199 lb
- **Capacité de remorquage max. (hybride) :** 10 340 lb à 11 171 lb

# Subaru Crosstrek 2025 / 2026

Ce petit VUS primé se présente sous un jour encore plus convaincant pour la prochaine année-modèle.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

**A**vec sa longue liste d'équipements de sécurité de série, sa consommation raisonnable et sa traction intégrale permanente, gage d'une tranquillité d'esprit accrue, le Subaru Crosstrek s'adapte à de nombreuses utilisations en parc automobile.

De plus, le Crosstrek a remporté à neuf reprises, dont en 2025, le prix J.D. Power Canada ALG de la valeur résiduelle dans la catégorie des « petits VUS ». Voilà une excellente nouvelle pour les gestionnaires de parc qui considèrent déjà la revente.

## Nouvelles options de groupe motopropulseur

Nous avons eu l'occasion d'essayer le Crosstrek 2025 cet automne et nous sommes encore plus impressionnés par ce que Subaru prépare pour l'année-modèle 2026. Pour commencer, alors que le Crosstrek 2025 proposait un moteur Boxer quatre cylindres de 2,0 L développant 152 ch ou un 2,5 L de 182 ch, les choix mécaniques sont nettement plus intéressants pour la nouvelle année-modèle.

Pour 2026, Subaru retire complètement le moteur de 2,0 L et propose désormais le Crosstrek avec un Boxer de 2,5 L développant 180 ch ou une version hybride de cette même motorisation, qui génère 194 ch. Le groupe motopropulseur hybride est réservé au modèle e-Boxer Hybrid Limited, soit la version la plus haut de gamme de la nouvelle famille Crosstrek.

Le groupe motopropulseur hybride offre non seulement davantage de puissance, de meilleures accélérations et un rendement supérieur, mais il affiche également une meilleure consommation. Alors que le moteur atmosphérique de 2,5 L annonce 9,0 / 7,1 L / 100 km (ville / route), l'hybride est donné pour 6,5 L / 100 km en ville comme sur route.

Si vous avez déjà essayé le Crosstrek et trouvé que 152 ch ne suffisaient pas à tirer pleinement parti de ce petit VUS, vous n'êtes pas les seuls. Selon le style de conduite, le moteur de 152 ch pouvait sembler limité, surtout lors de manœuvres à vitesse d'autoroute.

Le modèle 2025 que nous avons conduit était quant à lui équipé du moteur de 182 ch, nettement plus vigoureux et très



Le Crosstrek a remporté à neuf reprises le prix J.D. Power Canada ALG de la valeur résiduelle.

agréable à prendre en main. Qu'il s'agisse de s'insérer dans le trafic sur l'autoroute, de dépasser à vitesse élevée ou simplement de s'élaner à un feu rouge, ce moteur plus performant offre toute la puissance et tout le couple nécessaires au quotidien.

En prévision de l'année-modèle 2026, nous sommes convaincus que le nouveau groupe motopropulseur électrifié de 194 ch logé sous le capot du Crosstrek e-Boxer Hybrid Limited offrira une expérience de conduite encore plus satisfaisante.

## La sécurité avant tout

La sécurité figure parmi les priorités absolues des professionnels de parc. S'assurer que les conducteurs rentrent chez eux en toute sécurité chaque jour est essentiel. À ce chapitre le Crosstrek 2026 offre une tranquillité d'esprit grâce à sa vaste gamme d'équipements de sécurité de série.

En plus des nombreux dispositifs de sécurité active et passive, chaque Crosstrek est équipé de la technologie EyeSight de Subaru, qui s'appuie sur des caméras situées derrière le pare-brise pour surveiller la route comme un second regard.

Modernisé ces dernières années, le système EyeSight intègre une caméra monoculaire grand-angle avancée, reconnue par l'Association des journalistes automobiles du Canada (AJAC), qui lui a décerné le prix de la « Meilleure innovation en matière de sécurité » lors de son lancement.

Initialement réservé aux versions haut de gamme comme l'Outback, la Legacy et l'Ascent, ce dispositif a fait son entrée dans le Crosstrek pour l'année-modèle 2024 et fait partie de l'équipement de série depuis.



Comment l'ajout d'une caméra monoculaire grand-angle améliore-t-il la sécurité ? En bref, le système à trois caméras se montre plus efficace pour détecter et éviter les collisions avec des piétons ou des cyclistes à faible vitesse, notamment aux intersections et dans les passages pour piétons.

Un autre enjeu clé en matière de sécurité concerne la traction et l'adhérence. C'est pourquoi tous les Crosstrek sont équipés de la traction intégrale Subaru, qui rend ce petit VUS capable d'affronter pratiquement toutes les conditions météo et routières, quelle que soit la saison. Si l'on associe d'emblée la traction intégrale à un avantage hivernal, elle se révèle aussi utile sur chaussée mouillée en offrant une motricité supplémentaire dans les conditions glissantes.

En plus de la traction intégrale, le Crosstrek offre près de neuf pouces de garde au sol, un atout pour progresser dans la neige plus profonde ou sur des surfaces irrégulières hors route, au besoin.

### Technologie impressionnante

Si un écran tactile de sept pouces équipe la version de base Convenience pour 2026, toutes les autres versions sont dotées d'un remarquable écran tactile vertical de 11,6 po qui regroupe de nombreuses fonctions et commandes.


Apple CarPlay et Android Auto sont de série, et toutes les versions au-dessus de Convenience offrent la connectivité sans fil pour les deux plateformes. L'immense écran de 11,6 po est très agréable à utiliser, surtout lorsque les cartes et fonctions de navigation s'affichent via Apple CarPlay ou Android Auto.

Toutes les versions au-dessus de Convenience accèdent également à la suite de services MySubaru, qui comprend la notification automatique de collision, l'assistance routière, la prise de rendez-vous pour l'entretien, les mises à jour logicielles à distance et bien plus. Grâce à l'application MySubaru, les conducteurs peuvent verrouiller ou déverrouiller les portières, démarrer ou arrêter le moteur, commander le klaxon et les feux, déverrouiller le hayon et bien plus encore depuis leur téléphone. En cas de vol, de tentative de vol ou de vandalisme, MySubaru propose un localisateur de véhicule, les services d'urgence SOS, des alertes de vitesse, un dispositif d'immobilisation antivol, la récupération du véhicule et des notifications d'alarme.

### Confort et commodité

L'habitacle du Crosstrek est chaleureux et confortable. L'espace arrière offre suffisamment de dégagement pour des adultes de taille moyenne et l'insonorisation limite efficacement les bruits extérieurs. L'équipement de série comprend la climatisation automatique bizona, des sièges avant chauffants, des sièges du conducteur et du passager avant à réglage manuel, un système audio à quatre haut-parleurs et des sièges en tissu.

Les versions supérieures proposent ou offrent de série davantage de confort : sièges avant à réglage électrique pour le conducteur et le passager, sièges en tissu haut de gamme ou en cuir, volant chauffant gainé de cuir et système audio à six haut-parleurs. Les deux versions les plus haut de gamme profitent d'un système Harman Kardon à dix haut-parleurs avec caisson de graves et amplificateur.

Si votre parc a besoin d'un petit VUS compétent, économe et bien équipé, le Subaru Crosstrek mérite sans conteste une place sur votre liste de sélection finale. 

## Prix et caractéristiques

### Année Marque Modèle Version

2025 Subaru Crosstrek Onyx

**Prix de base** 34 495 \$

**Options notables** Aucune

**Prix du modèle essayé (transport et PDI inclus)** 36 790 \$

**Moteur** Moteur Boxer quatre cylindres de 2,5 L

**Transmission** CVT

**Puissance** 182 ch

**Couple** 178 lb-pi

Pneus LT

# Des besoins qui évoluent

Les tarifs douaniers, les pressions économiques, le climat et l'électrification modifient la façon dont les parcs choisissent leurs pneus.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

**L'**un des plus importants postes de dépense que les professionnels de parc doivent gérer concerne les pneus. Leur prix et leur fréquence de remplacement ont une incidence directe sur les résultats financiers. L'approche du nouvel an complique encore la donne, en raison de l'incertitude que suscitent les tarifs douaniers et les répercussions économiques qui en découlent.

« Les pressions économiques influencent très clairement la manière dont les gestionnaires de parc canadiens achètent leurs pneus », explique Jonathan Ainley, directeur des ventes chez Hankook Canada. « Comme les coûts d'exploitation augmentent, que les marges se resserrent et que les variations de prix liées aux tarifs ou aux importations demeurent incertaines, les parcs deviennent plus sélectifs et stratégiques dans leurs décisions d'achat. Au lieu de simplement choisir le prix le plus bas à l'achat, beaucoup se tournent vers des pneus qui offrent une valeur supérieure à long terme et contribuent à réduire le coût d'exploitation global. »

M. Ainley souligne que la fiabilité et la durabilité occupent une place encore plus importante dans les décisions d'achat, car les professionnels de parc cherchent à réduire les immobilisations, prolonger la durée de vie des pneus et maîtriser le coût total d'exploitation. Il ajoute que les programmes de garantie deviennent des éléments de différenciation encore plus puissants grâce à la protection supplémentaire et à la réduction du risque financier qu'ils procurent.

« Les gestionnaires veulent avoir l'assurance que les pneus offriront des performances fiables d'une saison à l'autre, qu'ils supporteront un usage intensif et qu'ils pourront bénéficier d'un programme de garantie clair et simple du fabricant », précise-t-il.

Dans un contexte économique difficile, M. Ainley explique que des performances prévisibles, une garantie robuste et une durabilité éprouvée aident les parcs à composer avec l'incertitude et à protéger leur budget d'exploitation.



Les camions mis à rude épreuve doivent être équipés de pneus tout aussi robustes.

## Trouver le bon équilibre

Andrew Pallotta, planificateur principal de produits chez Bridgestone Americas, indique que pour les acheteurs de parc, la décision d'achat repose essentiellement sur la fiabilité. Cette notion implique de trouver un juste milieu entre un pneu durable et la maîtrise des coûts. Les professionnels de parc veillent aussi à sélectionner un pneu entièrement adapté au travail à effectuer. « Un excellent exemple de pneu qui répond à tous ces critères est le Firestone Transforce HT3 », ajoute-t-il. « Il est couramment utilisé sur les camions de service et conçu pour offrir une longue durée de vie et une bonne traction sur chaussée mouillée, ce qui procure un rendement polyvalent et une valeur intéressante à un prix raisonnable. »

## Économie de carburant et autonomie accrue

Selon M. Ainley, les camionnettes légères conservent une place centrale dans les activités commerciales et la livraison du dernier kilomètre, ce qui entretient une forte demande pour les pneus LT de remplacement au Canada.

« Les exploitants de parc se concentrent plus que jamais sur la durabilité, la durée de vie de la bande de roulement, les performances hivernales et le coût par kilomètre, ce qui reflète la nécessité de minimiser les immobilisations », ajoute-t-il. « Les diamètres de jantes plus grands et les pneus à indice de charge supérieur deviennent eux aussi plus courants, les véhicules étant plus lourds et leurs capacités de charge en hausse. »

M. Ainley explique que l'efficacité énergétique est un autre facteur majeur dans les décisions d'achat. « Compte tenu de la volatilité des prix du carburant et de la pression constante visant à réduire les coûts d'exploitation, les parcs adoptent des pneus à faible résistance au roulement pour réduire la consommation et augmenter l'autonomie des véhicules. »



## Camionnettes électriques

M. Ainley souligne que l'électrification accélère l'évolution vers des pneus capables d'améliorer l'autonomie et l'efficacité énergétique. « Les camionnettes électriques ont besoin de pneus capables de supporter des couples élevés et un poids important tout en maintenant de faibles pertes d'énergie et une longue durée de vie de la bande de roulement », dit-il. « Parallèlement, le marché exige des mesures de durabilité plus strictes de la part des fabricants de pneus. »

Même si la vaste majorité des parcs utilisent encore des camionnettes à essence ou diesel, on voit un nombre croissant de camions électriques en service, ce qui modifie la manière dont les fabricants et les professionnels de parc envisagent les pneus.

« L'électrification des parcs avance, mais pas au point d'influencer de façon significative les habitudes d'achat », explique M. Pallotta. « Les véhicules à essence traditionnels représentent encore la majorité du marché des parcs commerciaux au Canada et le resteront tant que des infrastructures supplémentaires ne seront pas en place pour soutenir une flotte électrique. Pour cette raison, l'adoption reste surtout limitée aux applications de livraison du dernier kilomètre. »

M. Ainley précise que l'essor des camionnettes électriques ou hybrides commence à influencer les habitudes d'achat, même si l'adoption des véhicules électriques dans le segment des camions légers commerciaux en est encore à ses débuts.

« Les véhicules électriques imposent des exigences nettement plus élevées aux pneus en raison de leur poids accru, du couple instantané et de la nécessité d'optimiser l'autonomie », ajoute-t-il. « Par conséquent, les parcs s'intéressent de près aux pneus conçus pour une capacité de charge accrue, une meilleure traction, une résistance au roulement réduite et un niveau de bruit de roulement faible. »

Ces facteurs font évoluer les préférences vers des pneus spécialisés pour véhicules électriques, capables de résister à des cycles de travail plus exigeants tout en contribuant à réduire la consommation énergétique. M. Ainley précise que les pneus qui améliorent l'efficacité et prolongent l'autonomie deviennent particulièrement précieux, car ils influencent directement les coûts d'exploitation et la planification des trajets.

« Pour accompagner cette évolution Hankook a beaucoup investi dans la technologie des pneus dédiés aux véhicules électriques », poursuit-il. Des produits comme le Hankook iON EVO AS sont conçus spécifiquement pour les véhicules électriques et offrent une durabilité accrue, une résistance au roulement optimisée et des performances adaptées au couple et au poids des EV. Avec la hausse de la demande pour les camionnettes électriques commerciales, la demande pour cette nouvelle génération de technologies de pneus augmentera elle aussi. »

## Pneus quatre saisons ou pneus d'hiver

Au Canada, les conditions hivernales compliquent particulièrement la réduction des coûts liés aux pneus pour les parcs. Certains se tournent vers les pneus quatre saisons pour éviter d'investir dans deux jeux distincts, l'un pour l'hiver et l'autre pour les trois autres saisons. Cependant, ces pneus ont leurs limites, explique M. Pallotta. « Il est important de noter que le segment des pneus LT quatre saisons est de plus en plus associé aux pneus tout-terrain certifiés Three-Peak Mountain Snowflake, aussi appelés 3PMSF », dit-il. « Même si la certification 3PMSF procure un niveau de performance très satisfaisant sur la neige et la glace, un pneu d'hiver spécialisé restera un meilleur choix pour des conditions hivernales particulièrement difficiles. »

M. Pallotta indique que le Canada est depuis longtemps un marché important pour les pneus d'hiver en raison du climat rigoureux et des réglementations provinciales dans certaines régions. « La demande de pneus d'hiver demeure donc élevée et en croissance chez les parcs », ajoute-t-il. « Comme les véhicules de service et les flottes de livraison du dernier kilomètre ne peuvent pas arrêter leurs opérations, ils ont besoin des performances supérieures qu'un pneu d'hiver spécialisé peut offrir. »

Cela ne veut pas dire que les pneus quatre saisons sont automatiquement à exclure. Lorsque les parcs hésitent entre des pneus quatre saisons et des pneus d'hiver, Bridgestone recommande d'examiner leur routine quotidienne et les conditions dans lesquelles ils évoluent.

M. Pallotta conclut qu'à titre d'exemple, un parc qui évolue dans une région très enneigée et qui ne peut interrompre ses opérations devrait privilégier des pneus d'hiver spécialisés. [O](#)

# Il est temps de briser la glace

L'IA peut aider les gestionnaires de parc à atteindre leurs objectifs en matière de sécurité, d'entretien et de durabilité.

TEXTE KATE VIGNEAU

L'intégration de l'IA dans les opérations quotidiennes d'un parc de véhicules présente relativement peu d'obstacles, et son potentiel est colossal. Voici quelques idées pour briser la glace et commencer à utiliser l'IA afin d'améliorer votre sécurité, votre entretien et votre durabilité.



## Sécurité et gestion des risques

C'est un excellent point de départ, puisque nous avons la responsabilité envers nos conducteurs et nos employés d'utiliser tous les moyens possibles pour améliorer la sécurité routière. Nous devons également respecter des obligations réglementaires. L'IA peut aider dans ces deux domaines.

Une collision sur cinq est liée à la distraction au volant. L'IA améliore la sécurité routière en influençant le comportement humain grâce à l'identification des risques, à la rétroaction en temps réel et à des interventions ciblées. Les utilisateurs de la plateforme Motive, dédiée à la sécurité des parcs et appuyée par l'IA, ont constaté une baisse de 80 % des collisions au cours de la première année d'utilisation de caméras embarquées. Les essais réalisés avec la caméra embarquée Geotab GO Focus Plus, appuyée par l'IA, ont donné des résultats similaires. L'utilisation du téléphone portable au volant a diminué de 95 %. L'environnement réglementaire d'un parc automobile est complexe et peut varier d'une région à l'autre. L'IA automatise les vérifications de conformité, la documentation et les rapports concernant le permis de conduire, les heures de service ou les exigences environnementales. Cela peut réduire le risque d'amendes et éviter de nombreuses heures de travail manuel aux gestionnaires de parc.

## Entretien


Imaginez pouvoir anticiper une panne et choisir le moment idéal pour intervenir, évitant ainsi un arrêt non planifié. L'IA peut analyser l'état d'un véhicule, repérer des tendances de défaut

et programmer un entretien prédictif au bon moment. Par exemple, la ville de Kitchener, en Ontario, a mandaté TextGenetic pour piloter une plateforme appuyée par l'IA afin d'améliorer ses opérations municipales. Cette solution offre l'entretien prédictif, l'analyse en temps réel et le suivi environnemental, et aide à réduire les coûts tout en minimisant les arrêts des véhicules.

## Carburant et durabilité

Un parc est plus durable lorsqu'il diminue ses émissions, que ce soit grâce à une réduction de la consommation de carburant ou à une transition vers des solutions plus écologiques. L'IA peut aider à réduire le nombre de kilomètres parcourus ainsi qu'à cerner les véhicules qui se prêtent bien à l'électrification. L'optimisation des trajets s'appuie sur l'évaluation en temps réel de la circulation, de la météo et de l'état des routes. UPS utilise la plateforme ORION afin d'économiser plus de dix millions de gallons de carburant et réduire les émissions de cent mille tonnes métriques chaque année.

De nombreux parcs adoptent maintenant des carburants de remplacement, notamment les véhicules électriques. L'IA peut contribuer à repérer les véhicules qui constituent de bons candidats à l'électrification. Elle peut aussi surveiller l'état des batteries des unités existantes et élaborer des horaires de recharge pour améliorer l'efficacité. Une autre façon pour l'IA de favoriser la durabilité consiste à aider les entreprises d'énergie à mieux servir leurs clients possédant un véhicule électrique. Hydro One a utilisé des analyses appuyées par l'IA pour examiner les données de compteurs et identifier les propriétaires de véhicules électriques. L'IA a repéré dix fois plus de clients que les méthodes de sondage manuel.

Même sans plateformes avancées et sans investir dans des accessoires coûteux, les gestionnaires peuvent utiliser l'IA pour améliorer l'identification et la résolution des problèmes et découvrir de nouvelles façons d'optimiser les performances. 



Kate Vigneau, CAFM, est vice-présidente, MCG Consulting Solutions (Canada) et Matrix Consulting Group (États-Unis).



# Repenser les tarifs sur les VÉ Chinois

Collaborer avec des constructeurs chinois pourrait rendre les véhicules électriques plus accessibles aux Canadiens.

TEXTE CHRIS HILL

**L**e débat sur la suppression du tarif de 100 % appliqué aux véhicules électriques chinois à l'importation reste ouvert. Les partisans de l'électrification estiment qu'il s'agit d'une étape essentielle pour offrir des véhicules plus abordables et accélérer l'adoption. L'industrie automobile, notamment l'Association des fabricants de pièces automobiles, juge que cette mesure porterait gravement atteinte aux entreprises d'ici.

## Retour sur les faits

En 2024, le président américain Joe Biden a demandé au Canada d'imposer un tarif de 100 % sur les véhicules électriques chinois. La Chine a répliqué en taxant le canola canadien. À l'heure actuelle, très peu de véhicules électriques neufs sont proposés à moins de 35 000 \$, à l'exception de la Chevrolet Bolt.

Une étude de McKinsey publiée en 2025 indique que 65 % des consommateurs américains envisagent déjà un véhicule électrique pour un prochain achat ou une prochaine location, même si près de la moitié prévoient acquérir un dernier véhicule thermique auparavant.

De nombreux constructeurs américains et japonais produisent une part de leurs véhicules électriques en Chine. GM assemble, avec SAIC, la berline électrique à autonomie prolongée Electra LG7 ainsi que le multisegment Electra E5. La marque Electra, trouve d'ailleurs parfaitement sa place dans l'univers des véhicules électriques.

Ford produit le Bronco EV en partenariat avec Jiangling Motors, un modèle qui pourrait être exporté vers l'Asie du Sud-Est et l'Australie, selon le site spécialisé Electrek. Stellantis détient 20 % de Leapmotor, une jeune marque chinoise de véhicules électriques. Leapmotor prévoit d'ailleurs de produire le VUS électrique B10 en Espagne pour contourner le tarif de 30,7 % imposé par


l'Union européenne. Honda commercialise trois marques électriques fabriquées en Chine, soit Ye, Lingxe et e:N. Toyota prévoit de lancer, dès 2027, la production de modèles électriques Lexus dans une usine de Shanghai, selon CarNewsChina.com.

## Une approche gagnant-gagnant

Tous ces constructeurs assemblent également des véhicules en Ontario et doivent composer avec les pressions politiques en provenance des États-Unis. Sur cette question, je me tourne vers M. David Booth, chroniqueur de la rubrique Motor Mouth sur le site driving.ca. Lorsque je l'ai rencontré il y a plusieurs années, il se montrait réservé à l'égard des véhicules électriques, même si son opinion a depuis évolué.

Dans une récente chronique, M. Booth propose d'accorder une remise tarifaire aux véhicules électriques chinois à condition que le constructeur qui les produit fabrique aussi des véhicules au Canada. En échange, la Chine pourrait réduire ses tarifs sur le canola canadien et d'autres produits alimentaires.

Selon TD Economics, la Chine a exporté 1,2 million de véhicules électriques en 2024 et affiche des parts de marché significatives : 65 % au Mexique, 25 % en Australie et 15 % en Nouvelle-Zélande. Si un marché comparable se développe au Canada, l'occasion mérite d'être envisagée.

Permettre l'arrivée de véhicules électriques chinois abordables tout en préservant la production locale semble une voie profitable pour l'ensemble des acteurs du secteur. 



Chris Hill a été gestionnaire de parc et consultant pour plusieurs grandes entreprises canadiennes et différentes municipalités. Il travaille aujourd'hui pour la Ville de Waterloo, en Ontario.

# La gestion de parc au service de la croissance

Au cours de la dernière décennie, Englobe a connu une croissance exponentielle qui lui a permis de compter maintenant plus de 3400 membres d'équipe à travers le Canada.

TEXTE ISABELLE HAVASY

**L**e *modus operandi* de la firme spécialisée en ingénierie et en services environnementaux repose sur les acquisitions qui se succèdent à un rythme soutenu.

Une gestion de flotte centralisée s'avérait essentielle pour soutenir son expansion. « Quand tu ajoutes une nouvelle compagnie, tu ajoutes aussi une culture et un parc », explique Stéphane Bisaillon, gestionnaire de parc corporatif | Gestion immobilière et approvisionnement pour Englobe. Son arrivée, il y a quatre ans, coïncide avec la création d'un département dédié à la logistique de cette flotte comptant quelque 350 véhicules répartis à travers le territoire canadien. Elle marque également le coup d'envoi de la mise en place d'un plan de remplacement quinquennal ayant pour objectifs de diminuer les bris, d'améliorer l'efficacité énergétique, d'accroître la fiabilité et de minimiser les temps d'immobilisation. Établi sur une base annuelle de 20 %, avec une visée de durée de possession



d'instaurer une structure pour « amener les clients internes à dépenser le moins d'énergie possible dans la gestion de ce département. Mon emploi consiste à mettre en place des politiques, des directives, de même qu'à encadrer les gens, leur donner des outils de travail et les entraîner vers une culture corporative », souligne le responsable, « au lieu de laisser chacun gérer ses véhicules par lui-même. »

« Quand tu ajoutes une nouvelle compagnie, tu ajoutes aussi une culture et un parc. »

**STÉPHANE BISAILLON**  
GESTIONNAIRE DE PARC CORPORATIF |  
GESTION IMMOBILIÈRE ET APPROVISIONNEMENT, ENGLOBE

moyenne entre cinq et sept ans, le projet, « développé avec les départements Finances, Légal, Ressources humaines et Opérations », est en voie d'être adopté.

Autrefois à la charge de la branche des opérations, la logistique de l'entièreté du parc repose aujourd'hui entre les mains de deux individus. M. Bisaillon, secondé par Nancy Mercier, coordonnatrice corporative, a ainsi hérité de la tâche

## Cure de rajeunissement en vue

L'absence de structure initiale a fait en sorte que de nombreuses divisions, ou centres d'opérations (CO) dans le jargon de l'entreprise, possèdent des véhicules âgés de dix, et même douze ans qui cumulent jusqu'à 200, voire 300 000 kilomètres au compteur. « Sans plan de remplacement, ils se brisent et ça devient impossible de s'améliorer. » Un remplacement régulier, combiné



à l'évolution des technologies, permet de réaliser des économies de carburant substantielles à court et moyen terme, ainsi que d'avoir une meilleure empreinte environnementale.

Parti d'une page « presque » blanche, M. Bisailon s'attelle à « revoir et simplifier les façons de faire » en centralisant les opérations liées à ces « outils de travail » essentiels à la concrétisation de projets. De surcroît, il veille à ce que chaque CO reçoive le ou les véhicules les mieux adaptés à ses besoins. Un exercice qui exige une analyse pointue, compte tenu de la diversité des secteurs dans lesquels les ramifications de l'entreprise opèrent (transport, bâtiments, environnement, énergie et eau).

Malgré la variété de terrains et d'environnements dans lesquels évoluent les véhicules, M. Bisailon soutient que l'ensemble du parc est « relativement facile à gérer ». Composé à 85 % de camionnettes de marque Ford (F-150, F-250, Ranger et Maverick), il ne compte qu'une infime partie d'utilitaires et de fourgonnettes pleine grandeur. « Nos principaux enjeux sont que beaucoup d'entre eux ne se déplacent pas nécessairement en milieu urbain ou selon un horaire régulier de jour. Il arrive même que certains soient sur la route deux ou trois semaines d'affilée. »

Ces spécificités font en sorte qu'une électrification complète n'est pas envisageable pour l'instant. « Lorsqu'on aura avoir

1 000 km d'autonomie avec les batteries, on pourra introduire des VÉ à travers l'entreprise sans problème, car il n'y aura plus de contrainte opérationnelle. » Pour le moment, M. Bisailon estime que le potentiel électrique se limite à 50 véhicules, dont un peu plus de la moitié (26) pourrait être des purs véhicules électriques. Par conséquent, la transition s'effectue présentement par des modèles dotés d'une motorisation hybride.

### Un outil d'évaluation indispensable

Pour arriver à ce constat, il s'appuie sur l'évaluation de la durabilité des véhicules électriques (*Electric Vehicle Sustainability Assessment [EVSA]*). Ce précieux outil collige les données amassées au cours des douze derniers mois dans le système de gestion intégré, lequel inclut la télémétrie véhiculaire. M. Bisailon ajoute que le recours à son partenaire de service de gestion de parc Holman permet du même coup d'économiser sur le plan de la main-d'œuvre. Il admet que sans ces « aides », son département aurait besoin d'au moins cinq membres de plus à l'équipe pour soutenir le rythme actuel.

Le coût total de possession (*Total Cost of Ownership [TCO]*), le Right Sizing et un cycle de vie plus court sont autant d'éléments essentiels à la planification des achats. Le TCO est « un indicateur qui me motive. Ce bel outil me permet de challenger



Stéphane Bisailon, gestionnaire de parc corporatif | Gestion immobilière et approvisionnement et Nancy Mercier, coordonnatrice corporative pour Englobe.

les gens parce qu'ils ont beaucoup de préjugés face à l'aspect opérationnel. Mais quand on arrive avec des chiffres, ce sont des faits impossibles à contredire ».

L'utilisation de chaque véhicule doit également être justifiée, et doit rapporter. Pour s'assurer de faire ses frais, M. Bisailon a parfois recours à la location saisonnière ou à court terme (entre 6 et 24 mois). Actuellement, ils sont environ 50 véhicules

(soit autour de 14 % du parc) à être régis de la sorte. La gestion de flotte reste trop souvent reléguée à l'arrière-plan, alors qu'elle influence directement l'efficacité, les frais d'exploitation et les bénéfices. Pour M. Bisailon, il est temps de lui redonner la place qu'elle mérite : celle d'un levier stratégique essentiel au bon fonctionnement de l'entreprise et d'une meilleure efficacité énergétique. [🔗](#)



La camionnette Ford est sans contredit le type de modèle le plus populaire au sein du parc d'Englobe.



Joe Foster, vice-président Holman Robotics (à g.), et Chris Conroy, chef de la direction Holman, expliquent en quoi Holman Robotics profitera aux professionnels de parc.

## Holman mise sur la technologie

Cette société de gestion de parc se dit prête à affronter un avenir imprévisible.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

La conférence annuelle sur les parcs de véhicules de Holman, Drive25, s'est tenue à Miami Beach, en Floride, du 4 au 6 novembre. Elle a attiré le plus grand nombre de professionnels de parc à ce jour, venus de partout en Amérique du Nord.

Chris Conroy, chef de la direction Holman, a donné le coup d'envoi de l'événement en dévoilant la création de la nouvelle division Holman Robotics.

« Vous pensez peut-être que la robotique n'a rien à voir avec votre entreprise, a déclaré M. Conroy au public, mais c'est faux. » Il a expliqué que l'automatisation et la robotique font avancer les entreprises aujourd'hui, en raison du manque de main-d'œuvre qualifiée et des gains d'efficacité rendus possibles par l'automatisation.

« Nous comprenons que notre rôle consiste à aider les entreprises à mieux gérer leurs activités, et pas seulement leurs parcs », a-t-il ajouté.

### Un conseiller de confiance

Il voit Holman comme un conseiller de confiance capable d'aider les professionnels de parc à naviguer dans cet environnement et à en tirer parti.

M. Conroy était accompagné sur scène par Joe Foster, vice-président Holman Robotics, ainsi que par un invité surprise, le robot quadrupède de Holman. M. Foster a indiqué que le robot était actuellement équipé d'une caméra qui lui permet de "voir" et de transmettre des informations sur la zone qu'on lui confie. Le même robot peut toutefois recevoir divers capteurs capables de détecter la radiation, des produits chimiques et d'autres substances.

M. Foster a précisé que l'objectif n'est pas de remplacer les travailleurs, mais de confier aux robots les tâches que les hu-


ains préfèrent éviter ou qu'ils ne devraient pas effectuer, car elles sont trop dangereuses. « Nous ne cherchons pas à remplacer les conducteurs de parc par des robots », a-t-il ajouté. « Nous voyons plutôt les robots accomplir les tâches monotones, difficiles et dangereuses. C'est leur rôle. »

### Intelligence artificielle

Une table ronde animée par Peter Nogalo, gestionnaire des relations avec l'industrie Holman, s'est penchée sur le thème complexe de l'intelligence artificielle (IA). L'un des panélistes, Jarrod Phipps, vice-président exécutif et chef de l'information Holman, a affirmé que l'IA améliorera la productivité et l'efficacité.

« Les humains se fatiguent, pas l'IA », a indiqué M. Phipps. « Elle peut donc analyser les données et fournir des réponses beaucoup plus rapidement. »

Gregory Allen, vice-président de la gestion de l'information chez Holman, a expliqué qu'il faut adopter une nouvelle approche des données lorsqu'on utilise l'IA. Par exemple, on ne peut plus les considérer comme de simples chiffres dans un tableur, puisque l'IA peut aussi lire nos courriels et accéder aux fichiers sur nos ordinateurs. Elle analyse ensuite l'ensemble de ces renseignements pour répondre à nos questions.

Mike Stallone, vice-président Génie logiciel Holman, est allé encore plus loin. « L'IA peut puiser dans toute la connaissance disponible sur Internet et l'appliquer au problème que vous cherchez à résoudre », a-t-il expliqué. 

**Flottes&Mobilité**

UNE VERSION COMPLÈTE DE CET ARTICLE  
EST DISPONIBLE



## Les partenariats au cœur de l'électrification des flottes

L'électrification des flottes dépasse le simple remplacement du carburant par l'électricité. Elle implique une transformation profonde des infrastructures, des technologies et des modèles d'affaires.

TEXTE **GUILLAUME BROSSARD**

**D**ans cet écosystème en mutation rapide, une certitude émerge : aucune entreprise ne peut réussir seule. Les partenariats deviennent essentiels pour accélérer l'innovation et relever les défis.

### Les partenariats comme moteur d'innovation et d'intégration

Les collaborations technologiques et commerciales permettent de mutualiser les expertises, réduire les coûts et accélérer la mise en marché. Par exemple, des fournisseurs d'énergie s'associent à des constructeurs automobiles pour tester des fonctionnalités avancées comme la capacité des véhicules à renvoyer de l'énergie vers le réseau. C'est le cas notamment de PG&E et GM aux États-Unis. Comme le souligne Joel Levin, directeur général de Plug In America : « Désormais, constructeurs et fournisseurs d'énergie sont liés pour de bon, qu'ils le veuillent ou non. Les choix des uns ont un impact direct sur les autres, et vice versa. »

### Exemples de collaborations

Ces partenariats rassemblent des acteurs complémentaires autour d'un objectif commun : rendre la mobilité électrique plus accessible, fiable et rentable.

Types d'alliances :

- Manufacturiers de bornes et constructeurs automobiles : ChargePoint et Mercedes-Benz unissent leurs forces pour offrir une expérience de recharge rapide, fiable et haut de gamme à travers l'Amérique du Nord.
- Constructeurs automobiles et fournisseurs d'énergie : Ford Pro et Southern Company ont collaboré afin de réduire les coûts de recharge des flottes et alléger le fardeau sur le réseau.
- Manufacturier de bornes et fabricant de batteries résidentielles : Dcbel et LG Energy Solution s'associent pour offrir



Polara a collaboré avec IVÉO et InCharge afin de mettre en service la première borne municipale véhicule-à-tout au Canada, à Victoriaville.


une solution énergétique bidirectionnelle entre véhicule et stockage domestique intelligent.

### Impacts concrets

Pour les gestionnaires de parc, ces synergies se traduisent par des bénéfices concrets. Une flotte qui s'appuie sur un écosystème collaboratif bénéficie de solutions plus intégrées, d'une meilleure interopérabilité entre véhicules, bornes et logiciels, et d'un accompagnement plus fluide dans sa transition énergétique. Cela permet aussi d'anticiper les évolutions réglementaires et technologiques, tout en optimisant les coûts d'exploitation.

### Moteurs de changement

L'avenir de la mobilité électrique ne se jouera pas en silo. Il repose sur la capacité des acteurs (manufacturiers, fournisseurs d'énergie, gestionnaires de flottes, compagnies de télématique, etc.) à cocréer des solutions intégrées, évolutives et résilientes. Dans un contexte de transition énergétique accélérée, les partenariats ne sont plus une option, mais une nécessité stratégique.

En embrassant ces dynamiques collaboratives, les gestionnaires de flottes ne se contentent pas d'adopter une nouvelle technologie : ils deviennent les architectes d'un futur plus durable. En misant sur l'intelligence collective et la complémentarité des expertises, l'électrification pourra pleinement révéler tout son potentiel, au bénéfice des entreprises, des collectivités et de l'environnement. Car ce potentiel ne se limite pas à la réduction des émissions de GES, il ouvre aussi la voie à une valorisation optimale de l'énergie disponible, au sein d'un écosystème agile et intelligent de gestion énergétique. 



Vice-président, commercialisation chez Polara, Guillaume cumule plus de 20 ans d'expérience dans la commercialisation, le développement de projets d'infrastructures majeurs dans les domaines énergétique, maritime et immobilier, ainsi qu'en droit commercial.



## La NAFA en vitesse supérieure au Québec

Le traditionnel souper de Noël de la NAFA Division du Québec a réuni une cinquantaine de participants le 3 décembre à Montréal et l'occasion était belle pour revenir sur les succès de l'année.

TEXTE MICHEL BEAUNOYER

**P**our Guillaume Poudrier, représentant du Québec pour la région Nord Est de la NAFA, les activités organisées durant l'année 2025 ont très bien fonctionné et de nouveaux visages se sont joints à ceux des membres connus.

« Notre association est dynamique et agile, a expliqué M. Poudrier. Nous remarquons aussi une plus grande présence féminine dans nos rangs. Évidemment, nous avons passé une année marquée par une instabilité qui, selon moi, demande de resserrer nos partenariats de proximité. Les entreprises du Québec ont de la valeur à offrir et nous devons, dans le contexte présent, travailler à notre richesse collective. »

M. Poudrier souligne aussi que l'année a été portée par plusieurs défis technologiques pour les gestionnaires de parc.

Autant le virage électrique que l'affinement de la gestion avec les outils modernes de télématique, entre autres, ont demandé et demanderont une volonté d'adaptation.

Pour soutenir les gestionnaires de parc et favoriser les prises de contact avec les constructeurs automobiles et les fournisseurs de solutions, la NAFA Division du Québec remet à l'horaire les quatre activités qui ont connu un solide succès en 2025, soit : le 20 janvier, le déjeuner au Salon de l'auto de Montréal, le 11 juin, le tournoi de golf, le 10 septembre, le très populaire et apprécié Ride & Drive électrique, et le 2 décembre, le souper de Noël. Mais quelques surprises attendent les membres et leurs partenaires pour 2026, dont possiblement au moins une activité dans la région de Québec. [O](#)



Près d'une cinquantaine de membres et partenaires lors du traditionnel souper de Noël.



Le souper de Noël est l'une des quatre activités qui seront de retour sur le calendrier en 2026.



R15  
amazon

Delivery  
Service Partner

635101

Fourgonnettes électriques

# Miser gros sur l'électrique

Amazon et FedEx misent fortement sur les fourgonnettes de livraison électriques.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

**P**lus tôt cette année, General Motors a annoncé la fin de la production de la BrightDrop, sa fourgonnette de livraison électrique. Une telle annonce pouvait laisser croire que le segment s'affaiblit. Certains gestionnaires de parc ont alors commencé à se demander si ces véhicules avaient encore un avenir ou si cette filière commençait à perdre de son intérêt.

Deux nouveaux arrivants sur le marché canadien sont persuadés du contraire. Rivian et Harbinger estiment que les fourgonnettes électriques vont continuer de gagner du terrain. En octobre, Rivian a d'ailleurs confirmé l'arrivée de ses premières unités au pays, au moment où Amazon déployait cinquante véhicules dans les rues de Vancouver.

« Les fourgonnettes commandées par Amazon ont été conçues pour offrir sécurité, durabilité et confort », précise Erica Tsy-pin, directrice des ventes B2B et des partenariats chez Rivian. Elle ajoute que malgré l'avancée technologique du produit, les nombreuses fonctions logicielles intégrées demeurent simples d'utilisation et très intuitives.

Les modèles Rivian offrent une visibilité à 360 degrés ainsi qu'une détection périphérique des obstacles, ce qui facilite grandement la conduite et les manœuvres d'un véhicule de cette taille.

« Une fois au volant, on n'a plus vraiment l'impression de conduire un véhicule aussi imposant », ajoute Mme Tsy-pin. « La technologie avertit le conducteur s'il s'approche trop d'un véhicule, d'un arbuste ou de tout autre obstacle, ce qui permet d'éviter les accrochages. » ➤

Amazon a passé une commande de 100 000 camions Rivian.



Elle rappelle qu'Amazon a passé une commande mondiale de cent mille camions Rivian, à livrer d'ici 2030. Ce partenariat a permis de développer un logiciel entièrement personnalisé, intégré au véhicule, qui regroupe la navigation, la gestion d'itinéraire, le soutien à la conduite, l'organisation des colis et les autres informations nécessaires aux tournées.

### Deux versions adaptées aux besoins des parcs

Rivian propose deux versions de sa fourgonnette : la Delivery 500 et la Delivery 700, qu'Amazon a toutes deux intégrées à son parc. La Delivery 500 offre un volume utilitaire de 487 pieds cubes et la Delivery 700 en offre 652. La première accepte une charge utile de 1 208 kilogrammes, la seconde de 1 024 kilogrammes.

Les deux modèles sont équipés du même groupe motopropulseur : un moteur électrique monté à l'avant, d'une puissance de 320 chevaux et d'un couple de 299 lb-pi. L'autonomie se situe aux alentours de 260 km. Elles disposent d'un connecteur CCS Type 1 compatible avec une puissance maximale de 100 kilowatts en recharge rapide et 11 kilowatts en recharge AC.

### Achat et entretien des véhicules Rivian

Rivian compte quatre centres de service au Canada, situés à Vancouver, Calgary, Toronto et Montréal. « Notre modèle de service diffère de celui des constructeurs traditionnels », précise Mme Tsy-pin. L'entreprise vend directement aux parcs et assure elle-même l'entretien, tout en s'appuyant sur un réseau de partenaires.

Ces fournisseurs tiers, y compris les ateliers de carrosserie, ont accès au portail de service de Rivian, qui regroupe l'ensemble des outils et des formations nécessaires pour entretenir et réparer les camions de la marque. Les parcs qui préfèrent effectuer eux-mêmes l'entretien et les réparations de leurs véhicules peuvent, eux aussi, utiliser ce portail.

Mme Tsy-pin précise que « le portail de service leur donne accès aux manuels d'entretien, aux outils de diagnostic, aux formations en ligne et à la commande de pièces ». Elle ajoute : « Nous offrons aussi des formations en personne pour les réparations plus lourdes ou celles qui touchent les systèmes haute tension. »

### Les fourgonnettes Harbinger

Harbinger, constructeur de camions électriques de poids moyen, a commencé à commercialiser ses véhicules au Canada en octobre, en partenariat avec Safetek Specialty Vehicles. Son châs-



La fourgonnette électrique de Harbinger est particulièrement bien adaptée aux hivers canadiens.

sis électrique se prête à un large éventail d'applications pour les parcs, notamment les fourgonnettes à cabine avancée, les camions fourgons, les fourgonnettes de livraison, les véhicules d'intervention d'urgence ou de gestion des catastrophes, et plus encore. Plus tôt cette année, Entegra Coach a d'ailleurs dévoilé le tout premier motorisé électrique de classe A à prolongateur d'autonomie, construit sur le châssis de Harbinger.

La vente officielle a débuté en 2025, mais John Harris, cofondateur et chef de la direction, précise que l'entreprise collaborait déjà depuis longtemps avec des clients clés pour affiner le produit et répondre précisément aux besoins des parcs.

M. Harris estime que son entreprise est capable de combler un besoin auquel les autres constructeurs n'ont jamais su répondre. « Les clients qui cherchent des véhicules de poids moyen, électriques ou non, doivent se contenter d'offres complètement dépassées, parce que les constructeurs ne proposent rien de mieux », explique-t-il.

M. Harris explique que le monde de l'automobile a profondément changé au cours des cent dernières années, porté par de nombreuses avancées technologiques. Le transport longue distance a suivi la même évolution, grâce à l'amélioration des systèmes de sécurité, de la télématique et d'autres technologies associées.

Mais le segment du poids moyen n'a pas suivi la même trajectoire, poursuit-il. « Quand on regarde les principaux véhicules de poids moyen qui circulent aujourd'hui aux États-



Unis, il y a de fortes chances qu'ils aient été conçus dans les années 1970, et c'est aberrant. »

M. Harris raconte qu'un client lui a déjà confié qu'il ne voyait aucune raison pour que ses conducteurs de camions de poids moyen ne puissent pas rentrer chez eux le soir en toute sécurité, tout comme ses conducteurs de véhicules légers ou de longue distance.

« Mais dans ce segment, le confort et la sécurité ont des décennies de retard », ajoute-t-il.

Harbinger cherche précisément à combler ce retard en intégrant au segment du poids moyen les technologies et les méthodes de fabrication qu'on retrouve dans les segments plus avancés.

### Un marché canadien exigeant

M. Harris est bien conscient des défis que représente l'arrivée de fourgonnettes électriques au Canada, notamment en raison des hivers difficiles. « Le marché canadien est particulièrement difficile pour les véhicules électriques », reconnaît-il. « Beaucoup d'utilisateurs sont déçus, car l'autonomie dont ils bénéficient par temps chaud chute drastiquement lorsque les températures passent sous zéro. »

C'est précisément l'un des enjeux que M. Harris et son équipe ont voulu résoudre. Lors des essais hivernaux, les camions Harbinger n'ont enregistré qu'une baisse d'autonomie de 10 à 15 %.

« Nous avons pu obtenir ce résultat grâce à une architecture de pompe à chaleur multizone dédiée au chauffage de l'habitacle », explique-t-il. « Dans un véhicule à combustion, le moteur produit énormément de chaleur et cette chaleur peut être récupérée sans coût énergétique. »

Il poursuit en précisant que ce n'est pas ainsi que fonctionnent la plupart des véhicules électriques. Dans un VÉ, chauffer l'habitacle signifie puiser dans la batterie, ce qui réduit directement l'autonomie.

« Dans nos véhicules, nous récupérons la chaleur perdue du moteur pour chauffer l'habitacle », précise M. Harris. « Harbinger est aujourd'hui le seul constructeur de véhicules commerciaux à utiliser ce type d'architecture thermique sur un VÉ. »

Il ajoute que, lorsque les températures chutent et que la chaleur récupérée ne suffit plus, un chauffage auxiliaire vient compléter le système.

### Entretien et service


À l'heure actuelle, Harbinger vend et entretient ses camions au Canada par l'intermédiaire de Safetek, qui assure également la formation des clients qui souhaitent effectuer eux-mêmes l'entretien de leurs véhicules.

La fourgonnette Harbinger est proposée avec trois longueurs d'empattement, quatre masses totales en charge (GVWR) et trois capacités de batteries. Les clients peuvent opter pour un ensemble de quatre, cinq ou six modules, correspondant à une autonomie d'environ 225, 280 ou 336 km.

### FedEx investit dans Harbinger

Harbinger a récemment annoncé que FedEx avait non seulement investi dans l'entreprise, mais aussi passé une commande initiale de 53 véhicules électriques Harbinger, qui seront livrés prêts à recevoir leur carrosserie d'ici la fin de l'année.

Selon une déclaration de l'entreprise, « ces véhicules, un mélange de modèles des classes 5 et 6, répondent à la transformation en cours du réseau de FedEx et à son besoin croissant de véhicules de collecte et de livraison offrant une plus grande capacité ».

Même si toutes les fourgonnettes de livraison ne deviendront pas électriques, les modèles électriques ont désormais une place bien définie dans les parcs. Des entreprises comme Amazon et FedEx investissent massivement dans cette technologie, ouvrant la voie pour que les plus petits parcs suivent à leur tour lorsque cela devient pertinent sur le plan opérationnel. 

# Vers une meilleure optimisation des transports

L'industrie de la télématique, encore jeune à l'échelle du transport routier, a pourtant parcouru un chemin fulgurant.

TEXTE **CLAUDE BOUCHER**



L'intelligence artificielle est un levier à l'optimisation des routes de livraison.

**E**n trois décennies à peine, les simples systèmes de repérage, alors limités à des points lumineux sur une carte, sont devenus des plateformes de gestion de flotte sophistiquées. Leur mission dépasse désormais la conformité et la visibilité : elles servent de colonne vertébrale technologique aux décisions stratégiques, à la sécurité, à l'entretien et à l'optimisation opérationnelle. Et aujourd'hui, l'intelligence artificielle ouvre la porte à une meilleure optimisation des routes.

Mais derrière cette évolution rapide se cache un paradoxe qui hante les fournisseurs de systèmes et services télématiques : les outils progressent plus vite que la capacité des transporteurs à les absorber.

## Complexité technologique

Lors de nos entretiens avec différents fournisseurs importants de l'industrie des transports, un fil conducteur saute aux yeux : les flottes n'ont ni le temps, ni les compétences pour suivre la parade. Les innovations pleuvent, les fonctionnalités s'ajoutent chaque mois, et les gestionnaires, eux, doivent simplement survivre au quotidien.

Anthony Mainville, PDG d'AttriX, résume bien la situation.

« Je pense que tous les fournisseurs dans l'industrie sont en train de déployer plein de fonctionnalités incroyables. Mais le problème, c'est que les clients n'ont pas toujours le temps de prendre du recul, de les exploiter et de les utiliser. On a beau pousser de la technologie, les clients ne l'utiliseront pas pleinement si personne ne les accompagne. »

Et encore faut-il que les outils répondent à un besoin réel des clients, nous dit Guillaume Poudrier de Géothentic. « La finalité de tout ça doit être simple pour qu'on puisse bien utiliser l'information qu'on va chercher. Il faut que ce soit adapté et flexible à ce qu'un client recherche. C'est bien d'aller chercher l'information, mais encore faut-il en faire quelque chose. Il y a encore un fort pourcentage de clients qui n'ont besoin que de la base : où sont mes véhicules, et quelles sont mes données

pour bien gérer ma maintenance. » Jacques DeLarochellière, PDG d'ISAAC Instruments, martèle que la valeur ne réside plus dans l'abondance des fonctionnalités, mais dans la simplicité et l'automatisation. La technologie existe déjà. Ce qui manque aux flottes, c'est la disponibilité pour se l'approprier.

« La puissance de la télématique augmente plus vite que l'adoption. La flotte moyenne en fait beaucoup plus qu'il y a cinq ans, mais les solutions en font beaucoup plus aussi. »

## Une industrie en perpétuelle accélération

Dans ce tableau, la voix de Jaime Williams, récemment nommé directeur Stratégie chez AttriX, arrive comme celle d'un vétéran qui a vu l'industrie naître. « Je suis dans le domaine depuis 30 ans, depuis l'époque du tracking satellite et des premières solutions Qualcomm. Ce n'était que l'enfance de la télématique. Aujourd'hui, tout évolue sans arrêt. Ce n'est plus que de simples points sur une carte : c'est comment tirer la pleine valeur d'un camion, d'une remorque, d'un chauffeur. »

Son regard pointe vers une transformation majeure : le passage du suivi à la prédiction. Selon lui, l'analyse prédictive et l'IA marquent la vraie prochaine étape. Concrètement, cela veut dire :

- savoir à l'avance quand immobiliser un camion
- prévoir les opportunités de revenus d'un chauffeur
- éviter les temps morts qui minent les flottes
- optimiser en continu la route, la consommation, les arrêts

Si les différents fournisseurs d'outils télématiques abordent la technologie avec des philosophies différentes, leurs constats convergent. Les données ne servent à rien si on ne met pas les ressources suffisantes en place.

« Les gens pensent souvent que la télémétrie, c'est une baguette magique qui me permet de régler mes enjeux », souligne Guillaume Poudrier de Géothentic. « Mais l'information qu'on va chercher doit être gérée et utilisée, et ça implique des changements au niveau de l'organisation. »

L'édition 2025 de la conférence Horizon d'ISAAC Instruments l'a clairement démontré : l'industrie traverse un cycle difficile, marqué par des coûts très élevés, et les transporteurs cherchent des solutions concrètes pour tenir le coup. Le partenariat, thème central de l'événement, n'a rien d'un slogan marketing. C'est devenu une condition de survie. Chez AttriX, l'approche repose sur la proximité opérationnelle. L'entreprise revendique son expertise terrain et mise sur son équipe de spécialistes pour guider les clients. Les deux entreprises le confirment : sans soutien, les transporteurs abandonnent l'innovation dès que le quotidien reprend ses droits.

## L'optimisation des routes

La nouvelle frontière de la télématique, c'est l'optimisation intelligente des itinéraires.

Pendant longtemps, l'optimisation se limitait à éviter les détours ou les zones de construction, à réduire la consommation de carburant et à choisir la station-service la moins chère.

Désormais, l'IA combine des centaines de paramètres en temps réel :

- état mécanique anticipé du véhicule
- poids et nature du chargement


- contraintes clients
- disponibilité des chauffeurs
- météo et congestion
- risques de sécurité
- optimisation de carburant
- performance historique des routes

**Résultat** : des itinéraires plus rapides, plus économiques, plus sécuritaires... et parfois très différents de ceux dictés par l'intuition humaine.

## Trop de technologie, pas assez de temps

L'évolution de la télématique, combinée à l'essor fulgurant de l'IA, apporte un potentiel immense au transport routier. Mais ce potentiel ne se concrétise que si les transporteurs sont accompagnés.

La technologie avance à vitesse grand V. Les flottes, elles, tentent simplement de garder la route. Dans ce contexte, le véritable avantage compétitif n'est plus l'outil, ni le prix, ni même la fonctionnalité. C'est la capacité d'un fournisseur à marcher aux côtés du transporteur, à comprendre son quotidien, à simplifier l'usage, à transformer une solution complexe en un gain concret.

Et malgré l'importance indéniable de l'intelligence artificielle, tant dans le développement de solutions que dans leur utilisation, le futur de la télématique n'est pas qu'une question d'IA. C'est une question de relations humaines, de soutien et de compréhension mutuelle. 



**Geothetic**

**TIRER PROFIT DE L'IA AVEC GÉOTHENTIC**

**GESTION DE FLOTTE OPTIMISÉE**

514.373.8118  
CONTACT@GEOVENTIC.COM  
GEOVENTIC.COM

Contactez-nous 





Chargepoly

## Une solution performante et intelligente en électrification

« L'électrification des transports lourds au Québec, qu'elle concerne les entreprises de logistique, les sociétés de transport urbain ou les transporteurs scolaires, est un mouvement inéluctable. L'entreprise spécialisée Chargepoly Canada, établie à Granby, est le partenaire des gestionnaires de parc souhaitant s'engager dans cette transition.

TEXTE MICHEL BEAUNOYER

Lancée en France en 2019, le fabricant de bornes de recharge ultra-rapide et concepteur de logiciel fait ses premiers pas en Amérique du Nord en ouvrant une succursale à Seattle en 2022. Jean Nicolas Dupéré, déjà actif dans le secteur de l'électrification des transports et de la recharge commerciale, découvre cette entreprise et en devient l'ambassadeur unique au Québec avant d'occuper le poste de directeur national. Rapidement, il s'entoure d'une équipe de spécialistes, dont Sylvain Cabanetos, anciennement de Cléo, une filiale d'Hydro-Québec. ➔

Sylvain Cabanetos et Jean Nicolas Dupéré, devant les installations de Chargepoly à Granby, au Québec..

## Un produit du Québec

Les premiers mois de l'entreprise au Québec lui permettent d'approfondir les besoins des transporteurs locaux ainsi que les conditions opérationnelles et environnementales d'ici. Parallèlement, la division canadienne de Chargepoly travaille sur une conception locale et fait homologuer le produit selon les normes en vigueur au Canada. Pour fiabiliser les approvisionnements, l'entreprise noue des partenariats avec des acteurs de la région : les boîtiers sont fabriqués chez Produits Métallique Roy dans la région de Québec et l'assemblage des équipements est réalisé ici, chez Électrotech, dans un local adjacent aux bureaux de Granby. « Nos produits ont la marque de certification « fabriqué au Québec ». La prochaine étape sera d'en faire des équipements entièrement produits ici », souligne M. Cabanetos. Pour lui, la reconnaissance d'un produit fabriqué localement est très importante, mais avant tout, les cabinets et bornes ont été mis à l'épreuve pour répondre aux besoins des transporteurs québécois et à nos aléas climatiques.

Les entreprises qui s'adressent à Chargepoly recherchent des équipements simples d'utilisation et fiables. « C'est notre vision », précise M. Dupéré. « Écrans tactiles ou autres embellissements sont optionnels sur nos bornes, notre priorité est la résilience. Nos clients sont des transporteurs qui veulent des équipements robustes, faciles à faire fonctionner et à entretenir. Ils cherchent avant tout l'efficacité ! »

La solution de recharge repose sur un cabinet de puissance qui peut délivrer, selon les configurations et les capacités des véhicules, de 30 à 400 kilowatts par pistolet. Cela signifie qu'un tracteur Volvo VNR électrique peut être rechargé de 0 à 100 % en l'espace de deux heures. Un des avantages de ces bornes est leur capacité à fournir une puissance de recharge en continue, éliminant un irritant majeur pour quiconque a déjà constaté que la puissance fournie par la borne diminue rapidement.

Il est important de souligner qu'au-delà de la performance de ses équipements, Chargepoly se distingue par son service après-vente. Basé au Québec et fabricant les équipements localement, toute question ou problème est rapidement résolu. Les réponses et conseils sont immédiats, dans les deux langues officielles, et les pièces de rechange sont rapidement disponibles.

## Guider, conseiller et solutionner

Cet accompagnement commence dès le premier contact avec le client. « Il existe de nombreuses informations concernant les recharges commerciales et de camions lourds, ce qui rend difficile pour le gestionnaire de parc de s'y retrouver », explique



L'équipe de Chargepoly se démarque par sa proximité avec la clientèle, sa réactivité et son haut niveau d'expertise.

Sylvain Cabanetos. « On parle souvent des solutions technologiques avant même d'évaluer les besoins réels des entreprises. Fréquemment, les gestionnaires qui travaillent à l'électrification de leur parc de véhicules surestiment leurs besoins de puissance et de capacité de recharge, ce qui les amène à payer trop cher. J'insiste sur l'importance de bien comprendre ses besoins pour bien dimensionner l'infrastructure et ne pas surcharger le réseau de distribution avec une puissance trop élevée. Il existe des solutions évolutives, comme la nôtre, qui permettent aux entreprises de déployer par étape en fonction de leurs besoins. »

M. Cabanetos souligne qu'une analyse des besoins actuels et futurs d'une flotte de camions électriques guidera le gestionnaire sur les équipements réellement nécessaires. Évidemment, une planification précoce permet également d'accélérer les demandes de raccordements auprès d'Hydro-Québec, un processus qui peut prendre plus d'un an. L'équipe peut aussi identifier les subventions disponibles pour soutenir ces investissements.

## Une approche optimisée

Chargepoly illustre parfaitement la notion de recharges électriques intelligentes. Une entreprise disposant d'un cabinet de puissance peut y connecter le nombre de points de charge correspondant à la taille de son parc. Les camions



## Des réalisations significatives

Bien qu'elle soit une nouvelle venue sur le marché des solutions de recharges commerciales au Québec, Chargepoly a déjà réalisé de nombreux projets. Des initiatives ont été complétées dans trois champs d'expertise : le transport de marchandises sur de longues et courtes distances, le transport scolaire et les sociétés de transports publics. La société de transport de Trois-Rivières a fait appel à l'expertise de l'entreprise dans le cadre de l'électrification de ses autobus, tout comme Autobus G.Séguin pour le transport scolaire et Relais Petit pour l'offre de recharge électrique dans le transport lourd.

seront-ils tous rechargés en même temps, ou certains doivent-ils l'être en priorité ? Aucun problème. L'entreprise propose une plateforme de gestion de la recharge permettant au superviseur d'établir un plan d'action optimal et sur mesure.

Par exemple, un camion de retour à la base pour la nuit se branche sur une borne disponible. Cette dernière le reconnaît et initie la recharge au bon moment, avec la bonne puissance pour qu'il puisse reprendre la route le lendemain. En cas d'urgence, le système peut prioriser la recharge d'un véhicule et concentrer la puissance maximale qu'il peut accepter pour une recharge rapide.

« Nous voulons que les opérateurs profitent de la flexibilité offerte par notre technologie », explique Jean Nicolas Dupéré. « Le superviseur peut suivre les recharges en temps réel sur son poste de travail et ajuster les paramètres selon l'évolution du parc ou des activités commerciales de son entreprise de façon très intuitive. »


De plus, les bornes inutilisées à certaines périodes de la journée peuvent être mises à disposition d'autres visiteurs. Une entreprise voisine pourrait ainsi envoyer ses camions électriques s'y recharger, moyennant un tarif préférentiel défini. Une excellente manière d'optimiser l'investissement tout en soutenant les efforts d'électrification de la communauté d'affaires.

## Tout pour le succès

Chargepoly accompagne les gestionnaires de parc dans le choix des meilleurs équipements pour leurs besoins. Elle s'assure également de collaborer avec des maîtres électriciens spécialisés pour compléter l'installation. L'équipe vérifie ensuite la performance des équipements et recommande, si nécessaire, des évolutions.

« On joue notre rôle d'expert de la recharge », explique M. Cabanetos. « Lorsque le chauffeur revient à son entreprise pour se recharger à la fin de sa journée, il n'a qu'à brancher le camion à la première borne disponible. Celle-ci reconnaît le véhicule et lui fournit la puissance nécessaire selon les paramètres établis. C'est aussi simple que cela pour le chauffeur. »

Cependant, nos deux spécialistes insistent sur le fait que le gestionnaire de parc doit également accompagner ce virage avec son équipe. Une formation sur les bonnes pratiques pour tirer le meilleur parti d'un véhicule électrique doit être offerte et ceci, en continu.

« Malgré un contexte politique et économique en constante évolution, l'électrification des transports demeure une réalité au Québec. Nos entreprises s'y sont engagées et ne considèrent pas revenir en arrière. Nous sommes solidaires de cet engagement et souhaitons accompagner nos gestionnaires de parc dans l'implantation de solutions simples, efficaces et adaptées à leurs besoins réels », conclut M. Dupéré. 

Conduite sécuritaire des poids lourds

## Une responsabilité partagée

Les derniers mois ont ramené brutalement la sécurité routière au cœur des préoccupations.

TEXTE CLAUDE BOUCHER

Les accidents impliquant des véhicules lourds se succèdent et, trop souvent, le même fil rouge revient : la présence de chauffeurs à rabais, ces fameux Chauffeurs Inc. recrutés à bas prix, mal formés ou carrément mal encadrés. Mais au-delà de cette problématique, tant sur le plan économique que sécuritaire, une remise en question de certaines pratiques répandues dans l'industrie s'impose.

Le stratagème Chauffeur Inc., qui détourne les règles du travail autant qu'il fragilise la formation, mine les standards de sécurité et expose inutilement les conducteurs, les usagers de la route et les entreprises de flottes. Face à cette dérive, Québec impose un virage majeur. Endate du 15 décembre 2025, l'obtention d'un permis de classe 1 passe obligatoirement par une formation de 125 heures, dans la foulée des programmes Mandatory Entry Level Training (MELT) déjà appliqués en Ontario et en Alberta.

Mais, contrairement à ces provinces, le Québec n'arrive pas en terrain vierge. Il dispose depuis des décennies d'un réseau public de formation solide grâce aux deux centres spécialisés, CFTR et CFTC, dont la rigueur pédagogique est reconnue partout au pays. Ce sont eux qui ont servi de colonne vertébrale au secteur, bien avant l'arrivée des normes minimales ailleurs.

Cette nouvelle obligation vient donc harmoniser un système qui avait déjà une longueur d'avance. Elle répond aussi à une demande insistante de l'industrie inquiète des conséquences liées au recrutement sans encadrement. Pour Michel Beaulac, chef de groupe au CFTR, qui cumule 17 années de formation professionnelle, cette réforme était devenue incontournable.

### Technologies et distractions : une réalité qui dépasse le volant

Les défis contemporains de la sécurité ne ressemblent plus à ceux d'il y a vingt ans. Le métier s'est transformé, parfois au rythme de l'innovation, parfois malgré elle. Michel Beaulac résume bien l'évolution.



Après deux décennies d'enseignement en conduite de poids lourd, Michel Beaulac constate une augmentation de la distraction des chauffeurs, causée entre autres par les cellulaires et autres technologies.

« Avant, le bon vieux CB jouait un rôle important en matière de sécurité. Les chauffeurs s'avertissaient des obstacles, des accidents et des conditions routières. Aujourd'hui, le CB a été remplacé par le cellulaire qui ne crée pas cette même communauté de chauffeurs. »

On assiste en effet depuis des années à l'arrivée dans les camions des technologies de communication que nous utilisons au quotidien, mais qui n'ont pas toujours leur place dans un poids lourd : écouteurs branchés en continu, appels interminables, visionnement de films sur tablette, notifications incessantes. Les écrans tactiles, systèmes télématiques et nouveaux miroirs électroniques se multiplient, parfois sans réelle préparation.

Cette surcharge cognitive contribue à une hausse des incidents. Les gestionnaires en voient les effets :

- perte d'attention ;
- réactions tardives ;
- distraction accrue liée aux interfaces embarquées ;
- difficulté d'adaptation lors des changements de véhicule.

À cela s'ajoute un autre enjeu : les systèmes d'assistance à la conduite. Régulateur adaptatif, avertisseur de sortie de voie, capteurs multiples... Ces outils sont précieux, mais ils créent aussi une surconfiance. Selon M. Beulac, la technologie peut venir appuyer les chauffeurs, mais elle ne remplace jamais le jugement humain. Et toutes ces technologies exigent de la formation, du suivi et de la supervision.

### **Remettre de l'ordre dans les pratiques : formation, adaptation, rémunération**

Pour les flottes, l'arrivée de la formation obligatoire n'est qu'une partie du travail. La sécurité découle de plusieurs fac-

• Obligation de s'immobiliser avant de répondre à un appel. Ces initiatives, parfois contestées, ont cependant un effet mesurable sur le risque.

### **Une responsabilité partagée pour une industrie plus sûre**

La sécurité routière ne repose plus uniquement sur le chauffeur, comme le souligne Michel Beulac :

« Nous ne pouvons pas tout mettre sur le dos du chauffeur. La sécurité est un effort collectif. »

Et c'est sans doute la conclusion la plus importante de ce tournant réglementaire.

« Avant, le bon vieux CB jouait un rôle important en matière de sécurité. Les chauffeurs s'avertissaient des obstacles, des accidents et des conditions routières. Aujourd'hui, le CB a été remplacé par le cellulaire qui ne crée pas cette même communauté de chauffeurs. »

MICHEL BEULAC, CHEF DE GROUPE, CFTR

teurs et tous ne relèvent pas du ministère. D'abord, la familiarisation aux nouveaux véhicules doit devenir un passage obligé. Les transporteurs enseignent volontiers l'économie de carburant, mais prennent parfois moins de temps pour expliquer les systèmes embarqués. Résultat : le chauffeur découvre les subtilités du camion... en situation réelle.

Le deuxième levier est économique. Le modèle encore très présent du paiement au kilomètre ou au voyage pousse les conducteurs à rouler plus vite, à compenser les retards et à éviter les pauses. Dans certains cas, un seul retard de livraison chez le client peut coûter jusqu'à 1 000 \$, pénalité souvent infligée au chauffeur. Ce système déforme les comportements et fragilise la sécurité.

Selon Michel Beulac, le paiement horaire devrait être la norme lorsque le travail du chauffeur n'implique pas de période de sommeil dans le compartiment couchette. Bref, lorsque le travail peut être accompli en une seule et même journée, le paiement au kilométrage ou au voyage devrait tout simplement être proscrit. Cette solution viendrait réduire la pression et encourager la conduite préventive.

Enfin, les politiques internes doivent suivre. Certains transporteurs ont adopté des mesures strictes :


- Interdiction totale des communications au volant ;
- Caméras embarquées pour surveiller les comportements ;

Elle engage :

- les gestionnaires, responsables des politiques, des modèles de rémunération et de l'encadrement technologique;
- les expéditeurs, qui doivent revoir leurs délais et leurs exigences;
- les formateurs, appelés à s'adapter aux évolutions rapides du métier;
- les gouvernements, qui fixent les standards et balisent les pratiques;
- les transporteurs, qui doivent instaurer une culture où la prudence prime sur la performance brute.

Et surtout, ajoute M. Beulac, un contrôle efficace de la part des corps policiers et d'organismes, comme Contrôle routier.

La nouvelle formation obligatoire adoptée par Québec, à l'instar de l'Ontario et de l'Alberta, fixe désormais un plancher. Mais le plafond, lui, dépendra des choix des flottes : formation continue, politiques internes cohérentes, transition vers une rémunération plus juste, intégration réfléchie des technologies.

Une route plus sécuritaire et une meilleure cohabitation entre automobilistes et camionneurs, c'est possible. Mais elle commence par une compréhension commune : la conduite sécuritaire est et restera, une responsabilité partagée. 



## AttriX tient sa boussole bien en main

Le fournisseur d'outils technologiques et télématiques AttriX célèbre cette année son dixième anniversaire. L'évènement a été souligné lors de la grande rencontre annuelle des utilisateurs des technologies d'AttriX, qui s'est déroulée en octobre à Mont-Tremblant.

TEXTE CLAUDE BOUCHER

**S**ous le thème Cap Nord, les trois jours d'ateliers et présentations ont permis aux gestionnaires de flotte de découvrir les tout derniers développements et de partager les meilleures pratiques.

Intégrateur de la technologie télématique de Geotab mais aussi créateur d'outils additionnels qui se greffent à l'écosystème ouvert de Geotab, AttriX a su se tailler une place enviable dans l'industrie du camionnage, du transport de personnes et de la construction. Initialement centrée sur les plus petites flottes, l'entreprise s'est vu confier l'intégration complète des outils télématiques chez le Groupe Robert, Hydro-Québec et au ministère des Transports et de la Mobilité durable du Québec. Pour le PDG d'AttriX, Anthony Mainville, Cap Nord était aussi un rappel pour lui et son équipe de bien garder le cap sur ce qui a permis la réussite de l'entreprise fondée en 2015.

« C'est un peu le piège dans lequel les entreprises en technologie tombent, celui de perdre leurs valeurs initiales. C'est une des raisons pour lesquelles on essaie de ralentir notre croissance, pour revenir aux sources. »

### Privilégier l'accompagnement

Anthony Mainville est particulièrement fier du résultat de ces dix années d'efforts de la part de son équipe - des efforts qui ont permis de développer plusieurs outils, comme GoRoute ou encore le centre de contrôle Lighthouse. Mais aujourd'hui, comme tous les fournisseurs de services télématiques, AttriX constate bien souvent une sous-utilisation de la technologie. Pour le PDG de l'entreprise, avec la multiplication et la croissance exponentielle des outils technologiques, l'heure est plus que jamais à l'accompagnement des utilisateurs. « Dans toutes les technologies confondues, il y a une accélération du développement de nouvelles fonctionnalités, notamment avec l'IA. Et je

pense que tous les fournisseurs dans l'industrie sont en train de déployer plein de fonctionnalités incroyables. Mais le problème, c'est que les clients n'ont pas toujours le temps de prendre du recul et de les exploiter et les utiliser pleinement. C'est bien beau de développer de la tech, mais les clients ne l'utiliseront pas si tu n'as pas quelqu'un pour les accompagner, quelqu'un qui soit capable d'accompagner le client et de lui montrer les avantages de ces technologies sur ses opérations. »

### Vers une expansion au Canada

Jaime Williams occupe depuis peu le poste de directeur principal de la stratégie (Chief Strategy Officer) chez AttriX. Avec plus de 30 ans d'expertise dans l'industrie de la télématique, celui qui a travaillé chez les grands noms et fondé PeopleNet Canada en 2000 apporte avec lui un bagage important.

« Anthony a une vision pour l'avenir de l'entreprise : l'étendre au-delà du Québec, en se concentrant d'abord sur l'Ontario, puis l'Ouest canadien et les provinces Atlantiques. Nous avons embauché du personnel en Ontario et nous prévoyons nous étendre progressivement au reste du Canada. »

Pour Jaime Williams, en plus de son expertise d'intégrateur de la technologie de Geotab, AttriX dispose de tous les atouts nécessaires pour se développer à l'extérieur des frontières du Québec.

« AttriX maîtrise la sécurité, la conformité et le fonctionnement quotidien d'une entreprise de transport. C'est un atout majeur. L'entreprise dispose aussi d'une équipe d'experts internes capables de former efficacement le personnel de ses clients et de les conseiller sur les questions de conformité. La formation est primordiale. Le véritable partenariat entre le fournisseur de solutions télématiques et la flotte consiste à simplifier au maximum l'utilisation du produit pour tous les employés. »

Conférence ISAAC Horizon 2025

# Partenariat, innovation et reconnaissance

La Conférence annuelle des utilisateurs d'ISAAC Instruments, tenue les 4 et 5 novembre au siège social récemment agrandi de Saint-Bruno-de-Montarville, a rassemblé plus de 200 participants dans une ambiance marquée par un thème central : le partenariat.

TEXTE CLAUDE BOUCHER

Un mot qui résumait non seulement les deux jours d'échanges, mais aussi l'année complète pour une industrie qui traverse l'un des cycles économiques les plus difficiles des dernières décennies.

D'entrée de jeu, le chef de la direction Jacques DeLarochellière a rappelé que plusieurs transporteurs roulent actuellement à perte, confrontés à des coûts historiques et à une conjoncture américaine qui peine à s'améliorer. D'où l'importance, selon lui, de miser sur des collaborations solides et des outils qui permettent de « durer assez longtemps » pour traverser le cycle.

L'annonce d'un partenariat stratégique avec Daimler Truck North America a d'ailleurs marqué la conférence. Les ingénieurs du constructeur souhaitent intégrer l'expertise technologique d'ISAAC directement dans le camion du futur, une reconnaissance majeure pour une PME québécoise désormais incontournable dans la télématique nord-américaine.

Au fil des présentations, ISAAC a dévoilé plusieurs innovations phares : une nouvelle génération de fonctionnalités pour les caméras IA, un Score de sécurité entièrement repensé, des avancées dans la plateforme ouverte, des intégrations Android plus fluides et des outils d'analyse de données permettant de transformer l'information brute en actions concrètes.

Les ateliers spécialisés ont permis aux utilisateurs d'explorer l'écoconduite, l'identification des remorques, l'évolution d'ISAAC Connect, l'analyse du carburant ou encore les toutes dernières améliorations de la solution InRealTime.

Jacques DeLarochellière et Jean-Sébastien Bouchard ont aussi insisté sur un enjeu récurrent : le fossé entre la vitesse du



Jacques DeLarochellière, PDG d'ISAAC.

progrès technologique et l'adoption par les flottes. Selon eux, la valeur se trouve dans la simplicité et l'automatisation. Leur message : les outils existent, il faut désormais les utiliser pour en tirer les bénéfices. La conférence ISAAC HORIZON 2025 présentée au siège social de l'entreprise à St-Bruno-de-Montarville, suivait une conférence similaire qui s'est tenue en octobre à Charlotte, en Caroline du Nord. L'événement annuel aura également permis à ISAAC d'accueillir ses clients utilisateurs dans des locaux fraîchement agrandis de 14 000 pieds-carrés. Et comme chaque année, la conférence s'est conclue par le Banquet des Prix de reconnaissance client ISAAC, moment fort de l'événement. Six récipiendaires se sont distingués pour leurs pratiques exemplaires :

- **Prix du chauffeur de l'année.** Jean-Marie Lachance, Transport Transbo (Olymel), honoré pour plus de 40 ans de conduite irréprochable et un score parfait au Coach ISAAC.
- **Prix de l'éco-efficacité.** MV Express & VTL Express, récompensés pour leurs initiatives écoresponsables soutenues par une utilisation exemplaire de la plateforme.
- **Amélioration de la sécurité et conformité - flotte jusqu'à 100 camions** Transport Stéphane Ross.
- **Amélioration de la sécurité et conformité - flotte de plus de 100 camions.** Groupe Morneau, qui ajoute ce prix à une série de distinctions en 2025.
- **Bonheur des chauffeurs.** A1 Intermodal, pour avoir mené simultanément une implantation ISAAC et un changement de TMS sans perdre de vue l'expérience des chauffeurs.

Au terme de ces deux journées, un constat domine : malgré les vents contraires, les transporteurs cherchent des solutions concrètes, et ISAAC entend bien les accompagner. Avec des outils plus intelligents, des intégrations plus poussées et une communauté d'utilisateurs engagée, l'entreprise québécoise mise sur la collaboration pour faire progresser l'industrie... un kilomètre à la fois. 

# Remorquage de camions lourds : on ne badine pas avec l'électrique

Même s'ils sont peu nombreux à sillonner les routes du Canada, les camions électriques sont une réalité dont il faut désormais tenir compte.

TEXTE ISABELLE HAVASY

**E**t comme tous les véhicules, ils ne sont pas à l'abri d'un bris ou d'un incident. Leur remorquage, toutefois, exige un service spécialisé puisque l'opération comporte son lot de complexité.

À l'heure actuelle, ces poids lourds silencieux ne représentent qu'un infime pourcentage des interventions effectuées par Remorquage Météor, précise Serge Landry, copropriétaire et formateur pour l'Association des Professionnels du Dépannage du Québec (APDQ) et WreckMaster. L'entreprise familiale compte 54 dépanneuses et couvre un vaste territoire qui s'étend du Québec aux États-Unis, en passant par l'Ontario. Ses unités, dotées d'un équipement de grutage à l'arrière, tractent habituellement entre 40 et 50 tonnes.

Les quelques camions munis de cette motorisation « rarissime » obligent toutefois les opérateurs de dépanneuse à redoubler d'attention. Pour éviter les erreurs, M. Landry enseigne la méthode SCÈNE. Le S renvoie à l'importance de scruter pour évaluer la situation. Le C porte sur le calcul de la résistance et de la capacité réelle de la remorqueuse. Le E rappelle la nécessité d'expliquer la procédure aux intervenants. Le N, pour les « non-non », concerne les vérifications serrées des points d'attache. Le dernier E correspond à l'exécution, lorsque tout est sécurisé.



« À l'heure actuelle, ces poids lourds silencieux ne représentent qu'un infime pourcentage des interventions effectuées par Remorquage Météor. »

**SERGE LANDRY** COPROPRIÉTAIRE ET FORMATEUR  
ASSOCIATION DES PROFESSIONNELS DU DÉPANNAGE  
DU QUÉBEC (APDQ) ET WRECKMASTER



Les autobus sont les modèles les plus populaires au sein de la gamme des poids lourds électriques.

Au même titre que les véhicules de promenade, les camions qui carburent aux électrons devraient idéalement être hissés sur une plateforme pour éviter que les roues touchent au sol et risquent d'endommager les composants électriques. Or, il n'existe aucune dépanneuse à plateau pour les poids lourds. « On pourrait toujours les embarquer sur un fardier, mais avec leurs déflecteurs, ils sont beaucoup trop hauts. Ils ne passent

pas sous les ponts », explique M. Landry. À défaut de pouvoir les transporter, il ne reste plus qu'une seule option : les tirer.

## Procédure sous haute tension

Bien que plus simple et rapide à exécuter, le remorquage par l'arrière ne convient pas à tous les camions et n'est pas recommandé pour les variantes électriques. La procédure inverse nécessite quant à elle des étapes supplémentaires pour préserver l'intégrité des moteurs. Il faut d'abord

alimenter en air le véhicule en panne pour relâcher les freins. Cette pratique exige une certaine adaptation, « puisqu'encore une fois, comme dans l'automobile, "la mise au neutre", autrement dit, diffère d'un modèle à l'autre », indique M. Landry.



Ce manque de standardisation influe sur la sécurité des opérateurs, dans la mesure où ils doivent parfois faire des manœuvres auxquelles ils ne sont pas habitués. Il cite l'exemple des Volvo 2025 où l'alimentation en air se fait directement sur le séchoir (*Air Dryer*) situé sous le camion. La procédure libère instantanément les freins, sans que personne n'ait à grimper dans la cabine pour appuyer sur le bouton-poussoir qui assure normalement cette tâche. Il est donc essentiel de

barrer les roues du véhicule avec des blocs, car il pourrait bouger lors du retour d'air. Selon le modèle de camion et le type de différentiel, le remorqueur devra ensuite enlever l'arbre de transmission ou les essieux.

En ce qui concerne les équipements de protection individuelle, ils sont sensiblement les mêmes que ceux utilisés pour venir en aide aux VÉ, malgré le voltage plus élevé des poids lourds. « Les gants de grade zéro sont évidemment de mise »,

## ULTIMA ÉQUIPEMENT



### Inspection professionnelle de ponts éleveurs

Nos techniciens qualifiés effectuent une vérification complète selon les normes en vigueur et vous remettent :

- ✓ Un certificat d'inspection officiel
- ✓ Un rapport détaillé avec images et recommandations

**Assurez la sécurité et la conformité de vos installations!**

**Contactez-nous dès aujourd'hui**  
(service offert partout au Québec)



833.720.5919



service@ultima-equip.com



ultima-equip.com

explique Yves Racette, directeur du développement des programmes chez NAPA et Traction, car « on ne sait pas si le véhicule a subi une perte d'isolation ». Les lunettes de protection s'avèrent un accessoire indispensable quand arrive le moment de retirer les extensions de cabine. Puisque ces « pièces ne sont pas nécessairement solides », M. Landry recommande de les enlever lorsque le camion est tracté par l'arrière. Il ajoute qu'il est aussi possible d'essayer de les attacher pour les sécuriser. Sinon, tel un parachute grand ouvert, elles créent une

À ces contraintes se greffent d'autres défis propres à ces véhicules. Les dangers liés à l'emballement thermique lors de l'entreposage et les zones d'impact soulèvent encore des interrogations. Sur les camions électriques, les batteries occupent fréquemment l'espace où se trouvait autrefois le réservoir de carburant. « Dans une mise en portefeuille, tout vient s'accoter dans cette zone », note le copropriétaire de Remorquage Météor.

La complexité accrue des véhicules et l'évolution rapide des technologies forcent les opérateurs de dépanneuses au



« Une des premières choses à faire, voire avant d'arriver sur les lieux, c'est de consulter le guide de mesures d'urgence du fabricant, pour savoir quoi faire pour désamorcer partiellement le système électrique ou même procéder au remorquage. »

STÉPHANE RUEL CONSEILLER EN FORMATION OPÉRATIONS ROUTIÈRES, CAA-QUÉBEC


résistance et risquent de s'abîmer, sans compter que la dépanneuse verra sa consommation de carburant augmenter pour contrer ce phénomène. Un profit direct qui s'évapore, insiste M. Landry.

### Contraintes et défis

La procédure se complique davantage lorsqu'un camion se retrouve dans un fossé ou impliqué dans un accident. Dans ces situations, l'opérateur doit prendre le temps de comprendre la mécanique du véhicule avant d'intervenir. « Une des premières choses à faire, voire avant d'arriver sur les lieux, c'est de consulter le guide de mesures d'urgence du constructeur, pour savoir quoi faire pour désamorcer le système électrique ou même procéder au remorquage », explique Stéphane Ruel, conseiller en formation opérations routières CAA-Québec. Cette pratique, qui n'est pas encore ancrée dans les habitudes des professionnels du remorquage, s'avère tout aussi pertinente dans le monde du camionnage, croit-il. De plus, certains véhicules exigent un délai d'attente avant toute manipulation. La communication avec les premiers répondants revêt, de surcroît, une importance capitale, insiste M. Ruel, pour sécuriser le périmètre, partager l'information disponible et limiter les risques pour tous.

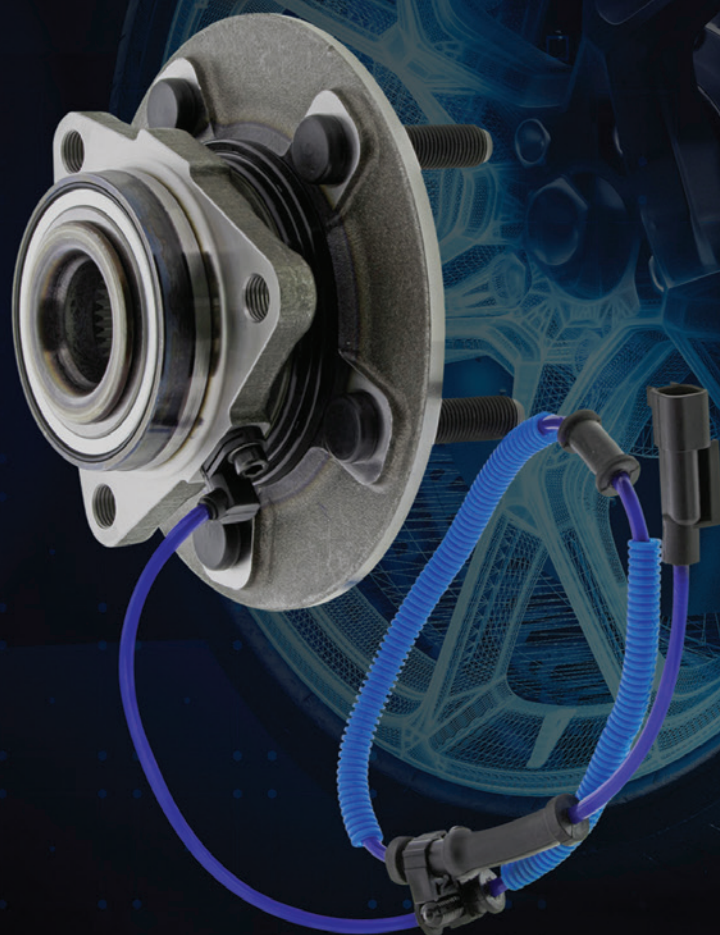
à maintenir leurs connaissances à jour. « On ne peut pas faire du *towing* comme on le faisait il y a 20 ans. Ce n'est plus la même *game* », affirme M. Ruel. Si le secteur ne dispose d'aucun cursus officiel, le Centre de formation en transport de Charlesbourg (CFTC) et le Centre de formation du transport routier de Saint-Jérôme enseignent la base du métier. Ces compétences peuvent être approfondies par les programmes dispensés par CAA-Québec, l'APDQ ou WreckMaster.

M. Racette souligne qu'il ne faut pas non plus sous-estimer l'apport de l'entretien préventif. Il considère qu'une grande part des bris résulte d'un manque de suivi. « On a maintenant accès à des données qui nous permettent de contrer certaines problématiques », et ainsi réduire les risques d'immobilisation. Il soutient que le Programme d'entretien préventif (PEP) constitue une base solide, mais il se questionne quant à l'étendue des inspections actuelles sur les spécimens propulsés par les électrons, notamment pour tout ce qui a trait au système haute tension.

Même s'ils restent marginaux, les poids lourds électriques amènent leur lot de défis. Les interventions demandent plus de préparation, plus de connaissances et plus de prudence. Les opérateurs de dépanneuse composent désormais avec un environnement en transformation et des technologies qui exigent, plus que jamais, une expertise accrue. 

Nous ne réinventons pas la roue.

# Nous ne faisons que perfectionner le moyeu.



Des solutions complètes sont désormais disponibles avec les nouveaux **moyeux Supreme**. Une durabilité éprouvée, une endurance testée et une qualité inégalée.

**INSTALLATION IMMÉDIATE.**

[Mevotech.com](http://Mevotech.com)

**MEVOTECH**

# SÉCURITÉ D'ABORD

## CONFORT À BORD

Caractéristiques de pointe qui mettent l'accent sur la sécurité dans toutes les conditions

### Outlander

#### Caractéristiques de sécurité comprises :

- ▲ 11 coussins gonflables
- ▲ 7 modes de conduite
- ▲ Assistance au maintien de voie + Avertisseur de sortie de voie
- ▲ Atténuation de collision avant
- ▲ Surveillance des angles morts
- ▲ Alerte de circulation transversale arrière

#### En prime :

Bluetooth et intégration d'Apple CarPlay sans fil et d'Android Auto



Visitez [mitsubishi-motors.ca/fr/acheter/parcs](https://mitsubishi-motors.ca/fr/acheter/parcs)  
Ou contactez [luc.grenier@na.mitsubishi-motors.com](mailto:luc.grenier@na.mitsubishi-motors.com)

