



Flottes & Mobilité

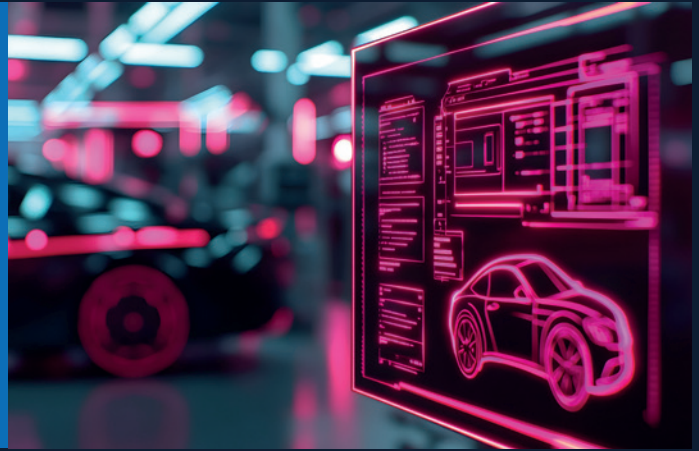
MARS 2026 / VOL 2 / NO 1 / 6,95\$

Propulsé par  AUTOSPHERE MEDIA

Gestion | Télématique | Carburants alternatifs | Nouvelles Technologies | Entretien

Véhicule Léger

Gestion par IA
**Voir grand,
commencer petit,
rester humain**



Véhicule Moyen

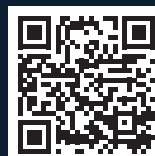
PACCAR de Sainte-Thérèse

**Le positionnement
stratégique de l'usine
canadienne**



Camion Lourd et Spécialité

Dynamic Tire
**L'investissement
intelligent en
pneus OTR**



**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



OUTLANDER PHEV

SUPER CONTRÔLE INTÉGRAL

LE CONTRÔLE SUR TOUTE ROUTE, PAR TOUT CLIMAT.

Visitez mitsubishi-motors.ca/fr/acheter/parcs
Ou contacter luc.grenier@na.mitsubishi-motors.com



EN PRIME :

ABS

Coussins gonflables

Systèmes avancés d'aide
à la conduite

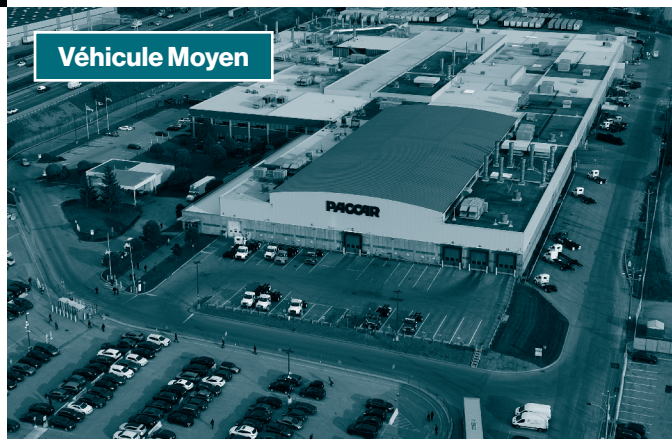
- Avertisseur de sortie de voie
- Atténuation de collision avant
- Surveillance des angles morts
- Alerte de circulation transversale arrière
- Régulateur de vitesse adaptatif
- Surveillance de l'état du conducteur



Véhicule Léger

- 6** À la une | Gestion par IA
Voir grand, commencer petit, rester humain
- 10** Dossier spécial | Camionnettes
Faire le bon choix
- 12** Étude de cas
De la tragédie à la transformation
- 14** Sélecteur de véhicules | Fourgonnettes
De la marchandise à livrer ?
- 17** Le coin de Katie [Par Kate Vigneau](#)
Tirer parti des données de votre parc
- 18** Perspectives de parc automobile [Par Chris Hill](#)
La portée des activités liées aux parcs
- 19** Écho de l'association | NAFA Québec
Visite au Salon de l'auto de Montréal

- 20** À la une | PACCAR de Sainte-Thérèse
Positionnement stratégique
- 24** Dossier spécial | Fourgonnettes de livraison réfrigérées
L'avenir de la réfrigération
- 26** Quand électrifier rime avec simplicité
[Par Guillaume Brossard](#)
Réduire son TCO grâce à l'électrique
- 27** Nouveau produit
PACCAR prend la pole position



Véhicule Moyen

- 28** À la une | Dynamic Tire
L'investissement intelligent en pneus OTR
- 32** Dossier spécial | Camions à benne basculante
Le bourreau de travail silencieux
- 34** Dossier spécial | Propulsion alternative
Une transition plus lente que prévu
- 38** Équipement | Hunter Engineering
Droit au but pour les camions lourds
- 40** Parc du mois | Location Brossard
Se différencier pour performer
- 42** Focus pneus
Taillés pour le chantier



Camion Lourd et Spécialité

Les tarifs tombent, l'incertitude monte

Diriger son parc automobile à travers le brouillard.

TEXTE JACK KAZMIERSKI


A lors que nous terminons ce numéro de *Flottes&Mobilité*, la grande nouvelle du jour est que la Cour suprême des États-Unis vient de décider que les tarifs imposés à pratiquement l'ensemble du globe par l'administration Trump sont illégaux. Est-ce une bonne nouvelle pour la planète ? Cela signifie-t-il que nous pouvons tous reprendre nos activités normalement ? Qui sait ? La décision de la Cour suprême est à peine rendue que l'administration Trump a déjà annoncé un nouveau tarif de 15 % sur tous les pays. Ce qui nous ramène à notre question initiale : est-il temps de célébrer ? Ou vaut-il mieux se préparer à une nouvelle vague d'incertitudes ?

Le cap avant tout

Cliché ou pas, une chose est sûre en ces temps troubles : l'incertitude est là pour rester. Ce sont des journées comme celles-ci qui me rappellent les sages paroles de l'un des conférenciers principaux lors du congrès annuel Drive25 sur les parcs automobiles organisé par Holman, qui s'est tenu en novembre dernier. Originaire de la Colombie-Britannique, Eric Termuende a parlé longuement du contexte difficile que

nous vivions tous en novembre (Oh, comme les choses ont déjà changé !). Il a ensuite partagé sa vision de la façon dont nous pouvons, nous et nos entreprises, tirer notre épingle du jeu dans un monde des affaires en constante évolution. Son propos était simple, mais percutant : plutôt que de s'évertuer à prévoir l'imprévisible, mieux vaut consacrer son énergie à bâtir le genre d'équipe qui saura réussir, peu importe ce que l'avenir nous réserve.

Si notre industrie a retenu une leçon de ces dernières années, c'est bien celle-ci : la volatilité n'est plus un accident de parcours, c'est le parcours lui-même. Il est tentant de chercher à anticiper la prochaine secousse, mais comme M. Termuende l'a souligné, être résilient, ce n'est pas prédire l'avenir, c'est s'y préparer. Pour les professionnels des parcs automobiles, cela signifie miser sur ce que nous pouvons contrôler : bâtir des équipes solides, peaufiner les processus, cultiver les partenariats et demeurer suffisamment souples pour s'ajuster quand le prochain changement de politique aura lieu.

La question n'est pas de savoir si l'incertitude persistera. Elle ne faillira pas. Mais nos organisations en diront-elles autant ? 

Flottes&Mobilité

514 289-0888 | administration@autosphere.ca | abonnement@fleetmobility.ca | ventes@autosphere.ca

DIRECTION Président René Lewandowski

RÉDACTION

Rédacteur en chef Jack Kazmierski

Collaborateurs Michel Beaunoyer, Claude Boucher, Jack Kazmierski et Jil McIntosh

Chroniqueurs Guillaume Brossard, Chris Hill et Katherine Vigneau

PUBLICITÉ

Directrice nationale des ventes Stéphanie Massé

Directeurs de comptes nationaux Lisa Marchese et Audrey Mc Craw

Coordonnatrice des ventes Gloria Lam

OPÉRATIONS

Responsable de la production Magazines Jessica Chaput-Turcotte

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



SUBARU

Les chiffres ne mentent pas.

(s + vré + elt)

(sécurité + valeur de revente élevée + efficacité à long terme)

Des comptes à rendre pour votre parc automobile?

L'équation est simple, offrez les trois aspects essentiels à votre équipe :

sécurité, valeur de revente élevée et efficacité à long terme.

Subaru répond aux besoins de votre entreprise avec précision.

Ce n'est pas seulement intelligent, c'est mathématiquement logique.

Sortez vos chiffres, optimisez les coûts de votre parc automobile.



AWD
Traction intégrale symétrique
à prise constante

EyeSight™ MD
Technologie d'aide à la conduite

vive la
différence^{MC} dans
votre entreprise

Faites le calcul! Visitez notre site

subarufleet.ca



Gestion par IA

Voir grand, commencer petit, rester humain

Ce que vous devez savoir pour optimiser la gestion de votre parc automobile en adoptant les meilleures pratiques de l'IA.

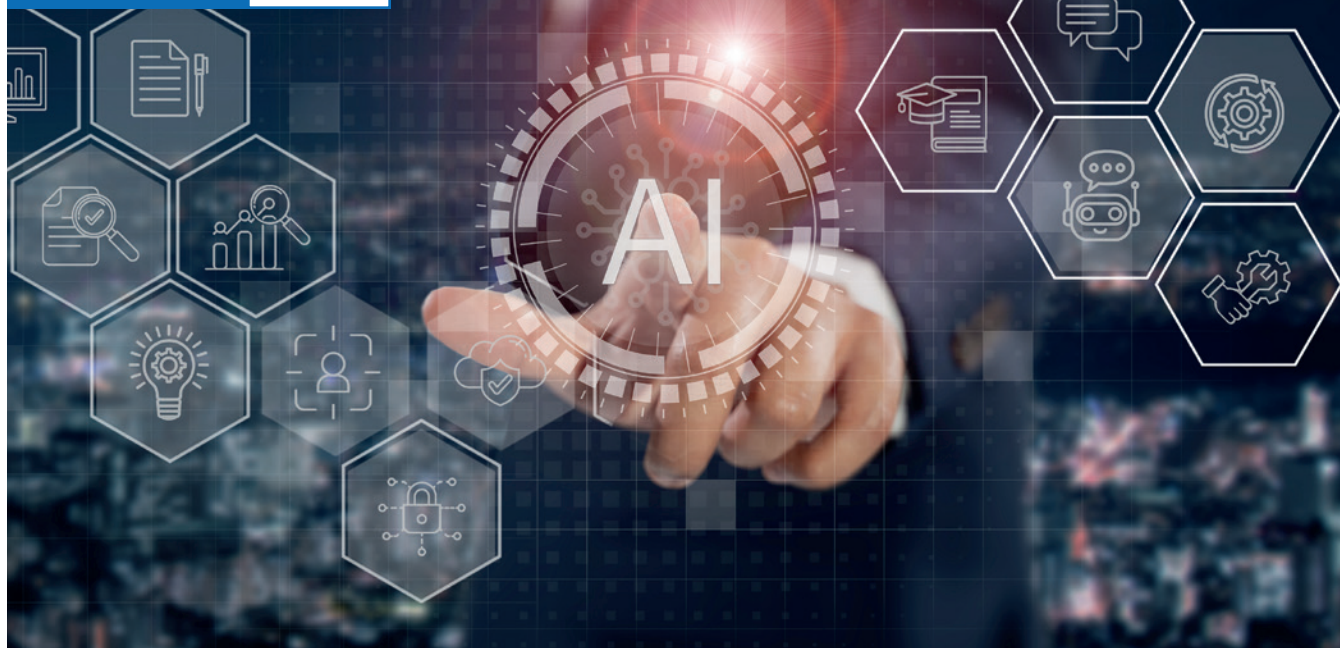
TEXTE JACK KAZMIERSKI

L'intelligence artificielle (IA) est partout ! Des assistants vocaux comme Siri et Alexa aux outils en ligne comme ChatGPT, en passant par les solutions de cartographie routière comme Google Maps et bien d'autres, l'IA fait désormais partie du quotidien de tout le monde.

Pour les professionnels des flottes, la question n'est plus de savoir s'il faut adopter l'IA, mais comment le faire judicieusement. « La plus grande erreur que je constate, c'est que les gens se concentrent sur la technologie plutôt que sur les résultats », affirme Abhi Narayanan, promoteur de l'intelligence des données et de l'IA chez Geotab. « L'IA est un outil, pas une solution miracle. Réduire les accidents, diminuer les temps d'arrêt, améliorer l'utilisation des véhicules — voilà les vrais objectifs. »

Dor Shay, directeur technique d'Element Mobility et d'Autofleet, partage cet avis et met en garde contre les parcs automobiles qui adaptent leurs opérations à des outils rigides. « Un dirigeant de flotte de véhicules qui choisit une solution d'IA devrait exiger que celle-ci s'adapte à ses besoins et non l'inverse », dit-il. « Ne vous contentez pas des approches génériques. >

L'avenir de la gestion de parc automobile appartient aux leaders qui savent tirer parti de la puissance de l'IA.



Des tableaux de bord aux décisions

Les gestionnaires de parcs véhiculaires savent ce que c'est que de couler sous les données. Depuis des années, leur travail rime avec des heures passées dans des feuilles de calcul, des tableaux de bord et des rapports, la plupart rétrospectifs.

« Jusqu'ici, c'est l'humain qui portait tout le poids du travail technique », explique M. Narayanan. « Éplucher des quantités massives de données historiques pour simplement identifier des tendances. »

L'IA change la donne. Au lieu de confier aux humains la tâche de repérer les tendances, les modèles d'IA traitent des milliards de points de données, identifient des risques et fournissent des informations en quasi temps réel. Mais M. Narayanan tient à préciser que cela ne signifie pas de déléguer le pouvoir de décision.

« L'IA s'occupe du quoi », dit-il, « pour que les humains puissent mieux cerner le pourquoi. » M. Shay est du même avis. Dans les outils d'Autofleet, l'IA s'occupe du gros du calcul, notamment l'optimisation des itinéraires, la gestion de la demande et l'affectation des véhicules, sans jamais perdre le contexte de vue.

« Les risques potentiels apparaissent directement dans l'interface », précise M. Shay. Si un gestionnaire force une nouvelle livraison dans l'horaire, « on lui montre l'impact sur les heures d'arrivée des autres livraisons. » Résultat : les gestionnaires voient exactement ce qui se passe avant de décider quoi que ce soit. Autrement dit, la meilleure IA ne court-circuite pas le jugement, elle le renforce.

Choisir la bonne IA

Avec autant d'étiquettes « propulsé par l'IA » sur le marché,

comment s'y retrouver ? Le conseil de M. Narayanan est simple : commencez par le problème, pas par le produit.

« Ce n'est pas assez de dire : « On veut l'IA pour la sécurité », affirme-t-il. « Il faut être précis : « On veut réduire les collisions », puis évaluer si un outil possède la qualité de données, l'envergure et la maturité nécessaires pour y parvenir. »

La confidentialité, la propriété et la sécurité des données sont tout aussi essentielles, ajoute M. Narayanan. Les gestionnaires de parc devraient poser des questions pointues : À qui appartiennent les données ? Comment sont-elles anonymisées ? Quelles certifications sont en place pour les protéger ?

M. Shay ajoute une autre dimension : la flexibilité. « Exigez une personnalisation basée sur vos flux de travail et vos contraintes réelles », dit-il. « Vous devriez pouvoir comprendre la logique derrière les décisions du système et l'adapter quand vos besoins changent. » Cela inclut l'intégration : un outil d'IA qui ne s'intègre pas à vos systèmes existants devient simplement un autre cloisonnement. « S'il ne communique avec rien », explique M. Narayanan, « c'est juste une chose de plus à gérer. »

L'humain face à la machine

Les deux leaders sont catégoriques : l'avenir de la gestion de flottes de véhicules n'est pas axé sur la prise de décision autonome, mais bien sur l'intelligence collaborative.

M. Shay identifie deux domaines où l'IA se démarque vraiment. D'un côté, les tâches répétitives à haute fréquence, qu'elle exécute sans relâche et sans erreur. De l'autre, les problèmes d'optimisation complexes comme la planification d'itinéraires, les prévisions et l'affectation de véhicules, qui nécessitent des calculs massifs.

Cependant, les décisions stratégiques, elles, demeurent résolument du ressort humain.

M. Narayanan donne l'exemple de la sécurité. Si les données de télématique et de caméra détectent des signes de fatigue au volant — déviation de voie, bâillements, mouvements erratiques — l'IA peut signaler le risque. Mais ce qui se passe ensuite ne devrait pas être une réponse automatique pilotée par l'IA.

« Un humain peut appeler le conducteur », dit-il. « Peut-être qu'il est à 20 minutes de chez lui. On peut l'aider à passer ce dernier tronçon en toute sécurité. C'est ça, le contexte humain. »

Dans ce modèle, l'IA agit comme un copilote analytique en prédisant, alertant et priorisant, tandis que les humains décident quand et comment agir.

Des données qui comptent vraiment

L'IA est peut-être puissante, mais elle n'est pas magique. Son efficacité dépend entièrement des données qu'on lui fournit, on ne récolte que ce qu'on sème.

« L'IA performe exactement à la hauteur des données qu'on lui fournit », affirme M. Narayanan. Pour les parcs automobiles, ces données se répartissent généralement en trois catégories.

La première est la donnée transactionnelle : dépenses de carburant, factures d'entretien, paiements de péages et autres coûts opérationnels qui relient directement le comportement du véhicule et du conducteur à vos coûts, précise-t-il.

La deuxième est la donnée de télématique. « C'est votre GPS, votre niveau de carburant, la santé de votre moteur et tout ce qui nous renseigne sur l'état de vos véhicules au quotidien », explique M. Narayanan.

La troisième est la donnée contextuelle, qui ajoute une nuance environnementale et comportementale : conditions météorologiques, risques routiers, indicateurs de fatigue du conducteur et autres facteurs situationnels. Lors d'une récente tempête de neige, note M. Narayanan, les données de Geotab ont révélé une augmentation de 53 % des collisions dans les régions touchées. M. Shay élargit encore la définition, en soulignant l'importance des contraintes. « L'IA doit comprendre non seulement ce qui se passe, mais aussi ce qui est possible et permis dans le cadre de vos opérations », dit-il.

Les deux leaders s'entendent sur un point : le succès de l'IA est autant une question de culture que de technologie. Et l'en-

nemi numéro un ? Les données désordonnées. Des journaux incomplets, des systèmes déconnectés ou des définitions incohérentes peuvent faire dérailler même les modèles les plus sophistiqués.

« La gestion rigoureuse des données doit être une priorité pour la haute direction », affirme M. Narayanan. « Vos données sont l'un des actifs les plus importants de votre entreprise. »

Mais il reste un enjeu de taille : convaincre les conducteurs. Sans leur confiance, même les initiatives d'IA bien intentionnées peuvent être perçues comme intrusives. « Quand on aborde le sujet avec les conducteurs, «Big Brother» est souvent la première chose qui leur vient en tête », note M. Narayanan. « Il faut présenter cela comme un outil pour les ramener chez eux en toute sécurité. »

M. Shay insiste sur l'importance de commencer petit. N'espérez pas la perfection dès le premier jour. Choisissez un seul cas d'utilisation, mesurez le retour sur investissement,

peaufinez, puis élargissez. Chez Autofleet, cette approche a permis à Zipcar de réduire ses temps d'arrêt de 71 %, grâce à des modèles enrichis de données toujours plus riches.

Chez Geotab, un effort ciblé sur la prédiction des défaillances de batteries a mené à un taux de

réussite de 95 %. « Résultat : des économies considérables sur l'entretien », dit M. Narayanan.


Enfin, fermez la boucle. Les systèmes d'IA doivent apprendre autant de leurs succès que de leurs erreurs.

Voir grand, commencer petit

L'IA est incontournable en gestion de parc automobile. Mais le scepticisme aussi. Les parcs qui réussiront ne seront pas ceux qui suivent la mode, mais ceux qui posent les bonnes questions, qui gèrent rigoureusement leurs données et qui exigent de la transparence.

« La technologie continuera d'évoluer », affirme M. Narayanan. « Mais l'humain sera toujours au premier plan de cette industrie. »

M. Shay est encore plus direct : « On ne peut pas se permettre d'ignorer l'IA, mais il ne faut pas non plus se laisser emporter par l'engouement. »

L'avenir de la gestion de parc automobile appartient aux leaders qui savent que l'IA n'est pas là pour prendre le volant. Elle est là pour éclairer la route devant nous et nous aider à choisir le meilleur chemin. 

« On ne peut pas se permettre d'ignorer l'IA, mais il ne faut pas non plus se laisser emporter par l'engouement. »

DOR SHAY DIRECTEUR TECHNIQUE,
ELEMENT MOBILITY ET AUTOFLEET

Faire le bon choix

Déterminer le bon type d'alimentation pour une camionnette n'a jamais été aussi complexe.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

Il fut un temps où les gestionnaires de parc n'avaient à choisir qu'entre l'essence et le diesel lorsqu'ils achetaient une camionnette. Aujourd'hui, l'offre s'est considérablement élargie et dès que des objectifs de durabilité s'ajoutent à l'équation, les décisions se compliquent encore davantage.

« Tout commence par la définition claire des priorités », explique Charlotte Argue, directrice principale Mobilité durable chez Geotab. « Une fois les besoins opérationnels établis, comme la charge utile ou les exigences liées aux parcours, il faut préciser les objectifs de réduction des émissions. Ces orientations servent ensuite à bâtir la stratégie et l'analyse de rentabilité qui permettront de comparer les motorisations. »

Coût total de possession

Même si l'aspect environnemental joue un rôle dans la réflexion, aucun gestionnaire ne peut ignorer le coût total de possession (TCO). Les écarts de prix entre les motorisations sont parfois si importants qu'ils deviennent déterminants.

« Un véhicule électrique ou alimenté par un carburant alternatif coûte souvent plus cher au départ, mais cet investissement doit être compensé par des coûts d'utilisation plus faibles », poursuit Mme Argue. « Le carburant reste la principale dépense variable. La télématique fournit une vision précise de la consommation et de l'historique de recharge, ce qui permet d'établir un coût au kilomètre fiable. Mais pour comparer les TCO, il faut aussi anticiper les dépenses futures. »

Pour obtenir une analyse complète, un parc doit donc estimer la consommation énergétique de chaque motorisation, puis appliquer les prix correspondants, que ce soit pour l'essence, le diesel, le GNC ou l'électricité, afin de prévoir les coûts à long terme.

Vient ensuite la question de l'entretien. « Les parcs doivent bien saisir les coûts associés à chaque technologie », ajoute Mme Argue. « Les véhicules électriques à batterie nécessitent généralement moins d'interventions mécaniques, mais certaines pièces peuvent être plus difficiles à obtenir. »



La rentabilité d'une camionnette électrique dépend du kilométrage nécessaire pour compenser son coût d'acquisition plus élevé.

Les cycles de vie des véhicules et les exigences de kilométrage annuel varient d'un parc à l'autre. Selon Mme Argue, des périodes de rétention plus longues et un kilométrage élevé favorisent les motorisations qui présentent un bon TCO à long terme, notamment grâce aux économies cumulées en carburant et en entretien.

La question suivante consiste à déterminer ce que vos camionnettes devront transporter ou remorquer. « Les exigences en matière de charge utile et de remorquage doivent correspondre aux capacités du véhicule », explique Mme Argue. « Pour les VÉ à batterie, il est également important de tenir compte de la réduction d'autonomie lorsque le véhicule transporte une charge importante. »

Ravitaillement et recharge

Si l'on envisage une motorisation autre que l'essence ou le diesel, les options de ravitaillement deviennent un élément central. « Les gestionnaires de parc doivent tenir compte de la disponibilité du carburant et déterminer si l'alimentation se fera en route ou au dépôt », explique Mme Argue. « Cela doit être mis en relation avec les périodes d'immobilisation du parc, par exemple pour confirmer si la recharge des VÉ peut se faire au dépôt lorsque les véhicules sont stationnés. La télématique permet de vérifier si l'infrastructure de recharge ou de ravitaillement peut réellement soutenir les acquisitions prévues. »

Au Canada, les écarts de température influencent fortement les performances des véhicules. « Certains carburants réagissent beaucoup plus au froid ou à la chaleur que d'autres », rappelle Mme Argue. « La télématique permet de suivre des données qui aident à comprendre l'impact du climat sur l'autonomie et le comportement du véhicule. C'est essentiel lorsqu'on évalue un nouveau type d'énergie. » Mme Argue ajoute que la température est particulièrement déterminante pour

les VÉ à batterie, car leur source d'énergie repose entièrement sur la chimie des batteries, qui réagit beaucoup plus au froid et à la chaleur que les moteurs à combustion ou les hybrides.

« Le froid ralentit les réactions internes et réduit la puissance et l'autonomie. La chaleur augmente l'effort du système de gestion thermique, ce qui accélère la dégradation de la batterie », explique Mme Argue. La valeur de revente demeure également difficile à prévoir. « Les camionnettes électriques sont encore récentes sur le marché, ce qui complique l'estimation des valeurs résiduelles », précise Mme Argue.

Gaz naturel

Joe Korn, consultant en développement durable chez Holman, estime que le gaz naturel a un fort potentiel, surtout pour les véhicules lourds. Selon M. Korn, les systèmes GNC dans le segment léger sont plus complexes, puisque ces camionnettes doivent fonctionner avec deux circuits d'alimentation, l'un à l'essence et l'autre au GNC. L'accès à des ateliers capables d'assurer l'entretien peut poser problème, ce qui explique pourquoi M. Korn recommande rarement le gaz naturel pour les camionnettes. Il rappelle toutefois que les carburants gazeux comme le gaz na-

tural ou le propane sont souvent choisis pour des raisons économiques. « Si votre parc peut réellement profiter de coûts de carburant plus bas, l'option mérite d'être considérée », ajoute-t-il.

La durabilité comme stratégie

Pour certains parcs, le choix d'un carburant alternatif vise surtout à réduire les dépenses. Pour d'autres, il s'inscrit dans une démarche plus large axée sur la durabilité.

La réflexion dépasse donc la simple analyse de coûts. « L'enjeu n'est pas seulement ce que vous allez faire, mais les raisons qui vous poussent à le faire », dit-il. « Si votre objectif est simplement de réduire vos coûts, il pourrait exister de meilleures options à considérer en matière d'énergie. »

Adopter des carburants alternatifs ou passer à l'électrique peut représenter un défi, explique M. Korn. « C'est un changement, et cela peut être difficile pour certains », précise-t-il. « Sans de bonnes raisons et sans l'appui des parties prenantes dans l'organisation, vous risquez de faire face à des obstacles. À l'inverse, si votre objectif est la durabilité et que vous disposez du soutien nécessaire pour amorcer ce changement, l'effort en vaudra la peine. »

SPINELLI

SIMPLIFIEZ LA GESTION DE VOTRE FLOTTE!

SPINELLI VOUS OFFRE LE CHOIX, LE SERVICE ET L'EXPERTISE, TOUT-EN-UN !

Richard Veillette, *Directeur parc automobiles*
Cellulaire : **514-827-7670 / 514-694-1510**
richard.veillette@spinelli.com



De la tragédie à la transformation

Comment Danos a rebâti la culture de sécurité de sa flotte de véhicules.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

En 2012, Danos — une entreprise de services énergétiques familiale de troisième génération active partout aux États-Unis — a décroché un important contrat avec une société gazière et pétrolière. Cette nouvelle affaire a transformé le parc de véhicules de Danos.

Ce qui avait commencé comme une modeste exploitation de 20 à 30 camions s'est rapidement transformé en un réseau dispersé sur plusieurs États, opérant souvent dans des zones difficiles d'accès. Contrairement à ses activités traditionnelles, ces actifs évoluaient loin de toute supervision directe.

« Nous pensions avoir un bon programme, » affirme John Bigler, responsable de l'assurance qualité et des actifs chez Danos. « La télématique, les politiques, les alertes ; tout était en place. » Mais un élément crucial manquait et un accident mortel, qui aurait pu mener à un jugement dévastateur, l'a révélé brutalement.

« C'est là que tout a basculé, » dit M. Bigler. « Nous avons dû nous poser la question : qu'est-ce qui s'est passé ? On avait la technologie. Pourquoi elle n'a pas empêché ce drame ? »

La technologie sans responsabilisation

Comme bien des flottes, Danos avait investi tôt dans la télématique. Des alertes pour excès de vitesse, événements brusques et violations du port de la ceinture de sécurité parvenaient déjà aux téléphones des gestionnaires. Mais les alertes seules ne suffisaient pas.

« La politique était claire sur ce qu'on allait faire, » explique M. Bigler, « le problème, c'est qu'on ne le faisait pas. »

Les gestionnaires recevaient des notifications, mais il n'y avait pas de rôles clairement définis, pas d'échelle de mesures correctives et aucune structure de responsabilisation. Lorsqu'un conducteur dépassait la vitesse permise, que se passait-il ? Qui décidait ? Quelles en étaient les conséquences ? Rien n'était standardisé.

La superviseuse du parc de Danos, Katie Smith, qui travaille aux côtés de M. Bigler, ajoute que le système de télématique lui-même faisait partie du problème. « On a accepté les paramètres par défaut, comme une solution universelle, » dit-elle.



Le grand gagnant du concours « Drive for Safety » 2025 de Danos, James Meyer, a récemment reçu son chèque de 5 000 \$.

Les alertes s'accumulaient, souvent causées par les conditions du terrain en milieu pétrolier. Les gestionnaires étaient débordés et l'essentiel se noyait dans le bruit.

Réécrire les règles du jeu

À la fin de 2022, tout a été revu. La politique de sécurité du parc a été reprise à zéro : rôles et responsabilités définis, mesures correctives standardisées, règles formalisées et approuvées.

Tout dépassement de seuil entraînait une réponse claire : coaching, rapports, formation, probation — voire retrait des privilèges de conduite.

« Les responsables devaient avoir le courage de prendre les décisions difficiles », dit M. Bigler.

Danos a également simplifié sa gestion des alertes télématiques. Plutôt que de réagir à chaque notification, l'entreprise a ciblé deux comportements : la vitesse et le port de la ceinture.

« Nous nous sommes dit que si nous ne pouvions pas prévenir chaque accident, nous pouvions en réduire la gravité, » explique Mme Smith. L'entreprise a fixé ses propres paramètres. Les conducteurs doivent respecter les limites affichées, mais l'intervention télématique se déclenche à un seuil défini. Le conducteur reçoit d'abord une alerte en cabine. Sans correction, le gestionnaire est notifié et doit rappeler sans délai.

Même logique pour la ceinture.

Éliminer la subjectivité grâce à la surveillance des dossiers de conduite

La réforme de la télématique n'était qu'une partie de la solution. Danos a également mis en place une surveillance continue des dossiers de conduite (MVR) pour environ 900 conducteurs.

Pour éviter les décisions subjectives, l'entreprise a instauré un système de points basé sur les critères de l'assureur :

- Infractions mineures au Code de la route : 2 points

- Infractions modérées au Code de la route : 3 points
- Infractions graves au Code de la route : 6 points

Dès que le seuil de 6 points est franchi, les privilèges de conduite sont suspendus, jusqu'au retour sous la limite acceptable. « Il n'y a plus de subjectivité, » dit M. Bigler. « C'est le système qui décide. »

Aucune carte de carburant ni clé de véhicule n'est remise avant confirmation du dossier de conduite.

L'importance de l'engagement des dirigeants

M. Bigler est catégorique : rien de tout cela n'aurait fonctionné sans l'engagement de la direction. Chaque mois, le PDG et les vice-présidents passent en revue un rapport détaillé sur le parc, qui comprend :

- Le kilométrage total parcouru (15,3 millions de miles au cours de la dernière année)
- La fréquence et la gravité des accidents
- Les taux d'accidents et d'infractions télématiques par million de miles
- Les comparaisons d'indicateurs de performance (ICP) clés depuis le début de l'année

« Quand c'est important pour votre patron, ça devient important pour vous, » dit M. Bigler.

Les indicateurs de sécurité font partie des ICP de la direction. Chaque tendance est analysée et chaque hausse soudaine, investiguée.

Les résultats financiers parlent d'eux-mêmes : les coûts liés aux accidents (dommages matériels et blessures corporelles confondus) ont chuté de 82 % entre 2023 et 2025. Bien que le nombre total d'accidents ait diminué d'environ 20 % en deux ans, le véritable changement réside dans leur gravité. Les accidents graves ont cédé la place à des incidents mineurs, comme des petits accrochages. « C'est là toute la différence, » dit M. Bigler.

En 2024, Danos a ajouté un nouvel outil à son arsenal : le renforcement positif.

Le concours « Drive for Safety » récompense les conducteurs qui terminent un mois ou une année complète en maintenant :

- Zéro infraction télématique
- Zéro accident
- Un dossier de conduite vierge
- Aucune formation corrective

Les gagnants régionaux mensuels participent à un tirage au sort pour remporter 500 \$. Les candidats qualifiés pour le tirage annuel courent la chance de gagner le grand prix de 5 000 \$.

Au-delà de l'argent, les gagnants reçoivent vestes, lettres officielles et reconnaissance publique dans les communications de

l'entreprise. Le PDG appelle personnellement chaque gagnant et se déplace en personne pour remettre le grand prix annuel.

« Ce n'est pas qu'une question de négatif, » dit Mme Smith. « On célèbre aussi ceux qui donnent le bon exemple. »

Le changement de culture est palpable. Des conducteurs appellent maintenant pour savoir si un incident mineur les disqualifie.

Intégration et visibilité des données

Danos a également misé sur la consolidation de ses systèmes. Carburant, télématique, entretien, rapports : tout a été regroupé en une plateforme unifiée de gestion du parc, grâce à Holman.

« Holman a joué un rôle important dans notre succès, » dit M. Bigler.

« Avant Holman, on jonglait avec six ou huit programmes différents, » ajoute Mme Smith. « Rien n'était centralisé, et obtenir l'information prenait un temps fou. »

Avant, rassembler les données annuelles dans de multiples portails prenait des semaines. Maintenant, quelques jours suffisent. « On ne peut pas gérer ce qu'on ne peut pas mesurer, » dit M. Bigler. « Avoir une vue d'ensemble claire, voilà ce qui a fait la différence. »


Conseils pour les autres parcs de véhicules

Pour les professionnels du parc automobile souhaitant reproduire les résultats de Danos, M. Bigler et Mme Smith mettent l'accent sur cinq principes fondamentaux :

1. Commencer par le sommet. L'engagement des dirigeants doit être clair et continu.
2. Définir la responsabilisation. Les alertes sans mesures d'action définies ne servent à rien.
3. Miser sur la réduction de la gravité. Cerner les comportements qui comptent le plus.
4. Éliminer la subjectivité. Utiliser des systèmes de points et des ICP pour standardiser les décisions.
5. Procéder par étapes. Aborder la télématique, les dossiers de conduite, la formation et les politiques un à un.

« Comment manger un éléphant ? Une bouchée à la fois, » rappelle M. Bigler.

Derrière tout ça, M. Bigler ne perd jamais de vue ce qui a tout déclenché. « La pire chose que vous ayez à faire, c'est d'annoncer à une famille que son proche ne rentrera pas à la maison, » dit-il. « Cette douleur-là, on ne veut pas la revivre. »


Pour Danos, la sécurité du parc est devenue une discipline à part entière, mesurable et portée par la direction, fondée sur un principe simple : une alerte sans réponse ne vaut rien. 

Fourgonnettes

De la marchandise à livrer ?

Ces fourgonnettes sont faites pour vous. Les fourgonnettes occupent une place centrale dans bien des parcs commerciaux, que ce soit pour livrer des marchandises ou transporter outils et équipement sur les chantiers.

TEXTE JIL MCINTOSH

Le segment a connu quelques changements : le BrightDrop de Chevrolet a été abandonné, et les fourgonnettes compactes et intermédiaires ont disparu du marché. Une nouvelle venue s'annonce toutefois, et nous l'avons incluse ici malgré le peu d'information disponible pour l'instant. Pour les modèles électriques, l'autonomie indiquée est une estimation. 



Ford Transit

Le Ford Transit offre deux longueurs d'empattement, des carrosseries régulières, longues ou extra-longues, et des toits bas, moyen ou haut. Seulement un ou deux sièges sont disponibles, puisque la version fourgonnette équipage avec deuxième rangée a été abandonnée. Deux moteurs sont offerts selon la configuration : un V6 à aspiration naturelle ou un V6 EcoBoost turbocompressé. Le rouage intégral est disponible. Trois configurations T-150, T-250 et T-350 sont offertes, et cette dernière peut être commandée avec des roues arrière jumelées.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Moteurs :**
V6 de 3,5 litres : 275 ch / 260 lb-pi
V6 de 3,5 litres EcoBoost : 300 ch / 400 lb-pi
- **Transmission :** Propulsion / intégral
- **Volume de chargement maximal :** 6 984 – 13 798 litres
- **Capacité de remorquage maximale :** 5 300 – 6 900 lb
- **Charge utile maximale :** 3 195 – 5 103 lb



Chevrolet Express

Le Chevrolet Express, et son cousin le GMC Savana, sont les doyens de notre liste. L'Express offre un moteur V6 ou V8, en propulsion, et en configurations 2500 ou 3500, toutes deux en deux longueurs d'empattement. Il est proposé en une seule version WT, avec des options comme des sièges en vinyle ou en tissu, une porte à battants côté passager et un ensemble de remorquage.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Moteurs :**
V6 de 4,3 litres : 276 ch / 298 lb-pi
V8 de 6,6 litres : 401 ch / 464 lb-pi
- **Transmission :** Propulsion
- **Capacité de remorquage maximale :** 7 100 – 10 000 lb
- **Charge utile maximale :** 3 188 – 4 405 lb
- **Volume de chargement maximal :** 6 779 – 8 031 litres



Ford E-Transit

Le E-Transit entièrement électrique est disponible en trois longueurs et avec un toit bas, moyen ou haut. Sa batterie de 68 kWh (utilisables) est logée sous le plancher, et la propulsion est assurée par les roues arrière. Un onduleur Pro Power Onboard disponible en option peut fournir 2,4 kW de puissance pour alimenter des outils ou de l'équipement. Selon la configuration, l'autonomie de la batterie est estimée entre 228 et 255 kilomètres.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Puissance :** 266 ch / 317 lb-pi
- **Transmission :** Propulsion
- **Volume de chargement maximal :** 6 986 – 13 800 litres
- **Charge utile maximale :** 2 799 – 3 249 lb



Mercedes-Benz Sprinter

Le Sprinter offre deux petits moteurs diesel, l'un à puissance standard et l'autre à haute puissance, avec propulsion ou un système intégral disponible en option qui distribue le couple jusqu'à 50/50 entre l'avant et l'arrière. Le modèle deux places est disponible en quatre configurations — 2500, 3500, 3500XD et 4500 —, en deux longueurs d'empattement et avec un total de trois longueurs de carrosserie et deux hauteurs de toit. Il est également disponible en version cinq places, en 2500 seulement, en deux longueurs et avec toit haut.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Moteurs :**
Turbodiesel I4 de 2,0 litres à puissance standard : 168 ch / 295 lb-pi
Turbodiesel I4 de 2,0 litres à haute puissance : 208 ch / 332 lb-pi
- **Transmission :** Propulsion / intégral
- **Capacité de remorquage maximale :** 5 000 – 7 500 lb
- **Charge utile maximale :** 3 825 – 6 733 lb
- **Volume de chargement maximal :** 13 800 – 15 083 litres



Mercedes-Benz eSprinter

La version entièrement électrique du Sprinter est disponible en deux longueurs d'empattement et avec un toit standard ou haut. La version courte est équipée d'un moteur électrique standard, tandis que la version allongée peut être dotée d'un moteur à haute puissance. Avec sa batterie de 113 kWh disponible en option, l'autonomie est estimée à 331 km. Parmi les options disponibles, on trouve une porte coulissante côté conducteur, un toit ouvrant fixe à l'arrière, des rails de montage sur le toit, un pare-brise chauffant et un siège confort.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Puissance :**
Puissance standard : 136 ch / 295 lb-pi
Haute puissance : 204 ch / 295 lb-pi
- **Transmission :** Propulsion
- **Charge utile maximale :** 2 624 – 3 516 lb
- **Volume de chargement maximal :** 13 800 litres

Flottes & Mobilité



VOUS AIMEZ VOTRE LECTURE ?

S'ABONNER →

abonnement.fleetmobility.ca/





Ram ProMaster EV

La version électrique du Ram ProMaster n'est disponible qu'en 3500, avec un empattement allongé de 159 pouces, et avec un toit haut ou très haut. Elle utilise une batterie de 110 kWh avec une autonomie estimée à 289 km. Comme le ProMaster à essence, son moteur électrique est à traction avant. Parmi les équipements disponibles, on trouve un rétroviseur à caméra numérique, le régulateur de vitesse adaptatif et le verrouillage et déverrouillage automatiques.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Puissance** : 268 ch / 302 lb-pi
- **Transmission** : Traction
- **Charge utile maximale** : 2 910 – 3 170 lb
- **Volume de chargement maximal** : 13 112 litres



Ram ProMaster

Le ProMaster est la seule grande fourgonnette à traction. Il est disponible en configurations 1500, 2500 et 3500, en trois longueurs d'empattement avec toit bas ou haut, tandis que le 3500 peut être commandé avec un toit très haut. Tous utilisent un moteur V6 à aspiration naturelle.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Moteur** : V6 de 3,6 litres : 276 ch / 250 lb-pi
- **Transmission** : Traction
- **Capacité de remorquage maximale** : 6 480 – 7 500 lb
- **Charge utile maximale** : 3 890 – 4 965 lb
- **Volume de chargement maximal** : 7 334 – 13 112 litres



GMC Savana

Cousin du Chevrolet Express, le Savana est essentiellement le même véhicule, avec quelques légères différences d'équipements et de versions. Il offre également le moteur V6 ou V8, en 2500 ou 3500, avec propulsion. Sa longévité est un vrai avantage : pièces faciles à trouver, aménagement simplifié et prix d'entrée abordable.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Moteurs** :
V6 de 4,3 litres : 276 ch / 298 lb-pi
V8 de 6,6 litres : 401 ch / 464 lb-pi
- **Transmission** : Propulsion
- **Capacité de remorquage maximale** : 7 100 – 10 000 lb
- **Charge utile maximale** : 3 275 – 4 492 lb
- **Volume de chargement maximal** : 6 779 – 8 031 litres



Kia PV5

Le Kia PV5 devrait faire son entrée au Canada plus tard cette année, marquant les débuts du constructeur sur le marché des véhicules commerciaux ici. Les détails complets de ce véhicule entièrement électrique restent à venir, mais on sait déjà l'essentiel : il offre environ 5 000 litres de volume intérieur, une batterie de 71,2 kWh, un rouage à traction et une autonomie estimée à 416 km. Bâti sur la même plateforme que les EV6 et EV9 de Kia, il intègre également une caméra à 360 degrés.

Tirer parti des données de votre parc

Comment bâtir un cadre de mesure du rendement pour une gestion plus intelligente de votre parc de véhicules.

TEXTE KATE VIGNEAU

Pour que les données d'un parc automobile soient utiles, les bonnes informations doivent être partagées avec les bons intervenants, dans le bon format et au bon moment. La création d'un cadre de mesure du rendement peut contribuer à assurer une approche cohérente en suivant les étapes décrites ci-dessous.

Les bonnes informations


Quelles données du parc de véhicules sont nécessaires pour alimenter la prise de décision au sein de l'organisation ? Des indicateurs clés de performance (ICP) peuvent être utilisés pour mesurer le rendement dans ces domaines. Ils peuvent être classés comme suit :

- **Disponibilité.** De nombreux parcs assurent des services essentiels, et tout temps d'arrêt a des répercussions directes sur l'organisation. Le taux de disponibilité des véhicules (% des unités en service par rapport à celles immobilisées) constitue un ICP particulièrement utile à cet égard.
- **Coûts d'entretien et gestion du cycle de vie des actifs.** Les parcs automobiles représentent des investissements en capital considérables. Une approche fondée sur le coût total de possession (CTP) est essentielle pour déterminer le moment de remplacement optimal, en tenant compte des coûts d'exploitation et des coûts en capital. Dans ce cas, les ICP clés sont : la conformité à l'entretien préventif (% des inspections dans les délais) et le ratio de réparations non planifiées (réparations réactives ÷ total des réparations).
- **Efficacité énergétique et utilisation.** Le carburant représente souvent le coût d'exploitation le plus élevé après la main-d'œuvre et mérite une surveillance rigoureuse. Les ICP à suivre comprennent la consommation de carburant (L/100 km) et le temps de ralenti (% du temps au ralenti).
- **Rendement en matière de sécurité et de gestion des risques.** L'utilisation de véhicules automobiles constitue un domaine de risque majeur pour une organisation. Les taux de collisions évitables (par 100 000 km) et les scores de sécurité des conducteurs (évaluations télématiques fondées sur les freinages brusques, les excès de vitesse et les virages) sont les ICP à suivre dans ce contexte.
- **Objectifs de développement durable.** Les parcs automobiles ont un rôle croissant à jouer dans l'atteinte des objectifs de développement durable des organisations. Les ICP clés à cet effet sont les émissions de gaz à effet de serre (GES) par km et le taux d'adoption de véhicules électriques (VE) (% du parc électrifié par catégorie).

Bons intervenants / bon format / bon moment

Les données les plus pertinentes n'ont de valeur que si elles sont partagées. Une matrice de rapports permet de déterminer qui a besoin de quelle information et à quelle fréquence.

Les conseils suivants peuvent aider à bâtir un cadre pertinent :

- Adoptez des classifications de véhicules normalisées pour regrouper vos données et faciliter l'étalonnage avec d'autres organisations.
- Investissez dans la technologie appropriée. Un système de gestion de parc automobile, un système de gestion du carburant et la télématique sont des outils essentiels à toute stratégie de rapports efficace.
- Tenez compte des besoins en information des utilisateurs du parc de véhicules. Au-delà des indicateurs destinés au gestionnaire, les groupes d'utilisateurs peuvent tirer profit des données d'utilisation et de coûts pour mieux s'approprier leur rôle et leurs responsabilités.
- Sensibilisez les intervenants aux indicateurs suivis, à leur importance et aux meilleures pratiques en la matière. Réviser régulièrement vos indicateurs pour qu'ils reflètent l'évolution des besoins et des outils disponibles. Au minimum, le cadre de rendement devrait être revu annuellement. Certains événements peuvent accélérer cette mise à jour : une hausse du taux de collisions appellera un suivi de sécurité plus rigoureux, et l'introduction de véhicules électriques pourrait imposer un suivi des réductions d'émissions de GES.
- Dans un contexte où les données occupent une place grandissante, choisir les bonnes informations pour guider vos décisions d'acquisition, d'utilisation, de remplacement et d'entretien est plus important que jamais. 



Kate Vigneau, CAFM, est vice-présidente chez MCG Consulting Solutions

Au-delà du garage

La portée des activités liées aux parcs

La production et la planification travaillent de concert pour assurer la cohésion entre les véhicules, les données et les personnes, faisant du parc automobile l'un des départements les plus influents de votre organisation.

TEXTE CHRIS HILL

Dans bien des organisations, la gestion de parc automobile est une fonction à la fois complexe et mal comprise. Si beaucoup pensent qu'elle se limite à l'entretien des véhicules, les gestionnaires de parc automobile assument en réalité de nombreuses lignes d'affaires qui génèrent de la valeur et contribuent directement au succès de l'organisation.

La gestion de parc automobile s'articule autour de deux grands axes : la production et la planification. Ensemble, ces deux sphères d'activité appuient les employés dans leurs déplacements et facilitent l'accomplissement de leurs tâches.

Production

La production désigne les lignes d'affaires axées sur les produits. L'objectif principal est de fournir les véhicules, les équipements et, à l'occasion, les outils, ainsi que les biens nécessaires au maintien efficace des opérations. Ces biens comprennent une grande variété de pièces, telles que les pneus, les accessoires, les décalcomanies de véhicules, l'huile, le liquide de refroidissement, les fluides et les fournitures d'atelier.

La gestion du carburant représente un volet majeur de la production. L'introduction de carburants de substitution peut complexifier l'approvisionnement.

Parmi les autres lignes d'affaires importantes relevant de la production, on compte l'entretien et la réparation des véhicules, les inspections de conformité, les rappels, le remorquage, la livraison, ainsi que la réparation de carrosserie.

Les véhicules sont acquis par achat, crédit-bail ou location, et peuvent requérir des aménagements particuliers. Certaines organisations exploitent des parcs de véhicules en libre-service, dont la gestion peut s'avérer chronophage.

Main-d'œuvre en production

La production repose à la fois sur la main-d'œuvre et les maté-

riaux. La main-d'œuvre peut provenir du personnel interne ou de sous-traitants. Les taux de main-d'œuvre sont soit « bruts » (salaire uniquement), soit « pleinement chargés » (avantages sociaux et frais généraux inclus). En règle générale, le taux de main-d'œuvre dit chargé représente trois fois le taux horaire.

Planification

Là où la production s'occupe des biens, la planification prend en charge les services qui soutiennent les opérations courantes et guident l'orientation stratégique du parc. Son objectif : s'assurer que rien ne manque pour que tous les déplacements et les travaux puissent être accomplis. Les responsabilités en matière de planification comprennent l'immatriculation des véhicules, l'assurance automobile, la conformité réglementaire, la mesure et la communication des performances, la rétrofacturation de la production, ainsi que le recouvrement des coûts.

Les technologies de l'information sont incontournables en gestion de parc automobile. La télématique est largement utilisée afin d'obtenir des données de performance approfondies, qui sont souvent partagées avec les utilisateurs selon un niveau de détail adapté aux besoins de l'organisation.


Un système de gestion de la maintenance assistée par ordinateur est indispensable.

La formation des conducteurs figure souvent parmi les responsabilités de la gestion de parc automobile, pouvant inclure l'élaboration et l'application de procédures ayant une incidence sur les relations avec les employés.

Raconter votre histoire

Il est nécessaire d'expliquer et de démontrer que la gestion de parc automobile, c'est bien plus que réparer des crevaisons et effectuer des vidanges d'huile.

Comprendre la pleine portée de la gestion de parc automobile est le point de départ de toute réflexion éclairée. Savoir en cerner et en exprimer l'impact aide les sceptiques à apprécier son influence sur l'organisation et l'efficacité du personnel.

Dans bien des cas, le ratio des dépenses en personnel de gestion de parc automobile se compare avantageusement à celui d'autres fonctions organisationnelles. Voilà une belle histoire à raconter. 



Chris Hill est un gestionnaire de parc automobile et consultant d'expérience, qui œuvre présentement au service de la Ville de Waterloo, en Ontario. Il a développé son expertise en travaillant pour certaines des entreprises les plus connues du Canada ainsi que pour plusieurs municipalités.



NAFA Québec

Les gestionnaires de parc en visite au Salon de l'auto de Montréal

La division du Québec de la NAFA invitait ses membres et partenaires le 20 janvier à une visite dédiée aux besoins des gestionnaires de parc du Salon de l'auto de Montréal.

TEXTE MICHEL BEAUVOYER

La visite était précédée du traditionnel déjeuner où Simon Therrien, de la division du Québec de la NAFA, a accueilli les participants. « Nous organisons cet événement au Salon de l'auto de Montréal spécifiquement pour vous. Le domaine de l'automobile est un sujet très sensible présentement. Dans un contexte de turbulences, je vous souhaite de la confiance et je crois que c'est en nous réunissant, en échangeant et en allant chercher une deuxième ou une troisième opinion que nous pouvons bâtir cette confiance. »

Le Salon de l'auto de Montréal regroupait environ 500 véhicules, dont certains modèles présentés en première canadienne.

Des représentants de constructeurs automobiles, spécialisés dans l'offre de véhicules pour les parcs, avaient lancé une invitation à venir les rencontrer à leur kiosque afin de découvrir les produits potentiellement intéressants pour eux.


Stellantis présentait le Jeep Recon 2026, 100 % électrique, offrant une autonomie de 370 km. Stellantis soulignait aussi le retour du Jeep Cherokee, en version hybride, permettant une autonomie allant jusqu'à 800 km. Plus spacieux que la version précédente, le Cherokee 2026 se positionne entre le Compass et le Grand Cherokee.

Chez Mitsubishi le nouveau Outlander hybride rechargeable devrait susciter de l'intérêt lors des premières livraisons, prévues au printemps. Selon M. Grenier, ce véhicule de qualité offre aussi une garantie supérieure et un coût total d'opération modéré.

Chez GM, le véhicule mis en vedette était la Bolt électrique mouture 2027, dont les premiers exemplaires seront livrés cet été. Complètement revue de l'intérieur comme de l'extérieur, la Bolt est offerte à un prix accessible et sera dotée d'une batterie de nouvelle technologie, poussant son autonomie au-delà de la barre des 400 km. La Chevrolet Bolt se présente en version LT et RS.

Au kiosque Ford, on a expliqué les avantages de deux modèles pour les parcs, soit le Bronco Sport et la petite camionnette Maverick. La version 2026 du Bronco Sport a connu des changements cosmétiques. Du côté du Maverick, la nouvelle édition est offerte avec un moteur à essence ou un système de motorisation hybride au même prix d'achat. Cette dernière version serait particulièrement adaptée aux déplacements urbains, puisque le freinage régénératif en augmente l'autonomie.

Finalement, une visite chez Nissan a permis de découvrir la 3^e génération de la Leaf 100 % électrique. Ce véhicule s'inscrit dans un catalogue pouvant répondre à tous les besoins des gestionnaires de parc de véhicules légers. Livrable dès maintenant, la Leaf offre une autonomie atteignant 475 km. Le constructeur propose aussi la Nissan Aria, pour les utilisateurs qui souhaitent plus d'espace, ou encore la Rogue 2026, pour une solution hybride rechargeable.

Après ces rencontres programmées, les participants pouvaient parcourir à leur guise tous les kiosques du Salon, dans la quiétude précédant l'ouverture des portes au grand public. 



PACCAR

PACCAR de Sainte-Thérèse

Le positionnement stratégique de l'usine canadienne

Avec la guerre tarifaire de l'administration Trump touchant finalement le marché canadien des camions moyens et lourds, l'annonce de droits de douane de 25 % sur ces véhicules aurait pu avoir un impact catastrophique sur l'usine de PACCAR à Sainte-Thérèse.

TEXTE **CLAUDE BOUCHER**

Déjà touchée à deux reprises en 2025 par des mises à pied liées à la baisse des ventes de camions neufs, l'usine de Sainte-Thérèse, qui assemblait jusqu'à l'automne dernier toute la gamme de camions poids moyen de Peterbilt et Kenworth pour l'Amérique du Nord, se voyait menacée du pire. Or, une nouvelle stratégie de production du groupe pourrait au contraire s'avérer bénéfique.

En transférant vers ses usines américaines la production de ses camions de poids moyen destinés au marché des États-Unis, PACCAR répond à l'appel de Donald Trump pour le rapatriement de la production manufacturière de véhicules. Mais du même coup, le constructeur a annoncé le transfert de la production de la quasi-totalité de ses camions destinés au marché canadien vers son usine de Sainte-Thérèse.

Chez Kenworth, cela signifie que les camions vocationnels, en versions tracteurs et porteurs de modèles T880 ainsi que les tracteurs autoroutiers T680 à cabine de jour qui seront vendus au Canada seront désormais assemblés au Québec. Chez Peterbilt, les modèles 567, 579 et 589, à l'exception de la version haut de gamme de tracteur à compartiment-couchette intégré Ultraloft, sont dorénavant fabriqués à Sainte-Thérèse. Sont exclus chez les deux fabricants les camions à cabine basculante de la gamme K et L chez Kenworth et les 220 et 520 chez Peterbilt. ➔

Vue aérienne de l'Usine de PACCAR de Sainte-Thérèse.



Premier Modèle 567 assemblé au Canada.

Point important à noter, PACCAR a récemment accru sa présence sur le marché du camion électrique, avec une gamme des plus complètes, tant chez Kenworth que chez Peterbilt. Pour les ventes canadiennes, la toute nouvelle génération, annoncée l'an dernier comme la plus innovante du marché, sera elle aussi fabriquée au Québec.

Une usine performante

La décision de PACCAR ne répond pas seulement à des impératifs de politique économique dans le contexte tarifaire actuel. L'usine de Sainte-Thérèse, implantée au Québec depuis plus de 25 ans, est considérée comme l'une des plus modernes et des plus performantes du groupe. Elle s'est fréquemment mérité les éloges des grands patrons de PACCAR, tant pour ses camions Peterbilt que pour la marque Kenworth.

Et l'équipe de l'usine de Sainte-Thérèse a travaillé d'arrache-pied à convertir et à modifier ses installations pour lui permettre d'accueillir un éventail plus large de commandes.

Outre les travailleurs eux-mêmes, l'usine de Sainte-Thérèse entraîne des retombées économiques importantes pour le Québec, notamment pour la fabrication et le transport de composants de ses camions.

À noter, le Canada accueille une seule autre usine de fabrication de camions de poids moyen, soit l'usine japonaise Hino à Saint-Thomas, en Ontario, où sont fabriqués les camions également destinés au marché canadien.

Un bilan à venir

Difficile pour l'instant de chiffrer l'impact de ces changements dans la production des camions PACCAR à l'échelle de l'Amérique

du Nord. D'une part, la vaste majorité des camions de poids moyen qui étaient totalement fabriqués à Sainte-Thérèse prenaient la route vers les concessionnaires Kenworth et Peterbilt des États-Unis. Le rapatriement de cette production chez nos voisins du sud aura donc un impact majeur dans la colonne des plus et des moins.

Mais c'est sans compter les particularités du marché des camions selon les classes de véhicules. Le marché des poids moyens, soit les camions de classe 5, 6 et 7 jusqu'à 35 000 livres de poids nominal brut, est de loin moins important que celui des camions lourds de classe 8. Les chiffres varient d'une région à l'autre, mais on peut estimer que pour un camion poids moyen vendu, quatre camions lourds trouvent preneur.

Les pertes du côté du marché américain pourraient donc largement être compensées par les gains du côté du marché canadien. D'autant plus que c'est dans le marché du camion lourd que les deux marques de PACCAR obtiennent le plus les faveurs des acheteurs.

En combinant les ventes de Kenworth et Peterbilt à l'échelle nord-américaine, PACCAR peut se vanter d'arriver deuxième au chapitre des parts de marché des camions de classe 8, tout juste derrière le géant Freightliner du groupe Daimler. Si les parts de marché canadiennes dans cette catégorie sont légèrement inférieures, PACCAR figure néanmoins juste derrière le leader du peloton.


En tenant compte des ventes annuelles de camions de classe 8 au Canada de 24 000 à 30 000 unités au cours des trois dernières années (l'année 2025 affichant une baisse conjoncturelle d'environ 11 %), et des parts de marché combinées d'un peu moins de 30 %, on voit ici tout le potentiel

des nouvelles gammes de camions fabriqués à l'usine de Sainte-Thérèse.

L'effet « Fabriqué au Canada »

La réponse du Canada aux attaques répétées de l'administration Trump et de la philosophie « America First » pourrait elle aussi avoir des impacts positifs sur l'usine de Sainte-Thérèse. Ottawa ne cache pas son intention de favoriser les produits fabriqués de ce côté-ci de la frontière. Mais entre la volonté affichée et l'impact réel, il y a un monde.

Le Québec tarde lui aussi à répondre aux mesures protectionnistes américaines. Même avant cela, les tentatives de plusieurs de faire valoir l'importance de privilégier les camions fabriqués au Québec à l'usine de Sainte-Thérèse, notamment pour les achats gouvernementaux et municipaux, se heurtent à un refus catégorique.

L'appui d'Investissement Québec pour faire face aux mesures américaines pourrait donner un certain avantage à l'usine de Sainte-Thérèse. Mais tant et aussi longtemps que les règles du plus bas soumissionnaire s'appliqueront, à moins d'accorder un pointage plus important aux véhicules fabriqués ici, l'avantage du « Fabriqué au Québec » restera purement un incitatif patriotique. Chez les concessionnaires de marques Peterbilt et Kenworth, on note un regain d'intérêt dans le contexte de la guerre tarifaire américaine. Mais de là à ce que cela se traduise en ventes concrètes, il y a un pas qui n'a pas encore été franchi. 

Tarifs à géométrie variable

L'industrie nord-américaine du transport s'est montrée critique à l'égard des tarifs imposés par l'administration Trump. Dans un contexte où les prix des camions lourds affichent des augmentations importantes depuis le chaos de la COVID, et où ces prix devraient encore grimper avec l'arrivée de nouvelles normes de l'EPA en matière de vie utile minimale et de garantie, les grands acheteurs de camions ne voient pas comment ils échapperont à d'autres augmentations inévitablement provoquées par ces tarifs.

Par ailleurs, si ce protectionnisme américain peut être justifié en raison de la délocalisation de la production de certains modèles à fortes ventes du côté du Mexique chez certains manufacturiers, difficile d'expliquer de tels tarifs aux véhicules fabriqués au Canada, où rappelons-le seul PACCAR fabriquait des camions poids moyens destinés aux États-Unis.

La vaste majorité des camions de poids moyen et lourd achetés au Canada étant déjà fabriqués aux États-Unis ou au Mexique, sans compter les composants majeurs comme les moteurs qui sont totalement absents du paysage manufacturier canadien.



CASINO
TRACTION

+ ACCUMULEZ DES POINTS
pour chaque dollar d'achat sur plus de **150 000 produits** de plus de 75 marques populaires et échangez-les contre une multitude de récompenses.

ALLEZ AU TRACTION.COM POUR VOUS INSCRIRE

+10% DE POINTS
SUR VOS COMMANDES EN LIGNE

CARTES-CADEAUX
achat

Valide du 15 mars au 15 avril 2026

LG UHD TV, BOSE, Coleman, Shell 200 dollars, Visa Gift, achat



L'avenir de la réfrigération pour les parcs automobiles modernes

La prochaine évolution du transport réfrigéré est plus silencieuse, plus propre et plus intelligente.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

Pour les gestionnaires de parcs de fourgonnettes réfrigérées, garder la marchandise au froid va bien au-delà de simplement activer une unité de refroidissement et de prendre la route. Le transport réfrigéré d'aujourd'hui doit composer avec des exigences réglementaires, des objectifs de durabilité, la hausse des coûts de carburant et des conditions météorologiques de plus en plus imprévisibles.

« Les entreprises qui exploitent des parcs de véhicules réfrigérés font face à des enjeux de taille qui peuvent compromettre la distribution et l'intégrité des produits », affirme Kyle Hammontree, directeur de segment d'affaires chez Geotab. « Qu'il s'agisse de conformité réglementaire, de conditions météorologiques, de visibilité sur la température ou de défaillances d'équipement, les risques sont nombreux. »

Enjeux de conformité

La conformité réglementaire est souvent le premier obstacle à franchir. Les parcs alimentaires et pharmaceutiques doivent prouver que les produits sont restés dans des plages de température strictes tout au long de leur acheminement, avec une documentation détaillée à l'appui. Ne pas s'y conformer peut entraîner des amendes, voire des rappels de produits à grande échelle.

« Les parcs automobiles doivent se conformer à de nombreuses réglementations et directives », explique M. Hammontree, citant les Bonnes pratiques de distribution (BPD) pour les produits pharmaceutiques, l'HACCP et le Règlement sur la salubrité des aliments au Canada pour la sécurité alimentaire, la Loi sur la modernisation de la sécurité alimentaire des États-Unis (FSMA), ainsi que la surveillance exercée par des organismes comme la FDA et l'USDA.

Respecter les normes ne suffit pas : il faut aussi pouvoir le prouver. « Utilisez la technologie pour sauvegarder automatiquement les données de température et d'autres informations pertinentes », conseille M. Hammontree. « Vous aurez ainsi des dossiers historiques prêts pour les audits et conformes aux exigences de la FSMA. »

Facteurs environnementaux

La météo représente elle aussi une menace sérieuse. Vagues de chaleur, vagues de froid, tempêtes soudaines : ces événements extrêmes peuvent surcharger les systèmes de réfrigération. Si les gestionnaires ne réagissent pas rapidement, les produits peuvent en souffrir, souligne M. Hammontree.

Traditionnellement, les flottes commerciales ont misé sur des unités de réfrigération entraînées par le moteur. Les fourgonnettes tournent au ralenti pour maintenir les marchandises au froid pendant que les conducteurs déchargent, attendent aux quais ou naviguent dans la circulation urbaine. Un ralenti qui consomme du carburant, alourdit les émissions de CO₂ et accélère l'usure des moteurs. À la longue, les coûts s'accumulent : factures d'entretien plus élevées, pannes plus fréquentes et temps d'immobilisation accru. Les défaillances d'équipement, en particulier celles des unités de réfrigération, représentent l'un des risques les plus coûteux auxquels les entreprises font face.

De nombreux parcs explorent des solutions qui gardent la marchandise au froid sans devoir faire tourner le moteur.

Plusieurs technologies gagnent en popularité :

Le refroidissement à l'azote liquide utilise l'évaporation de l'azote liquide pour refroidir la zone de chargement.

M. Hammontree précise que ce procédé est silencieux et ne produit aucune émission de CO₂ durant le refroidissement.

L'énergie solaire fait appel à des panneaux montés sur le toit qui rechargent des batteries auxiliaires, lesquelles alimentent ensuite l'unité de réfrigération indépendamment du moteur.

L'alimentation électrique par batterie (E-TRU) repose sur des batteries lithium-ion qui peuvent être rechargées par branchement ou par freinage régénératif. Ces systèmes s'associent naturellement aux fourgonnettes électriques.

Chacune de ces options allège la charge du moteur, mais aucune n'est une solution universelle.

Évaluer les coûts, la fiabilité et la réalité

Alors, quelle solution de remplacement s'avère la plus judicieuse ? M. Hammontree affirme que cela dépend de la façon dont un parc fonctionne et de ses territoires desservis.

« La solution la plus réaliste dépend de la nature des opérations du parc et du type de trajets effectués, local ou longue distance », explique-t-il. « Les E-TRU à batterie connaissent l'adoption la plus rapide, car les véhicules électriques gagnent en popularité pour les livraisons locales. »

Les E-TRU alimentés par batterie se distinguent par leur fiabilité et leurs économies à long terme. Ils ne produisent aucune émission, réduisent les coûts de carburant et s'intègrent bien aux véhicules électriques. Leur coût initial élevé, le poids supplémentaire qu'ils imposent et les besoins en infrastructure de recharge restent toutefois des freins importants.

L'énergie solaire offre une source d'énergie « gratuite », réduit la sollicitation du moteur et contribue à maintenir l'état des batteries. L'inconvénient ? Elle est très dépendante des conditions météorologiques, ne fournit que rarement une puissance suffisante pour assurer un refroidissement intensif à elle seule, et requiert un entretien des panneaux.

Les systèmes à azote liquide sont idéaux pour les livraisons de nuit puisqu'ils sont presque silencieux, refroidissent rapidement et comportent peu de pièces mobiles susceptibles de tomber en panne, explique M. Hammontree. Ils exigent toutefois une infrastructure de ravitaillement spécialisée, sont exposés à des coûts fluctuants et soulèvent des questions de sécurité liées à la manipulation des gaz.

Une approche axée sur les données

Pour les professionnels des parcs automobiles qui envisagent des solutions de remplacement, M. Hammontree insiste sur une approche stratégique et fondée sur les données.


« Les stratégies les plus efficaces sont guidées par les données », soutient-il, en préconisant l'utilisation de la télématique pour évaluer les performances actuelles. « Mesurez exactement la quantité de carburant gaspillée lorsque vos fourgonnettes tournent au ralenti pour garder les marchandises au froid », conseille-t-il. « Si vous ne le mesurez pas, vous ne pouvez pas l'améliorer. »

La mise à l'essai de nouvelles technologies constitue également une étape cruciale. Plutôt que de remanier l'ensemble du parc automobile, M. Hammontree recommande de tester un petit nombre de véhicules sur des trajets précis. Cela permet aux gestionnaires de parcs d'évaluer des facteurs réels tels que les ouvertures fréquentes de portes, les arrêts répétés et les habitudes de conduite. Le coût total de possession (TCO) doit guider la prise de décision. Bien que les systèmes à batterie ou cryogéniques puissent coûter plus cher au départ, les économies réalisées grâce à la réduction de la consommation de carburant, à la diminution des réparations et à la prolongation de la durée de vie des véhicules peuvent compenser les dépenses initiales sur cinq à sept ans.

La surveillance continue : une priorité absolue

Quelle que soit la technologie retenue, la surveillance continue demeure non négociable. Des capteurs intelligents qui surveillent la température et l'humidité en temps réel, et déclenchent des alertes dès qu'une anomalie est détectée, sont essentiels pour protéger la marchandise.

« Assurez-vous que votre source de refroidissement fonctionne de concert avec votre système de suivi », conseille M. Hammontree. Des avertissements immédiats peuvent sauver un chargement en cas de défaillance d'une batterie ou de baisse de niveau d'un réservoir d'azote, ajoute-t-il.

La planification des itinéraires joue également un rôle important. Éviter les embouteillages et les conditions météorologiques sévères permet non seulement de gagner du temps et d'économiser du carburant, mais aussi de réduire la sollicitation des systèmes de réfrigération. De plus, l'automatisation de la gestion des dossiers garantit une préparation constante aux audits, avec des données historiques accessibles en tout temps. Les parcs commerciaux réfrigérés font face à des pressions croissantes, mais disposent aussi d'outils plus performants que jamais pour les surmonter. Les technologies de refroidissement plus propres, combinées à la télématique et à une planification rigoureuse, permettent de réduire les coûts, de répondre aux exigences de conformité et de diminuer l'impact environnemental, tout en assurant la sécurité des produits. 

Réduire son TCO grâce à l'électrique

Si l'importance stratégique de l'électrification est désormais reconnue, les coûts d'investissement initiaux freinent encore certaines organisations. Pourtant, au Canada, le Règlement sur les combustibles propres transforme cette transition en véritable opportunité financière.

TEXTE **GUILLAUME BROSSARD**

Sur un horizon de cinq à sept ans, l'analyse du coût total de possession (TCO) montre que l'électrique devient non seulement compétitif, mais clairement avantageux, notamment grâce aux revenus générés par les crédits carbone.

Pourquoi l'électrique change la donne financière

L'électrification modifie en profondeur la structure des coûts d'exploitation des flottes. Les véhicules électriques comptent moins de pièces mécaniques, éliminent les changements d'huile et réduisent significativement les frais de maintenance. À cela s'ajoute une énergie plus stable et généralement moins coûteuse que l'essence.

Sur cinq ans, les flottes peuvent réaliser de 30 % à 50 % d'économies, selon un rapport de PwC, auxquelles s'ajoutent les revenus issus des unités de conformité carbone (1 tonne de CO₂ évitée équivaut à 1 unité, valorisée entre 175 \$ et 350 \$*). Combinés aux aides financières disponibles, ces gains accélèrent l'amortissement et améliorent la rentabilité.

Le règlement sur les combustibles propres

La réglementation fédérale repose sur un principe simple : chaque kilowattheure consommé par un véhicule électrique génère des unités de conformité carbone pouvant être vendues sur le marché. Bien que le mécanisme soit complexe, le recours à des agrégateurs permet de simplifier le processus et de transformer chaque recharge en revenus.

Pour une flotte parcourant environ 1 000 km par mois, les crédits carbone représentent plusieurs centaines de dollars par véhicule, par année. Sur cinq ans, ces revenus cumulés réduisent directement le TCO et accélèrent le retour sur investissement.



Les crédits carbone et de 30 % à 50 % de réduction des coûts d'exploitation représentent jusqu'à 10 000 \$ d'économies annuelles pour une camionnette électrique.

Avantage de l'électrique face à l'essence

Une camionnette utilitaire électrique peut générer environ 3 500 \$ d'économies de carburant par an, auxquelles s'ajoutent les revenus issus des unités de conformité carbone, pour un gain total proche de 10 000 \$ par véhicule.


Pour un poids lourd parcourant 50 000 km, l'impact est encore plus significatif avec 17 000 \$ d'économies de carburant et jusqu'à 45 000 \$ en revenus carbone. Ce potentiel dépasse 60 000 \$ de valorisation annuelle comparativement à un camion à combustion.

Certes, le coût d'achat plus élevé des véhicules et les infrastructures de recharge sont aussi à intégrer, mais ils sont souvent admissibles à des programmes de soutien financier.

L'électrique : un choix rentable

En intégrant les revenus carbone dans l'analyse du TCO, l'électrification révèle tout son potentiel. Malgré un investissement plus élevé, la réduction des coûts d'exploitation et l'apport des revenus carbone, combinés aux subventions, accélèrent significativement le retour sur investissement.

Résultat : l'électrique s'impose comme un choix à la fois environnemental... et financièrement gagnant.

Faites le calcul ! 

* Dépend des fluctuations du marché et de la capacité de négociation, exemples de montants moyens négociés par Polara depuis le lancement de son programme Carbone.



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.



PACCAR prend la pole position

Les deux manufacturiers de camions moyens et lourds du groupe PACCAR, soit Peterbilt et Kenworth, ont récemment dévoilé leurs gammes complètes de camions électriques à batterie.

TEXTE CLAUDE BOUCHER

Avec cette offre qui s'étend du camion porteur de classe 6 pour la livraison urbaine jusqu'au tracteur routier de 82 000 livres de PNBC, en passant par les poids lourds vocationnels et les camions pour collecte de matières résiduelles, Peterbilt et Kenworth deviennent les seuls manufacturiers en Amérique du Nord à couvrir la gamme complète en version zéro émission.


Avec l'ajout des nouveaux Kenworth T280E, T380E et T480E, ainsi que des Peterbilt 536EV, 537EV et 548EV, PACCAR couvre désormais l'ensemble du spectre moyen et lourd électrique.

Tant chez Kenworth que Peterbilt, la nouvelle gamme repose sur le groupe motopropulseur intégré PACCAR ePowertrain. Selon la configuration, le groupe motopropulseur électrique offre des puissances continues de 230 à 470 chevaux en continu, avec des pointes atteignant 605 chevaux et un couple maximal de 1 850 lb-pi. Les batteries modulaires proposent des capacités de 250 kWh ou 375 kWh, permettant jusqu'à 450 kilomètres d'autonomie.

Le Kenworth T280E est l'exemple parfait du camion de livraison urbaine. Offert en version 4X2, il propose une puissance de 230 HP et peut être muni de 2 ou 3 blocs-batteries.

Les modèles T380E et T480E peuvent être configurés en 4x2 ou 6x4, camion ou tracteur, avec un PNBC pouvant atteindre 82 000 lb et une puissance jusqu'à 605 chevaux. La recharge rapide DC jusqu'à 350 kW permet d'atteindre 80 % en environ une heure, selon la configuration.

Du côté de Peterbilt, les 536EV et 537EV visent les applications régionales et utilitaires, tandis que le 548EV, en classe 8, supporte aussi les configurations vocationnelles avec une prise de force électrique. La motorisation centrale à double moteur électrique, couplée à une transmission intégrée à trois rapports, offre elle aussi jusqu'à 605 chevaux et 1 850 lb-pi. Les batteries LFP assurent une meilleure stabilité thermique et une durée de vie accrue, avec une autonomie pouvant atteindre 450 km.

La plupart des camions électriques du groupe PACCAR destinés au marché canadien seront construits à l'usine de Ste-Thérèse au Québec. Avec ces nouvelles gammes complètes, Peterbilt et Kenworth se classent bons premiers dans l'offre de camions moyens et lourds électriques en Amérique du Nord, une position tenue en Europe par Camions Volvo. 

TRUCKPRO
LE PLUS GRAND RÉSEAU DE
CENTRES DE RÉPARATION AU
CANADA

TRUCKPRO.CA



Dynamic Tire

L'investissement intelligent en pneus OTR

“ De plus en plus de professionnels de parc choisissent les pneus Triangle pour leurs coûts d'acquisition réduits, leur valeur éprouvée et leurs performances constantes.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

Pour les gestionnaires de parc et les propriétaires-exploitants d'équipement hors route (OTR), les pneus, c'est bien plus que du caoutchouc. C'est une question de disponibilité de l'équipement, de budgets, de prévisibilité et de choix qu'on ne regrettera pas six mois plus tard.

Dans un contexte où les coûts d'intrants explosent et où chaque dollar est compté, de nombreux parcs remettent en question l'idée que les pneus OTR coûteux sont toujours le meilleur choix.

De plus en plus, les professionnels de parc constatent que la véritable conversation sur la valeur commence (et se termine souvent) avec le coût d'acquisition et le coût par 32e de pouce de bande de roulement. C'est là que les pneus OTR Triangle gagnent sérieusement du terrain.

Coût par 32° de pouce de bande de roulement

Discutez assez longtemps avec les acheteurs de parc et un thème constant émerge : le prix initial d'achat compte. Non pas parce que les parcs veulent acheter « bon marché », mais parce que les coûts d'acquisition donnent le ton aux dépenses totales en pneus pour l'ensemble d'un parc.

Triangle se démarque par son rapport qualité-prix, un atout stratégique indéniable. ➤

Chaque pneu vendu est entièrement garanti, les réclamations étant traitées localement par une équipe expérimentée, affirme M. Pickering de Dynamic Tire.

Comparativement à certains autres fabricants, les pneus OTR Triangle affichent un coût d'acquisition nettement inférieur. « Pour les parcs qui achètent des dizaines, voire des centaines de pneus par année, cette différence peut se traduire par des économies initiales substantielles », affirme Gregory Pickering, gestionnaire de segment de produits, Non DOT, chez Dynamic Tire. Mais l'attrait de Triangle va au-delà du prix affiché. Les utilisateurs finaux et les distributeurs orientent de plus en plus la discussion sur la valeur autour du coût par 32° de pouce de bande de roulement, une mesure qui parle aux professionnels de parc en quête de comparaisons objectives.

Sous cet angle, Triangle présente un net avantage financier face à plusieurs concurrents. Concrètement, les parcs déboursent moins par unité de bande de roulement utilisable. Ça fait toute la différence quand la partie du budget attribuée aux pneus représente une somme considérable. Ce qui est particulièrement révélateur, ce n'est pas une statistique isolée, mais bien le comportement des clients. Triangle affiche un taux de fidélisation élevé dans plusieurs segments OTR. Les parcs qui testent la marque reviennent systématiquement commander les mêmes modèles. Ce comportement en dit long. Dans le monde du pneu, les achats répétés sont la mesure de performance la plus honnête qui soit.

Pour les professionnels de parc, le coût par 32° de pouce n'est pas qu'un exercice comptable, c'est une façon de s'assurer que leurs décisions d'achat correspondent à leurs besoins opérationnels réels. Les pneus Triangle répondent précisément à cette attente avec leur prix d'acquisition, leurs profondeurs de bande de roulement et leur durée de vie utile concurrentielles.



Triangle TB516

Polyvalent, le Triangle TB516 convient aux scrapers, aux applications industrielles et portuaires, aux chargeuses, aux bulldozers et aux camions à benne articulés. Sa large bande de roulement agressive assure une excellente maniabilité et une traction exceptionnelle.

Conçus pour des applications réelles

Encore faut-il que la valeur s'accompagne de performance. Les pneus OTR Triangle sont conçus pour résister aux environnements difficiles : chantiers de construction, mines et sites de terrassement lourd. Selon le modèle, ces caractéristiques peuvent inclure :

- Des conceptions de bande de roulement autonettoyantes qui réduisent l'accumulation de matériaux et maintiennent la traction dans la boue, l'argile et dans la boue, l'argile et les sols meubles.
- Une carcasse robuste conçue pour résister aux environnements difficiles et aux charges lourdes.
- Des motifs de bande de roulement optimisés pour maximiser la stabilité, résister aux coupures et s'user de façon uniforme.
- Des conceptions spécifiques à l'application pour camions à benne, chargeuses, décapeuses et autres équipements OTR.

Certains modèles OTR Triangle sont récents et gagnent rapidement du terrain. D'autres sont dans la gamme depuis plus de dix ans, avec un historique éprouvé de performance et de fidélité. Résultat ? Des ventes en hausse constante, année après année, grâce à des clients satisfaits.

Accent sur la valeur

La force de Triangle réside dans son équilibre : prix compétitifs, ingénierie solide, performance fiable et soutien après-vente de qualité. Pour les parcs soucieux de leurs budgets mais qui ne veulent pas se lancer dans l'inconnu avec des marques douteuses, c'est la solution idéale. Alors que certains acheteurs sont tentés par des pneus importés par conteneur, sans accompagnement ni garantie, Triangle offre ce qui se fait rare : la res-



Triangle TB516S

Développé spécifiquement pour les camions à benne, le Triangle TB516S allie durabilité, maniabilité, traction exceptionnelle et adhérence latérale. Sa carcasse robuste est bâtie pour encaisser les rigueurs des chantiers. De plus, l'épaule et le flanc sont renforcés pour résister aux dommages.

ponsabilité. Ce qui séduit particulièrement les gestionnaires de parc, c'est le soutien après-vente des pneus Triangle. « Chaque pneu vendu est entièrement garanti et les réclamations sont traitées localement par notre équipe expérimentée, plutôt que renvoyées aux usines à l'étranger », explique M. Pickering.

Des professionnels qualifiés de Dynamic Tire prennent les décisions de garantie en s'appuyant sur leur connaissance concrète des applications OTR, pas uniquement sur des documents. « Nous ne vendons pas seulement des pneus, nous bâtissons des partenariats à long terme », ajoute M. Pickering. « Notre équipe de professionnels expérimentés travaille en étroite collaboration avec chaque client pour comprendre ses besoins, offrir des recommandations d'experts et fournir un soutien sur mesure. » Pour les gestionnaires de parc, cela signifie moins de maux de tête, des résolutions plus rapides et la certitude que si un problème de pneu survient, il sera traité de manière équitable et décisive. « Une fois la garantie approuvée, c'est réglé. Pas de retour en arrière, pas de changement d'idée, pas de mauvaises surprises », affirme M. Pickering.

Disponibilité nationale, expertise locale

Grâce à des réseaux de distribution bien établis, les pneus OTR Triangle sont accessibles partout au pays. Les parcs peuvent compter sur une équipe nationale de représentants, de gestionnaires de produits et d'experts techniques qui soutiennent les concessionnaires et leurs clients.

Pour les utilisateurs finaux, cela se traduit par un produit accessible, des conseils judicieux et du soutien quand ça compte vraiment. Ce n'est pas juste une vente de pneus, c'est un partenariat avec quelqu'un qui comprend votre réalité.


Ils font le travail

Demandez pourquoi les parcs continuent de choisir Triangle, et la réponse n'est pas tape-à-l'œil. Elle est pratique. Les pneus offrent la performance requise. Ils durent aussi longtemps que prévu. Ils coûtent moins cher à l'acquisition. L'accompagnement après-vente est solide. En termes simples, ils font le travail.

Dans un environnement OTR à enjeux élevés, ce niveau de fiabilité bâtit la confiance, et la confiance est ce qui transforme un acheteur ponctuel en un adepte à long terme.

L'essentiel

Pour les professionnels de parc gérant de l'équipement OTR, Triangle représente une valeur sûre qui a un impact direct sur la productivité et les résultats financiers. Avec des coûts d'acquisition réduits, un coût par 32e de pouce compétitif, des performances éprouvées en conditions réelles et une bonne garantie, la marque répond aux vrais besoins.

Triangle ne consiste pas à couper les coins ronds, il s'agit de dépenser plus intelligemment. Et dans le paysage OTR actuel, soucieux des coûts, c'est exactement pourquoi les professionnels de parc choisissent les pneus Triangle et en redemandent. 



Triangle TB598

Le Triangle TB598 est idéal pour les camions à benne articulés, les chargeuses et les bulldozers. Ce pneu radial optimise la traction sans compromis sur la fiabilité. Il arbore une bande de roulement autonettoyante agressive, des épaulements robustes et une protection renforcée du flanc.



Triangle TB598S

Conçu pour exceller dans des conditions extrêmes, le Triangle TB598S est parfait pour les camions à benne articulés. Robustesse, traction supérieure et fiabilité à toute épreuve, le tout avec une bande de roulement autonettoyante agressive qui prolonge la durée de vie du pneu.



Triangle TB538S+

Conçu pour les chargeuses et bulldozers, le Triangle TB538S+ est fait pour affronter les environnements les plus exigeants. Sa sculpture ouverte agressive assure une adhérence et une traction optimales, alors que ses épaulements robustes assurent la stabilité et la protection du flanc contre les dommages.

Le bourreau de travail silencieux

Un entretien hydraulique intelligent maintient les camions-bennes en mouvement.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

Les systèmes hydrauliques sont rarement sous les feux des projecteurs, pourtant ce sont eux qui font discrètement le gros du travail sur un camion-benne, jour après jour. Quand ils fonctionnent, personne ne le remarque.

Quand ils tombent en panne, tout s'arrête. Pour les professionnels de parc, un système hydraulique silencieux peut donner une fausse impression de sécurité. Une petite fuite ou un échantillon de liquide contaminé peuvent être le premier signe avant-coureur d'un problème bien plus grave.

Zac Hales, gestionnaire de segment d'affaires chez Geotab, et Dave Broadwater, gestionnaire des services de gestion de parc automobile pour l'Amérique du Nord chez Holman, nous éclairent sur les causes de ces pannes et sur les façons de les prévenir. Leur verdict est unanime : la plupart des défaillances hydrauliques sont évitables, si les gestionnaires de parc savent où chercher et quand agir.

Les premiers points de défaillance

Pour M. Hales, les composants les plus vulnérables sont ceux qui sont constamment sollicités ou exposés à des conditions difficiles. « Les flexibles sont les plus à risque, dit-il. Flexion constante, pics de pression, abrasion : ils encaissent beaucoup. Les joints et les joints toriques tombent également souvent en panne, durcissant ou se déchirant avec la chaleur et la friction, provoquant des fuites ou un «soufflage» interne (fuite entre les pièces internes) qui se traduit par une perte de puissance de levage. Quant aux pompes, le «cœur» du système, elles s'usent de l'intérieur et, en défailant, contaminent tout le circuit avec des débris métalliques. »

M. Broadwater est du même avis et insiste sur la vulnérabilité des joints. « Les raccords sont les composants les plus problématiques des systèmes hydrauliques, explique-t-il. L'accumulation de débris, les dommages mineurs et l'usure non traitée peuvent



Le système hydraulique fait discrètement le gros du travail sur un camion-benne, jour après jour.

accélérer leur défaillance. Les flexibles hydrauliques, eux, comportent plusieurs points de flexion et sont souvent logés dans des espaces restreints, ce qui les rend tout aussi susceptibles de lâcher. »

M. Broadwater souligne que les points d'usure et de frottement doivent être repérés et traités sans tarder, « qu'il s'agisse de réacheminer le flexible pour éviter les dommages ou d'ajouter une protection pour limiter l'usure. »

Le tueur silencieux : la contamination

Les deux experts sont catégoriques : la contamination du liquide est la cause de défaillance la plus répandue. « C'est le tueur silencieux des systèmes hydrauliques, explique M. Hales.

De simples particules de poussière, de sable ou de métal suffisent à éroder les valves et les pompes, agissant comme du papier abrasif. » Sans signe visible - ni fuite, ni flexible brisé - la contamination fait ses ravages en coulisses, bien avant que les symptômes n'apparaissent.

M. Hales cite aussi la chaleur (oxydation) comme cause majeure. Une surchauffe fluidifie l'huile, réduit la lubrification et détruit les joints. Sans oublier l'aération et la cavitation (lorsque de l'air pénètre dans le liquide et explose dans la pompe) qui



peuvent endommager les surfaces métalliques en quelques minutes plutôt qu'en quelques mois. Pour M. Broadwater, la contamination est souvent une question d'entretien. « Dans la majorité des cas, le manque d'entretien préventif est à l'origine de la contamination, de filtres obstrués et de niveaux de liquide insuffisants », explique-t-il.

L'inspection : la première ligne de défense

Les défaillances hydrauliques surviennent rarement sans avertissement. Encore faut-il former le personnel à détecter ces signes avant-coureurs. M. Hales recommande des inspections quotidiennes dans le cadre d'une vérification pré-départ. « Surveillez quelques indicateurs clés, dit-il, tels que les flexibles qui suintent (des taches humides annonçant un éclatement imminent), le liquide trouble ou bulleux (signe d'eau ou d'air dans l'huile), les bruits inhabituels (un sifflement ou grondement aigu indiquant que

la pompe manque d'huile) et les tiges de vérin rayées (des éraflures sur le chrome qui finiront par déchirer les joints). » M. Broadwater est du même avis. « Une bonne stratégie d'entretien préventif (EP) devrait inclure des inspections quotidiennes ou hebdomadaires par les opérateurs sur le terrain pour détecter les problèmes tôt, dit-il.

De plus, un calendrier d'EP officiel pour les composants hydrauliques devrait être intégré au calendrier d'entretien général du véhicule et confié à un atelier de réparation agréé, en suivant les recommandations du constructeur et en l'adaptant aux paramètres d'exploitation de l'unité. »

Élaboration d'un programme d'EP

Un programme d'EP efficace n'a pas besoin d'être compliqué, mais il doit être suivi de manière rigoureuse. M. Broadwater indique que le programme d'entretien préventif d'un système hydraulique variera selon l'équipement, mais devrait comprendre une inspection visuelle de base pour évaluer le niveau et l'état du liquide, repérer tout dommage aux flexibles et toute fuite potentielle, et noter tout problème de performance.


« De plus, dit-il, le programme d'EP comprendra l'inspection des tiges de vérin, des valves de commande, des reniflards, des filtres, etc. L'entretien annuel devrait également inclure des vérifications de pression, une vidange et un remplacement complets du liquide, des changements de filtres

et des inspections approfondies des flexibles. » M. Hales propose un calendrier clair et structuré. Chaque jour : vérifier les niveaux de liquide et guetter les flaques sous le camion. Chaque mois (ou toutes les 250 heures) : inspecter les cheminements des flexibles pour repérer les frottements et lubrifier les broches de vérin et les points de pivotement. Chaque année (ou toutes les 1 000 à 2 000 heures) : envoyer

« La contamination, c'est le tueur silencieux des systèmes hydrauliques. De simples particules de poussière, de sable ou de métal suffisent à éroder les valves et les pompes, agissant comme du papier abrasif. »

ZAC HALES
GESTIONNAIRE DE SEGMENT D'AFFAIRES,
GEOTAB

un échantillon de liquide en laboratoire, changer tous les filtres de retour et de pression, et rincer le système avec de l'huile fraîche et filtrée.

Les systèmes hydrauliques sont peut-être silencieux, mais le coût de leur négligence peut s'avérer élevé. Pour les gestionnaires de parc, le message est clair : inspecter régulièrement, garder le liquide propre et maintenir un entretien rigoureux. 

Une transition plus lente que prévu

Après une période de fébrilité, de lancements de nouveaux produits et d'annonces de développement de nouvelles solutions plus vertes, le marché des propulsions alternatives pour les camions poids moyen et lourds connaît un certain ralentissement. Certaines options ont déjà fait leurs preuves et d'autres sont maintenant disponibles, mais l'engouement des dernières années s'est heurté à la réalité et à la « real politik ».

TEXTE **CLAUDE BOUCHER**

On pourrait être tenté de mettre ce ralentissement des options vertes pour le transport sur le dos de l'administration Trump, qui ne se cache pas pour dénigrer la transition énergétique et vanter les mérites des énergies fossiles.

S'il est vrai que l'EPA version Trump a reporté et même carrément annulé des réglementations environnementales qui favorisent le développement de systèmes de propulsion moins dommageables à l'environnement, cela n'explique pas tout. Et ce n'est pas unique aux États-Unis ou en Amérique du Nord, nous dit Lars Martensen, directeur de l'Environnement chez Volvo Trucks mondial.

« Ces nouvelles alternatives, surtout dans leur phase initiale, dépendent de différents types de soutien politique. Sans ce soutien, leur développement sera plus lent : un déploiement plus lent des infrastructures, des investissements plus faibles dans les technologies et dans les infrastructures d'énergies renouvelables. De ce point de vue, cela n'est pas bénéfique. »

Chez Cummins, le fabricant de moteurs indépendant numéro 1 mondial, Marc-André Caza, Directeur Général des ventes, Marché routier - Région du Québec, reconnaît l'impact des politiques de l'administration américaine sur l'EPA.

« Oui, il y a un impact aux États-Unis. Mais l'impact est probablement sur la rapidité à laquelle les technologies vont être implantées. Le plan de Cummins, Destination Zéro, vise à réduire les émissions dès aujourd'hui les émissions du puits à la roue, à promouvoir l'adoption des technologies alternatives à grande échelle et à atteindre zéro émission d'ici 2050. Notre stratégie demeure la même. »



Camion Volvo européen à l'hydrogène

Faisons le point sur les différentes options sur le marché.

Le tout électrique

À l'échelle mondiale, Volvo s'affirme comme leader dans le développement et la commercialisation de camions électriques. En fait, en Europe, c'est toute la gamme du fabricant qui est offerte en version électrique à batterie. Si l'adoption de ce mode de propulsion continue de progresser, elle est beaucoup moins rapide que prévue et souhaitée, selon Lars Martensen.

« C'est très fragmenté. Certains pays européens, comme les Pays-Bas et la Suède, disposent de politiques très efficaces qui incitent fortement nos clients à investir dans les camions électriques. En revanche, dans d'autres pays, l'absence d'incitatifs rend l'investissement dans les infrastructures de recharge plus difficile. »

Au Canada et plus spécifiquement au Québec, le retour du programme Écocamionnage, qui accorde d'intéressantes subventions aux acquéreurs de camions électriques, devrait relancer l'engouement. D'autant plus que l'offre des constructeurs continue de s'accroître.

Pratiquement tous les OEM offrent au minimum un modèle électrique. Le marché du camion de classes 5 à 7 est particulièrement bien couvert, avec des options chez Freightliner et Rizon de Daimler Trucks, Kenworth et Peterbilt de PACCAR, International, Mack, Isuzu, etc. Les tracteurs régionaux ne sont pas en reste.

Si Volvo fait figure de leader en Europe, en Amérique du Nord, le titre revient clairement aux deux fabricants du groupe



PACCAR. Peterbilt et Kenworth ont coup sur coup annoncé non seulement un important agrandissement de leur offre électrique, qui couvre presque tous les modèles, mais en plus, les deux fabricants en ont profité pour lancer leurs toutes nouvelles générations de camions électriques, les plus innovants offerts sur le marché nord-américain.

Martin Blanchet est le directeur des ventes nationales, énergies alternatives chez Peterbilt. Selon lui, l'autonomie des camions électriques à batterie ne devrait pas être le principal frein à leur adoption.

« Si on compare uniquement l'autonomie, le diesel a évidemment une avance. Le véritable calcul à faire consiste plutôt à se demander si, avec les autonomies disponibles aujourd'hui, l'industrie du transport dispose de routes où les camions électriques conviennent et sont rentables sur des contrats à long terme. Si de telles routes existent, comment pourrait-on se permettre de laisser cette rentabilité sur la table ? Dans ces cas-là, la conclusion devrait être évidente : électrifier cette route. »

Souvent vu comme solution pour les livraisons sur de courts trajets, en zone périurbaine, le camion électrique, tant en version porteur classes 5 à 7 qu'en tracteur classe 8, pourrait trouver une niche encore plus intéressante dans le camion spécialisé, que ce soit le véhicule outil ou encore même les poids lourds dédiés à la construction. Martin Blanchet croit fermement qu'il s'agit d'une application où l'électrique surpasse le diesel en termes opérationnels.

« Pourquoi parle-t-on toujours et seulement d'autonomie ? Parlons d'utilisation réelle. Est-ce qu'un camion peut effec-

tuer le travail pour une application donnée en étant rentable ? Si la réponse est oui, électrifie-le. Un camion de type atelier mobile, qui passe la journée au coin d'une rue pour effectuer des travaux, pourquoi utiliser du diesel pour le faire tourner au ralenti, quand on peut électrifier ? »

Martin Blanchet s'empresse aussi de souligner qu'à l'exception des modèles à cabine basculante avancée, l'ensemble des camions électriques offerts par le groupe PACCAR est maintenant fabriqué ici même, à l'usine de Sainte-Thérèse.

Gaz naturel : une option disponible

Tous les manufacturiers, tant nord-américains que mondiaux, s'entendent pour dire qu'il ne peut y avoir une seule solution pour verdier les opérations de transport. Et parmi les solutions, le gaz naturel est la seule option actuellement disponible sur le marché, viable économiquement et réaliste sur le plan opérationnel. Surtout depuis le lancement du moteur X15N de Cummins.

« Le gaz naturel est un outil intéressant pour permettre aux flottes de réduire leurs émissions dès maintenant », nous dit Marc-André Caza de Cummins. « C'est un produit qui est prêt, qui est mature, et qui répond aux besoins du marché canadien grâce à sa puissance de 500 HP et son couple de 1 850 livres-pied. On en a déjà en service au Québec, au Canada et aux États-Unis. »

Avant l'arrivée du X15N, les moteurs au gaz naturel avaient des performances en deçà de leur équivalent au diesel, ce qui n'est plus le cas maintenant. De plus, en éliminant la nécessité de recourir à un système de post-traitement des échappements, soit les systèmes à l'urée et les filtres à particules diesel, le X15N de Cummins vient éliminer l'un des pires cauchemars vécus par l'industrie depuis l'arrivée de ces systèmes de contrôle des émissions.

Outre l'absence de particules diesel, le moteur au gaz naturel réduit de 90 % les émissions d'oxydes d'azote. Et même en consommant du gaz naturel fossile, il permet de réduire les émissions de GES de 15 à 20 %. Combiné avec l'injection de gaz naturel renouvelable dans le réseau gazier, le moteur au gaz naturel devient en pratique carbonégaatif.

Richard Prévost est à la tête du dossier GNR/GNC pour camions chez EBI Énergie, détaillant de gaz naturel renouvelable. Fervent défenseur de l'option gaz naturel, même avant l'arrivée du X15N, il ne décolère pas depuis que la nouvelle mouture du programme Écocamionnage a complètement évacué cette option énergétique comme solution à la réduction des émissions.

« Si tu as une vision zéro émission sans égard au cycle de vie de l'énergie, tu viens d'éliminer le gaz. On oublie que ➤

l'ennemi à abattre, c'est le diesel, on se limite au fantasme du zéro émission. On n'est pas prêt à réduire graduellement, ce qu'on veut, c'est une solution unique et magique. Pendant ce temps-là, il ne s'est jamais vendu autant de diesel. »

Richard Prévost se défend bien d'être contre l'électrification ; il dénonce toutefois cette vision unique où l'électrification est perçue comme la seule solution pour toutes les applications.

« Tu ne peux pas remplacer un grand train routier de 149 000 livres par un tracteur électrique avec un PNBC de 80 000 livres et une autonomie qui ne te permet pas de faire Montréal-Drummondville aller-retour. La solution électrique est la plus chère sur le plan financier et la plus restrictive sur le plan opérationnel. On n'a pas la vision de la complémentarité. On n'a aucune notion de réalisme de l'industrie. »

Le X15N de Cummins est actuellement offert chez trois fabricants, soit Freightliner, Kenworth et Peterbilt. Chez ce dernier, Martin Blanchet aimerait bien que le programme Écocamionnage considère le gaz naturel fossile et renouvelable comme technologie admissible, d'autant qu'il s'agit d'une technologie mature, qui a fait ses preuves.

Hydrogène : du rêve à la réalité

Parmi les solutions de propulsion alternative, l'hydrogène était la plus remplie de promesses, et pour cause. Comme source d'énergie dans les piles à combustible, elle promettait d'offrir l'autonomie du diesel et tous les bénéfices écologiques de l'électrique. Et comme carburant dans les moteurs à combustion, des émissions pratiquement nulles. Mais ces promesses tardent à être tenues, admet Lars Martensen de Volvo Trucks mondial.

« Je pense qu'il y a eu un engouement excessif autour de l'hydrogène, et nous avons constaté certaines réalités : le coût de production de l'hydrogène n'a pas diminué aussi rapidement que prévu. Par conséquent, nous observons une baisse des investissements dans la production d'hydrogène vert à partir de sources renouvelables. Il y a donc un changement, ce qui signifie, de notre point de vue, que certaines des activités que nous avions planifiées sont reportées à plus tard. Mais le développement se poursuit. »

Des essais sur piste et sur route se poursuivent chez la plupart des fabricants, mais outre la complexité de la technologie, la disponibilité de la source d'énergie elle-même, et son coût demeurent le principal frein au développement de l'option hydrogène. Tout comme chez Volvo, Cummins travaille au développement de cette option, notamment en tant que carburant dans sa nouvelle plateforme commune multi-carburant, HELM (*high efficiency low emission multifuel*).

« Arriver avec une technologie de combustion de l'hydrogène est selon nous la meilleure façon de créer de la grande échelle pour un nouveau carburant », dit Marc-André Caza. « Parce que le moteur à combustion interne, c'est une technologie qu'on connaît depuis longtemps, qui est éprouvée et qui est rassurante pour l'industrie. Et c'est la plus économiquement viable actuellement. »

Bref, il ne faudra pas espérer voir des camions à l'hydrogène sur nos routes avant 2030, au plus tôt. [O](#)

La vengeance de l'essence

Dans le contexte du nécessaire développement de solutions aux carburants plus traditionnels, Cummins a récemment annoncé le lancement de son tout nouveau moteur de 10 litres, le X10. Initialement offert en version diesel, il faudra attendre 2030 pour une version au gaz naturel.

Mais c'est son nouveau moteur de petit gabarit, le B6.7 Octane, qui risque de faire couler encore plus d'encre au cours des prochaines années. L'idée peut sembler anachronique, mais le lancement d'un moteur à essence chez Cummins prend tout son sens dans le contexte actuel.

Le B6.7 est sans nul doute le petit moteur diesel le plus vendu. Offert chez pratiquement tous les fabricants de camions américains, européens et même japonais, le B6.7 a été vendu à 13 millions d'exemplaires depuis 40 ans. Pourquoi une version à essence ?

« La demande initiale est venue d'une flotte de location de camions aux États-Unis : produire un moteur octane, avec la robustesse et la durabilité reconnue du B6.7 diesel », explique Marc-André Caza. « C'est ce qu'on a fait. On est arrivé avec un technologie octane, la première sur le marché à offrir les mêmes performances et durabilité que son équivalent diesel. On s'attend aussi à une économie de carburant, comparé aux moteurs populaires à essence présentement sur le marché. Et si on réduit la consommation de carburant pour faire le même travail que les moteurs à essence de la compétition, on réduit aussi les gaz à effet de serre. »

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/



Hunter Engineering

Droit au but pour les camions lourds

Le HawkEye XL et le Quick Check Commercial de Hunter aident les ateliers et les parcs automobiles à accélérer les alignements, à prolonger la durée de vie des pneus et à anticiper les problèmes.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

Dans le domaine de l'entretien des véhicules commerciaux, le temps de service est précieux. Chaque heure qu'un camion passe à attendre d'être réparé représente de l'argent perdu et chaque essieu mal aligné se traduit par du carburant gaspillé et une durée de vie des pneus réduite. Que vous gériez un atelier spécialisé en camions ou un service d'entretien interne pour un parc automobile achalandé, le système d'alignement HawkEye XL et le système d'inspection Quick Check Commercial de Hunter sont conçus pour éliminer ce gaspillage et accroître la productivité. Ces deux outils fonctionnent en tandem : l'un corrige les problèmes d'alignement avec précision et l'autre les détecte avant qu'ils ne deviennent coûteux.

HawkEye XL : alignement pour véhicules lourds

Le système d'alignement pour véhicules lourds HawkEye XL de Hunter prend en charge presque tout : des camions et remorques de classe 8 aux véhicules de classe moyenne — et avec les bons accessoires, même les voitures et camionnettes légères. Sa force ne réside pas seulement dans sa polyvalence, mais aussi dans sa rapidité et sa simplicité d'utilisation. Traditionnellement, l'alignement des camions lourds nécessitait une baie dédiée, des équipements électroniques encombrants et un processus long à plusieurs étapes. Avec le HawkEye XL, tout ça appartient au passé.

Mobilité et simplicité

Les techniciens peuvent déplacer le système dans n'importe quelle baie de niveau — pas besoin de puits ou de pont d'alignement dédiée. Les cibles se montent sur les roues, mais l'électronique et les capteurs restent à la console. Résultat : aucune pile, aucun cordon, et bien moins d'usure qu'avec les systèmes à électronique sur roues.



Le système d'alignement pour véhicules lourds HawkEye XL de Hunter est conçu pour tout prendre en charge, des camions de classe 8 aux voitures légères.

Une rapidité qui change la donne

« Avant, obtenir des données précises prenait de 20 à 40 minutes, parfois plus, selon l'outil, explique Eric Watson, conseiller en affaires VL chez Hunter Engineering. Avec le HawkEye XL, vous pouvez obtenir des relevés d'alignement complets en aussi peu que quatre à cinq minutes grâce aux avancées technologiques. C'est une amélioration majeure. » Il souligne qu'avec les bons accessoires, le HawkEye XL peut fournir des relevés pour véhicules légers en à peine une minute.

Prise en charge des remorques et des véhicules légers :

Avec des accessoires optionnels comme un adaptateur de pivot de fusée, le HawkEye XL peut détecter et aligner une remorque de 53 pieds. « Et pour les parcs automobiles variés — disons une douzaine de poids lourds et quelques dizaines de camionnettes de type F-150 — avec un HawkEye XL bien équipé, une seule machine d'alignement suffit pour presque tous vos véhicules », ajoute M. Watson.

Conçu pour le rendement sur investissement

Pour les ateliers, en particulier ceux qui effectuent un alignement de camion lourd ou plus par jour, le système peut s'autofinancer en environ un an, explique M. Watson. « Pour un équipement haut de gamme, se rentabiliser en un an plutôt qu'en trois, c'est exceptionnel », ajoute-t-il. Pour les parcs automobiles, la capacité d'effectuer les alignements à l'interne permet d'économiser non seulement sur les pièces et la main-d'œuvre, mais également sur les temps d'arrêt. Le HawkEye XL offre une situation gagnant-gagnant : les propriétaires d'ateliers peuvent générer des bons de travail supplémentaires en proposant l'alignement à chaque visite, tandis que les gestionnaires de parcs voient leurs coûts de pneus et de carburant baisser grâce à des vérifications régulières.

Quick Check Commercial

Si le HawkEye XL est la solution, le Quick Check Commercial de Hunter en est la détection — un système d'inspection

sans contact en mode transit qui numérise automatiquement chaque camion et remorque entrant dans votre établissement. Alors que l'inspection traditionnelle implique des chandelles, des jauges manuelles ou des vérifications visuelles longues à effectuer, le Quick Check Commercial complète l'inspection en moins de 30 secondes, sans même arrêter le véhicule.

Numérisation par laser et par caméra

Grâce à ses lasers et caméras optiques, le Quick Check Commercial mesure le carrossage, le parallélisme total et l'angle de frottement — les mêmes paramètres qu'un alignement formel — mais aussi la profondeur de la bande de roulement sur chaque pneu.

« Le système ne se contente pas de générer des chiffres, précise M. Watson. Il affiche les résultats sous forme de visuels 3D clairs et signale immédiatement les problèmes potentiels. » Les résultats en temps réel permettent aux conseillers et techniciens de cerner les besoins et d'ouvrir des bons de travail directement depuis la voie d'inspection.

Simplicité du mode transit

Le Quick Check Commercial s'intègre au flux de travail sans le perturber. Les véhicules n'ont pas à s'arrêter — un passage à 2-5 km/h suffit, sans technicien requis. Dans un atelier aachalandé ou un parc automobile, cela signifie que les inspections deviennent une partie intégrante de chaque visite, plutôt qu'un rendez-vous distinct.

Au-delà de la bande de roulement et de l'alignement

Le Quick Check Commercial capture également plusieurs images de chaque véhicule et documente l'état de la carrosserie au passage grâce à une fonction de détection des dommages. « C'est utile pour les parcs automobiles qui veulent suivre l'état de leurs actifs ou se protéger contre de fausses réclamations », explique M. Watson.

Économies de carburant et de pneus

L'alignement, ce n'est pas qu'une question de sécurité : c'est aussi une question de rentabilité. « Les problèmes d'alignement gaspillent jusqu'à 2 % du carburant et usent les pneus jusqu'à 20 % plus vite, explique M. Watson. La boucle de détection continue du Quick Check Commercial vous aide à détecter les problèmes tôt, transformant les inspections en économies réelles. »

Propriétaires d'ateliers et gestionnaires de parcs automobiles : les deux en bénéficient

Au-delà de la technologie, le HawkEye XL et le Quick Check



Le Quick Check Commercial de Hunter est un système d'inspection sans contact en mode transit qui numérise automatiquement chaque camion et remorque.

Commercial optimisent les opérations, le rendement et les profits.

Pour les ateliers :

- Diagnostics plus précis : moins de suppositions, moins de retours en atelier et une satisfaction client plus élevée.
- Délais d'exécution plus rapides : gagner du temps sur chaque alignement permet d'effectuer davantage de réparations de véhicules chaque jour.
- Source de revenus régulière : les inspections automatisées permettent d'identifier davantage de travaux d'alignement et de remplacement de pneus, augmentant ainsi les occasions de service sans coûts de main-d'œuvre supplémentaires.
- Polyvalence : le HawkEye XL peut être utilisé dans n'importe quelle baie plane, optimisant ainsi le flux de travail.

Pour les parcs automobiles :

- Capacité interne : plus besoin de confier les alignements et les inspections à des ateliers externes.
- Réduction des coûts d'exploitation : sur un parc de dizaines ou de centaines de véhicules, les économies de carburant et de pneus deviennent rapidement significatives.
- Entretien proactif : la détection rapide des anomalies permet d'éviter des réparations majeures ou des arrêts imprévus.

Pour les professionnels de véhicules commerciaux, le bon équipement n'est pas le dernier gadget — c'est celui qui améliore les décisions, réduit le gaspillage et garde les camions sur la route.

Le HawkEye XL de Hunter aligne rapidement et avec précision presque tous les véhicules qui entrent dans votre baie — des poids lourds de classe 8 aux berlines — sans électronique sur les roues ni baie dédiée. Le Quick Check Commercial, lui, vous donne l'état complet de chaque véhicule entrant en quelques secondes. Ensemble, ils créent un flux de travail plus rapide, plus intelligent et plus rentable. Dans ce métier, chaque minute perdue et chaque essieu mal aligné grugent les profits — c'est là qu'ils font une différence réelle. Prêt à aller droit au but ? Le HawkEye XL et le Quick Check Commercial sont les outils pour vous y mener. [👉](#)



Location Brossard

Se différencier pour performer

L'entreprise de location fondée en 1973 par Guy Brossard a su s'imposer au Québec dans une industrie dominée par les grands noms de la location de véhicules commerciaux. Le secret : offrir une solution différente, pour mieux répondre aux besoins des clients.

TEXTE CLAUDE BOUCHER

L'industrie de la location de véhicules commerciaux de poids moyen et lourd a connu bien des noms qui ont disparu au fil des ans. Mais une entreprise québécoise a réussi là où bien d'autres ont échoué. Plusieurs raisons expliquent ce succès et cette longévité. Parmi ces raisons, des portes toujours ouvertes, nous dit Jérôme Léonard, vice-président principal et directeur général de Location Brossard.

« On n'a jamais barré la porte. Ce n'est jamais fermé. On n'a pas de clé. Même le 24 décembre à minuit, il y a du monde ici. Car le transport, il n'arrête pas. On fait partie des mesures d'urgence de bien de nos clients. Ils savent qu'ils peuvent nous appeler s'ils ont besoin d'équipement la nuit, la fin de semaine, n'importe quand, ils peuvent nous appeler. »

C'est d'ailleurs de là que vient le logo Go24 fièrement affiché sur les camions et remorques de Location Brossard. Ce qui nous amène à un autre point fort de différenciation de l'entreprise : alors que certains offrent des camions seulement et d'autres des remorques, Location Brossard peut répondre à l'ensemble des besoins de ses clients : camions porteurs, tracteurs routiers et remorques.

Cette polyvalence l'a amenée à développer au fil des années une expertise poussée dans l'acquisition d'équipements roulants. Car pour bien louer, encore faut-il savoir quoi acheter. Et au-delà du véhicule lui-même, ce sont toutes les opérations du client qui sont analysées par l'équipe de Location Brossard. « Tout est dans les détails. Un camion, ce n'est plus juste une

boîte avec des roues, c'est un outil pour faire du transport, c'est un outil de logistique. Beaucoup de nos clients, qui sont des sociétés privées, effectuent eux-mêmes leur logistique. Leur parc de véhicules, c'est un outil stratégique pour eux. Si tu les aides à être efficaces puis à améliorer leur façon de faire, ça va être payant pour eux. »

Une flotte diversifiée

Bien répondre aux besoins de la clientèle, c'est aussi diversifier l'offre de véhicules. Location Brossard a fait le choix de ne pas se limiter à une marque ou un produit en particulier.

« Chaque constructeur a ses forces. Et c'est ce qu'on recherche pour nos clients. Dans le fond, la première partie du GO24, c'est d'offrir des services-conseils. On peut donc offrir ce qu'il y a de mieux sur le marché, selon les besoins spécifiques du client. C'est ce qui nous allume. On aime être capable d'entrer chez un client, puis de l'aider à améliorer ses façons de faire dans le transport, ses opérations. Et ce qu'on vise, c'est d'aider nos clients à réduire leurs coûts et à améliorer leur capacité. »

La clé : l'entretien préventif

Offrir une vaste diversité de véhicules, camions et remorques, entraîne bien sûr son lot de défis, du côté de l'entretien du parc de véhicules. Car tout l'entretien est pris en charge par Location Brossard. Tout commence par un centre de contrôle digne de la NASA. Chez Brossard, chaque camion et chaque remorque sont

suis de près pour assurer aux clients un véhicule en état de performance optimale. Pour effectuer ce suivi poussé, Location Brossard a opté pour la télématique de Geotab d'AttriX, et pour le système de suivi d'entretien MIR-RT de DataDis.

« Il faut que l'entretien préventif soit bien fait. Ça, c'est là où les clients obtiennent aussi un bénéfice. Quand le préventif est bien fait, le préventif, et fait à temps, de façon rigoureuse, on évite des bris en route, on évite des problèmes pour nos clients, et on sauve des coûts aussi. »

Dans bien des cas, l'entretien s'effectue directement chez le client, lui évitant les tracas de déplacer camions ou remorques aux installations de Location Brossard. Mais pour les situations plus complexes, le véhicule sera réparé dans les installations du locateur.

« C'est là aussi où on fait les choses différemment. On peut aller porter un véhicule de remplacement, pendant qu'on amène l'autre véhicule qui nécessite une réparation chez nous. Puis, on rapporte le camion au client une fois réparé. Dans le fond, ce qu'on garantit, c'est l'utilisation d'un véhicule pour faire son transport tous les jours. Parce que si tu es obligé de payer des chauffeurs pour aller porter ou chercher des camions au garage ou s'il y a des jours où tu ne peux pas utiliser un camion, il y a des coûts à tout ça, des coûts qui s'additionnent rapidement. »

Pour arriver à offrir un tel niveau de service, Location Brossard compte bien sûr sur une flotte de camions en location à court terme. Mais au-delà des équipements, c'est toute l'équipe de Location Brossard qui est mise à contribution. Et dans les ateliers d'entretien à la fine pointe, les équipes de techniciens sont constamment à l'affût des nouveautés en termes de moteurs, de transmissions mais aussi de technologies embarquées.

« On a toutes les accréditations nécessaires, on a les logiciens, on envoie nos mécaniciens suivre des formations pour se tenir à jour. »

L'entreprise de location s'est aussi fait un point d'honneur de figurer parmi les pionniers dans la location long terme de camions électriques, en offrant même des bornes de recharge sur place, aux installations de Location Brossard.

Une croissance contrôlée

Location Brossard a su s'imposer dans un marché très concurrentiel grâce à une croissance maîtrisée, qui lui a permis de tenir le coup durant les cycles plus difficiles. Car il faut le rappeler, la location de véhicules lourds est un domaine qui exige de considérables capitalisations.



Un employé de Location Brossard

« Si tu vas trop vite, ça peut être dangereux. Il est préférable de monter une marche à la fois, de bâtir solide, tranquillement pas vite. Et c'est l'approche qu'on a toujours eue chez Brossard. C'est pour ça qu'on sera là pour un autre 100 ans. »

Bien connue dans le paysage québécois, l'entreprise pourrait être tentée de s'introduire dans un marché à l'extérieur de la province. Sans pour autant dire « Fontaine, je ne boirai jamais de ton eau », Jérôme Léonard nous dit que pour l'instant, ça ne fait pas partie des plans. « L'objectif premier est de maintenir le niveau de service qui a fait notre réputation, d'offrir le niveau de service qu'on a promis à nos clients. Je ne dis pas que ça n'arrivera pas, mais les conditions ne sont pas là en ce moment. » Pour lui, l'important est de maintenir ce qui a fait le succès de Location Brossard : un service différent, et une approche personnalisée.

« Tu ne peux pas concurrencer les grands joueurs en faisant tout de la même façon. Ils ont un pouvoir d'achat incroyable, ils ont un réseau à travers l'Amérique du Nord. Ce volet-là, tu ne peux pas le concurrencer. C'est sur d'autres questions, sur d'autres points que tu peux offrir une différence. On offre une différence qui est payante pour les clients. Le niveau de service qu'on offre est rentable pour les clients. C'est comme ça qu'on se différencie. »

Location Brossard en bref

Parc de véhicules : 3600 unités

- 2800 remorques
- 800 véhicules motorisés

Emplacements - 3 succursales :

- Dorval
- Montréal-Est
- Québec

Employés : 150 personnes

Taillés pour le chantier

Charges lourdes, terrains hostiles, cycles d'utilisation intensifs.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

Les pneus pour camions-bennes opèrent dans des conditions que les pneus commerciaux standard ne sont tout simplement pas conçus pour affronter. Quatre experts expliquent pourquoi et ce que les gestionnaires de parcs automobiles doivent savoir.

Pour M. McIntyre, vice-président principal des ventes Canada et développement de produits Amérique du Nord chez Sailun Tire Americas, le constat est simple : « Les pneus pour camions-bennes naviguent dans une toute autre réalité. » Charges élevées, débris tranchants, surfaces irrégulières — ces conditions nécessitent des carcasses solides, des bandes de roulement profondes et des mélanges spécialisés. Contrairement aux pneus longue distance, ils ne visent pas l'efficacité sur autoroute, mais la durabilité sous des contraintes constantes.

Mike Matesic, gestionnaire du segment produits — pneus TBR chez Dynamic Tire, renforce cette distinction en soulignant que dans les environnements de construction et d'exploitation minière, les camions-bennes passent beaucoup de temps hors route. Pour y survivre, les pneus sont équipés de carcasses renforcées, de flancs plus solides et de mélanges résistants aux coupures.

La conception de la bande de roulement est tout aussi importante : « axés sur la traction, ils affichent des sculptures profondes, agressives et auto-nettoyantes, dotées de larges crampons qui offrent une traction supérieure sur la boue, le gravier et les terrains meubles », explique-t-il, contrairement aux pneus routiers dont les sculptures nervurées visent avant tout à réduire la résistance au roulement. Dans les applications les plus intenses, note-t-il, on va même jusqu'à sacrifier la vitesse maximale pour privilégier la capacité de charge et la durabilité.

Une comparaison concrète

Dave Hatch, vice-président des ventes et des opérations chez Huayi Tire Canada, illustre les différences avec des données tangibles : flancs plus épais, bandes de roulement plus profondes et plus agressives. Certains pneus pour remorques-bennes affichent même 25 % plus de profondeur de



Les pneus pour camions-bennes ne sont pas que des versions plus robustes des pneus routiers. Ce sont des outils spécialisés.

bande de roulement et 5 % de poids supplémentaire par rapport aux pneus commerciaux standard — preuve qu'ils sont conçus pour des conditions plus difficiles. Au-delà du prix d'achat, il recommande d'évaluer la carcasse, le potentiel de rechapage et la garantie pour bien cerner le réel coût total de possession.


Ces décisions se complexifient lorsque les camions-bennes circulent à la fois sur routes et sur chantiers. Gus Liotta, directeur général des ventes commerciales — Canada pour Goodyear, explique que les parcs automobiles à usage mixte doivent concilier des réalités contradictoires. Les pneus doivent allier traction, résistance aux coupures et carcasse robuste pour le hors route, tout en maintenant stabilité et usure acceptable sur chaussée.

« Les gestionnaires de parcs de camions-bennes doivent tenir compte du terrain, du pourcentage d'utilisation sur route et hors route, des exigences de charge et des contraintes spécifiques de leurs trajets au moment de choisir le bon pneu pour leurs activités », explique M. Liotta.

Choisir et entretenir les bons pneus

Avant de choisir un pneu, il faut connaître les conditions réelles d'utilisation : terrain, exigences de charge, ratio route/hors route. Un pneu bien adapté réduit l'usure prématurée et limite les défaillances imprévues.

L'entretien joue un rôle tout aussi important. Un gonflage adéquat, des inspections régulières, des vérifications d'alignement et la détection précoce des dommages prolongent considérablement la durée de vie des pneus. La qualité de la carcasse et la possibilité de rechapage sont également déterminantes, offrant aux parcs automobiles la possibilité de rentabiliser chaque pneu sur plusieurs cycles de vie.

Les parcs qui opèrent dans les environnements les plus exigeants de l'industrie et qui choisissent et entretiennent leurs pneus en conséquence y gagnent sur tous les fronts : disponibilité, longévité des carcasses et coûts d'exploitation. 

BIEN PLUS...

QU'UNE « BOÎTE AVEC DES ROUES »



**CONSULTEZ NOS
SERVICES-CONSEILS
POUR UNE BONNE ANALYSE
DE VOS BESOINS DÈS LE DÉPART**

« Combinez la bonne configuration avec le plan de location **GO24** et prenez le contrôle de vos coûts d'opérations »



Une entreprise d'ici

Brossard^{MD}

Location de camions et remorques

SERVICE
UNIQUE
24/7

CANADA
LES SOCIÉTÉS
LES MIEUX
GÉRÉES

Membre
platine

Location
haute performance
GO24

NJ
NationalLease

DORVAL - MONTRÉAL-EST - QUÉBEC | 1 800 361-9720 | **BROSSARD.COM**

La toute nouvelle Kia PV5

Élargissez vos opportunités d'affaires.



La toute nouvelle **PV5** fait son entrée au Canada en octobre 2026. Premier véhicule commercial spécialement conçu par Kia, la **PV5** a déjà laissé sa marque au plan mondial en **remportant les honneurs de l'International Van of the Year 2026**. Découvrez comment votre parc pourrait bénéficier du caractère innovant, modulaire et entièrement électrique de la **PV5**.



Le Sorento HEV

Dotez votre parc d'une efficacité énergétique exceptionnelle.



Le tout nouveau K4 hatchback

Explorez notre tout nouveau hatchback offrant une grande polyvalence et un vaste espace de chargement.



Du mouvement vient l'inspiration

Commandez aujourd'hui à kia.ca/parc