



Flottes & Mobilité

NOVEMBRE 2025 / VOL 1 / NO 5 / 6,95\$

Propulsé par  AUTOSPHERE MEDIA

Gestion | Télématique | Carburants alternatifs | Nouvelles Technologies | Entretien

Véhicule Léger

Mitsubishi Outlander 2026

Plus abouti que jamais



Véhicule Moyen

Camionnettes vs châssis-cabines

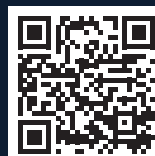
Changer de régime



Camion Lourd et Spécialité

Transport de personnes

Les autocars intercités gagnent à être connus



**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 | Mitsubishi Motors
Outlander 2026 : plus abouti que jamais
- 10** Coin de Katie Par [Kate Vigneau](#)
Entretien des véhicules
- 12** Dossier spécial | Approvisionnement et remarketing
Revente des véhicules électriques
- 14** Dossier spécial | Approvisionnement et remarketing
L'impact des tarifs
- 16** Essai routier | Toyota RAV4 2026
Se réinventer sans renier ses origines
- 18** Événement
Des solutions concrètes pour le virage électrique
- 20** Perspectives de parc automobile
Une croissance à suivre Par [Chris Hill](#)
- 21** Écho de l'association | NAFA Québec Par [Guillaume Poudrier](#)
Ne pas tourner les coins ronds

- 22** À la une | Camionnettes vs châssis-cabines
Changer de régime
- 26** Sélecteur de flotte | Classe 5-7
De véritables bêtes de travail
- 28** Technologie
Gagner du temps, économiser de l'argent et réduire l'entretien
- 29** Pneus de camion
Véritable performance toutes saisons



Véhicule Moyen

- 30** À la une | Transport de personnes
Les autocars intercités gagnent à être connus
- 34** Dossier spécial | Réglementation
Le cancer silencieux du camionnage canadien
- 36** Dossier spécial | Réglementation
Éviter les erreurs coûteuses liées aux ELD
- 38** Analyse de pneus
Un précieux chargement
- 40** Événement
Une réflexion sur l'importance des infrastructures
- 42** Quand électrifier rime avec simplicité
Par [Guillaume Brossard](#)
Quand les flottes deviennent des acteurs du réseau électrique



Camion Lourd et Spécialité

Hotel California

L'industrie du parc automobile a le don de garder les siens.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

Il y a quelques semaines, j'ai eu le privilège d'assister à l'événement *Ride & Drive 2025* organisé par NAFA Ontario. L'événement a attiré une forte participation, et la grande majorité des constructeurs étaient présents pour faire découvrir leurs plus récents modèles aux gestionnaires de parc.

Sauf erreur de ma part, c'était le premier *Ride & Drive* de la NAFA en Ontario depuis la pandémie. Ce fut un plaisir de voir autant de participants et très réconfortant de retrouver tant de visages familiers. Malgré la pandémie mondiale, les problèmes d'approvisionnement et la guerre tarifaire, nombre d'entre nous évoluent encore dans le même milieu, même si certains arborent désormais un polo au logo différent.

Cette observation m'a rappelé la célèbre chanson des Eagles, *Hotel California* : on ne quitte jamais vraiment l'industrie du parc automobile. Après plus de vingt ans à couvrir ce secteur, je constate que, même si certains vétérans ont pris leur retraite et que de nouveaux visages sont apparus, beaucoup d'entre nous demeurent membres de cette grande famille. C'est décidément un petit monde.

Des professionnels aguerris

Retrouver les mêmes visages au fil des années, et même des décennies, est toujours rassurant. Dans mes échanges avec les experts du secteur pour ce magazine, une préoccupation revient souvent : certaines entreprises confient encore la gestion de leur parc à une personne qui n'a pas l'expérience requise.

Cette personne est souvent déjà responsable d'un autre service, et la gestion du parc vient s'ajouter à une longue liste de tâches, comme une responsabilité supplémentaire à assumer sans réelle maîtrise du sujet.

À l'inverse, ces visages familiers présents dans l'industrie depuis des décennies maîtrisent toutes les subtilités liées à l'acquisition, à l'équipement, à l'entretien et à la revente des véhicules, et bien plus.

Ces professionnels aguerris demeurent des piliers de notre secteur, sur lesquels nous pourrions toujours compter pour affronter la prochaine guerre tarifaire, la prochaine crise mondiale ou le prochain défi d'approvisionnement. [🔗](#)

DIRECTION Président René Lewandowski

RÉDACTION

Rédacteur en chef Jack Kazmierski

Collaborateurs Michel Beauoyer, Claude Boucher, Isabelle Havasy, Huw Evans et Jil McIntosh.

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

PUBLICITÉ

Directrice nationale des ventes Stéphanie Massé

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

Coordonnatrice des ventes Gloria Lam

OPÉRATIONS

Responsable de la production Magazines Laurène Jardin

Designers graphiques Erik Borrelli et Anne-Marie Arel

ADMINISTRATION Responsable de la comptabilité Esther Twells

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

Abonnement

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

Postes Canada

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

Dépôt légal

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



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
différenceSM dans
votre entreprise

Faites le calcul! Visitez notre site

subarufleet.ca



**MITSUBISHI
MOTORS**



Mitsubishi

Outlander 2026 : plus abouti que jamais

Mitsubishi Motors introduit le tout premier groupe motopropulseur hybride léger de la marque.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

Après avoir apporté plusieurs améliorations notables à l'Outlander 2025 plus tôt cette année, Mitsubishi Motors a récemment annoncé que ce modèle, très prisé des parcs automobiles, recevra un nouveau groupe motopropulseur pour 2026.

La grande nouveauté réside dans le remplacement du moteur quatre cylindres de 2,5 L par un moteur turbo de 1,5 L équipé du premier système hybride léger de la marque.

Si le moteur turbo de 1,5 L est nouveau pour l'Outlander, il ne l'est pas pour Mitsubishi. « C'est le même moteur que celui offert dans l'Eclipse Cross », explique Don Ulmer, directeur principal, Télématique et Stratégie produit chez Mitsubishi Motor Sales of Canada. « La différence, c'est l'ajout d'un alterno-démarrreur à courroie, qui transforme le moteur en hybride léger. »

Autre différence importante, le moteur 1,5 L de l'Outlander est doté d'un intercooler refroidi par eau plutôt que par air, comme c'est le cas sur l'Eclipse Cross. « Pour le reste, c'est essentiellement le même moteur », précise M. Ulmer. ➔

Selon Luc Grenier, directeur de flotte / VIP, Mitsubishi Motor Sales du Canada, la flotte peut s'attendre à des livraisons du nouvel Outlander au début de 2026.

Selon Mitsubishi, le système 48 volts BSG fournit un couple supplémentaire et améliore la souplesse de conduite grâce à l'assistance électrique lors des démarrages.

M. Ulmer détaille : « Le BSG remplace à la fois le démarreur et l'alternateur. À chaque freinage, il récupère l'énergie du vilebrequin pour recharger la batterie 48 volts. Lorsqu'on accélère, selon la pression exercée sur la pédale, le système s'enclenche et, grâce à sa courroie, fournit un surcroît de puissance au moteur. »

En clair, au lieu d'utiliser davantage de carburant, le système emploie l'électricité pour accélérer le vilebrequin et fournir plus de puissance au moteur. « Puisqu'il agit comme un moteur électrique, le couple est délivré instantanément », ajoute M. Ulmer.

La batterie 48 volts, plus petite que celle de l'Outlander PHEV, est logée sous le plancher à l'arrière du véhicule.

De meilleures performances

Un autre avantage important de ce nouveau groupe motopropulseur hybride est la capacité du BSG à réduire le délai de réponse du turbo, un phénomène courant avec les moteurs suralimentés. « Les turbos ont beaucoup évolué, mais ils présentent encore un certain délai de réponse », explique M. Ulmer.

« Le BSG permet d'atténuer ce délai, car dès qu'il s'enclenche, le couple se manifeste immédiatement, ce qui réduit l'effet de latence que l'on pourrait autrement percevoir. »

Le couple supplémentaire se manifeste dès que le conducteur appuie sur l'accélérateur et offre au nouvel Outlander de meilleures performances à bas régime, une amélioration par rapport à la version précédente équipée du moteur de 2,5 L.

À titre de comparaison, l'ancien moteur développait 181 lb-pi de couple, tandis que le nouveau en produit 206. « Et les 25 lb-pi supplémentaires sont délivrés à un régime plus bas qu'auparavant », précise M. Ulmer. « Cela se traduit par de meilleures performances à bas régime, une évolution que les conducteurs remarqueront immédiatement. »

En ce qui concerne la puissance, M. Ulmer souligne que sur le papier, le nouveau moteur en développe un peu moins que le précédent, 174 chevaux contre 181, simplement en raison de sa cylindrée plus faible. « Le moteur affiche sept chevaux de moins, mais il atteint cette puissance à un régime plus bas,

« Le nouvel Outlander affiche une moyenne combinée de 8,7 L/100 km, ce qui est important pour de nombreux parcs. »

LUC GRENIER DIRECTEUR PARC / VIP, VENTES,
MITSUBISHI MOTOR DU CANADA



Luc Grenier, directeur Parc / VIP,
Ventes de Mitsubishi Motor du Canada

soit 5 000 tr/min au lieu de 6 000 », précise M. Ulmer. « D'après mon expérience de conduite avec ce véhicule, on ne remarque pas vraiment cette légère baisse de puissance. »

Des économies de carburant bien réelles

Le nouveau moteur se montre aussi plus économe. L'Outlander 2026 est le premier modèle Mitsubishi commercialisé au Canada à intégrer le système d'arrêt-redémarrage automatique, qui contribue à réduire la consommation.

M. Ulmer souligne que le système d'arrêt-redémarrage se distingue par son fonctionnement particulièrement fluide. « Comme le BSG est entraîné par courroie et remplace le démarreur traditionnel, le moteur redémarre sans le bruit habituel », explique-t-il. « On n'entend pas

le contact métal sur métal d'un démarreur classique, et le fonctionnement est nettement plus silencieux. »

Selon M. Ulmer, l'Outlander 2026 constitue un choix idéal pour les parcs qui cherchent à concilier consommation maîtrisée et coût d'acquisition raisonnable dans la catégorie des VUS à traction intégrale.



« En matière de consommation, les parcs doivent atteindre certains objectifs », ajoute Luc Grenier, directeur Parc/VIP chez Mitsubishi Motor Sales of Canada. « Le nouvel Outlander affiche une moyenne combinée de 8,7 L/100 km, soit moins de 9 L/100 km pour un VUS à traction intégrale, ce qui est important pour de nombreux parcs. »

L'Outlander 2025 fait peau neuve

Mitsubishi Motors a annoncé plus tôt cette année la mise à jour du modèle 2025 de l'Outlander, en précisant : « L'objectif est d'offrir une expérience de conduite et de confort rehaussée, grâce à des améliorations de la maniabilité, du design intérieur et extérieur, et à un système multimédia de pointe développé par les spécialistes audio de Yamaha. »

Pour rendre l'habitacle plus accueillant et plus silencieux, Mitsubishi Motors a ajouté des matériaux insonorisants à des emplacements stratégiques, ce qui a permis de réduire de plus de 0,5 dB le bruit de la route et d'améliorer l'isolation sonore globale de près de 6 dB.

De plus, l'utilisation d'acier pour le capot et les ailes avant améliore les qualités d'amortissement NVH (bruit, vibrations et irrégularités), ce qui rend l'habitacle encore plus confortable.

La console centrale a été redessinée, l'accoudoir agrandi et les espaces de rangement sont plus nombreux. L'empla-

cement de recharge sans fil pour téléphone est désormais plus pratique, tandis que les commandes de transmission et le sélecteur du système Super All-Wheel Control (S-AWC) ont été simplifiés, rendant le nouvel Outlander plus fonctionnel que jamais.

L'habitacle gagne en confort grâce à des matériaux de meilleure qualité, et les versions équipées de sièges ventilés, une première pour l'Outlander, apportent un confort supplémentaire lors des journées chaudes.

À l'extérieur, le modèle se distingue par de nouvelles jantes de 18 et 20 pouces, une calandre et un pare-chocs avant redessinés, ainsi que de nouveaux feux arrière. Par ailleurs, afin d'améliorer les sensations de conduite et d'accroître la confiance au volant, les ingénieurs ont conçu une direction plus précise et réajusté les ressorts, les amortisseurs et les barres stabilisatrices.


Tarifs, équipements et livraisons

Proposé à partir de 36 398 \$, l'Outlander 2026 sera offert en six versions. Il bénéficie d'une longue liste d'équipements notables : phares et feux de route automatiques à DEL, lave-phares, sept places avec sièges de troisième rangée rabattables, plusieurs ports USB-C pour la recharge, climatisation automatique à deux ou trois zones et interface Bluetooth mains libres.

Le démarrage par bouton-poussoir, la compatibilité sans fil avec Android Auto et Apple CarPlay, la radio satellite, le système audio Yamaha haut de gamme à huit haut-parleurs et l'écran de 12,3 pouces complètent l'ensemble.

De série, l'Outlander propose un ensemble complet de technologies de sécurité et d'aide à la conduite (ADAS), comprenant l'alerte de franchissement de ligne, le système d'atténuation des collisions frontales, le freinage d'urgence automatique en marche arrière, la surveillance des angles morts, la détection de circulation transversale arrière, onze coussins gonflables et le rappel de présence à l'arrière.

Pour rassurer les acheteurs, Mitsubishi Motors offre l'une des meilleures garanties de l'industrie. L'Outlander 2025 est couvert par une garantie limitée du groupe motopropulseur de 10 ans ou 160 000 km, une garantie limitée sur le véhicule neuf de 5 ans ou 100 000 km, ainsi qu'une assistance routière de 5 ans sans limite de kilométrage.

« La production a débuté en octobre et les premières livraisons aux parcs sont prévues pour le premier trimestre de 2026 », conclut M. Grenier. « Les commandes sont déjà ouvertes. » 

Entretien des véhicules

Les coûts d'entretien augmentent : voici ce qui explique cette tendance.

TEXTE KATE VIGNEAU



Partout au pays, les coûts montent en flèche et les entreprises en subissent les conséquences. Les dépenses d'entretien des parcs automobiles ne font pas exception. Pour garder le contrôle, les gestionnaires doivent d'abord comprendre ce qui alimente cette hausse. Plusieurs facteurs sont en cause : le type d'entretien réalisé, la pénurie de main-d'œuvre, le vieillissement et la complexité des véhicules, sans oublier les difficultés d'approvisionnement.

Le type d'entretien

Si l'inflation a contribué à l'augmentation du prix des pièces, des matières premières, des pneus et du verre, elle n'explique pas tout. Ces hausses s'ajoutent à une évolution du type de travaux réalisés dans les ateliers.

Face à la demande, bien des ateliers se concentrent sur les réparations urgentes au détriment de la maintenance préventive. Or, celle-ci demeure indispensable pour préserver la durabilité et réduire les coûts à long terme. Lorsqu'elle est reportée, les défaillances surviennent plus souvent, entraînant des réparations plus coûteuses et des véhicules immobilisés plus longtemps.

La main-d'œuvre

Le Canada connaît une pénurie durable de techniciens qualifiés, liée au vieillissement de la main-d'œuvre et au manque de relève.


La pandémie de COVID-19 n'a fait qu'accentuer cette tendance, en accélérant les départs à la retraite et en compliquant l'embauche de nouvelles recrues, notamment parmi les jeunes et les femmes. Pour les parcs de véhicules, cette pénurie se traduit par des délais de réparation plus longs et par une dépendance accrue envers des fournisseurs externes. L'externalisation entraîne souvent des coûts supplémentaires, à cause des tarifs horaires plus élevés et des temps d'attente prolongés. Par ailleurs, pour conserver leurs mécaniciens, les entreprises doivent offrir de meilleurs salaires, ce qui augmente inévitablement les coûts d'entretien et de réparation.

Les véhicules

Les véhicules modernes sont plus sophistiqués que jamais. Les systèmes de sécurité avancés tels que les dispositifs d'évitement de collision renforcent la sécurité tout en compliquant les réparations. Ces technologies exigent des outils de diagnostic spécifiques et du personnel formé, entraînant une hausse des coûts de main-d'œuvre et de pièces. Faute d'équipements adaptés, bien des ateliers internes doivent se tourner vers des centres spécialisés. Le vieillissement du parc aggrave également la situation : prolonger la durée de vie des véhicules entraîne des réparations plus nombreuses et plus onéreuses, ce qui alourdit le coût total de possession au fil du temps.

Les chaînes d'approvisionnement

La situation s'améliore peu à peu, mais les chaînes d'approvisionnement restent sous tension. Faute de véhicules neufs ou de pièces disponibles, les entreprises conservent leurs véhicules plus longtemps, ce qui alourdit les coûts d'entretien. Et quand une pièce manque, il faut souvent la payer plus cher pour remettre le véhicule en service, au prix de délais supplémentaires. Certains parcs entrevoient toutefois un allègement de ces pressions grâce à l'arrivée des véhicules électriques (VÉ). Malgré les ambitions environnementales, leur adoption demeure prudente, principalement à cause des coûts d'achat perçus comme élevés. Pourtant, les économies sur le carburant et l'entretien sont bien réelles. D'après une étude de la Ville de New York, les véhicules légers électriques permettent de réduire les coûts d'entretien d'environ 70 % par rapport à leurs équivalents à essence.

Mieux comprendre ce qui fait grimper les coûts d'entretien aide à agir plus efficacement. Planifier le remplacement des véhicules au bon moment demeure la meilleure façon de maîtriser les dépenses. 



Kate Vigneau est directrice (parc automobile et Canada) pour Matrix Consulting Group, qui fournit des services de conseil en matière de parc automobile et d'autres services gouvernementaux à des organisations internationales.

Avec le tout nouveau PALISADE, on en a plus.



Plus d'espace. Plus de luxe. Plus de choix de moteurs. Le tout nouveau Hyundai PALISADE a été complètement redessiné pour offrir un niveau de raffinement supérieur à votre parc automobile. Proposé désormais en versions hybride et à essence, le PALISADE assure un rendement optimal sans pour autant compromettre les performances. Son habitacle haut de gamme configuré en 7 ou 8 places assises, ses technologies de pointe et ses détails stylistiques bien pensés créent une expérience exclusive, peu importe le siège qu'on occupe.



hyundaicanada.com

 **HYUNDAI**

Les noms, logos, noms de produits, noms des caractéristiques, images et slogans Hyundai sont des marques de commerce appartenant à (ou utilisées sous licence par) Hyundai Auto Canada Corp. Toutes les autres marques et tous les noms de commerce sont la propriété de leurs détenteurs respectifs.

Revente des véhicules électriques

Comment optimiser la revente de vos hybrides et véhicules électriques.

TEXTE HUW EVANS

Depuis une dizaine d'années, les autorités multiplient les efforts pour accélérer l'adoption des véhicules électriques. Cette dynamique repose en grande partie sur des décisions politiques, notamment des incitatifs et des mandats gouvernementaux au niveau fédéral et provincial.

Pour les gestionnaires de parc, ces politiques ont favorisé l'intégration de véhicules à faibles ou à zéro émission, mais les programmes s'accompagnent souvent de conditions particulières. La modification des politiques et la fin de nombreux incitatifs ont changé la dynamique du marché des véhicules électriques, en affectant à la fois la demande, les coûts d'exploitation et la valeur de revente.

Alors, que doivent faire les parcs qui possèdent déjà des véhicules électriques et envisagent de les revendre ?

Selon Holly Vollant, directrice du remarketing nord-américain chez Holman, la demande sur le marché de la revente des véhicules électriques continue de s'essouffler.

« L'hésitation des acheteurs est surtout liée aux inquiétudes concernant l'autonomie et la santé à long terme de la batterie. Ces deux aspects sont difficiles à mesurer de façon claire et fiable pour les acheteurs potentiels. »

HOLLY VOLLANT, Holman

« L'hésitation des acheteurs est surtout liée aux inquiétudes concernant l'autonomie et la santé à long terme de la batterie. Ces deux aspects sont difficiles à mesurer de façon claire et fiable pour les acheteurs potentiels. »

Les parcs doivent aussi garder à l'esprit que les véhicules électriques neufs perdent de la valeur plus rapidement que les modèles hybrides ou à essence. Et même si les infrastructures et les batteries s'améliorent, les inquiétudes liées à l'autonomie et à la recharge freinent encore la confiance des



La revente de véhicules électriques exige une planification rigoureuse avant leur acquisition par les parcs.

acheteurs, particulièrement dans les régions où les bornes sont rares.

Selon Mme Vollant, les gestionnaires de parc doivent aligner leurs prévisions de valeur résiduelle sur la demande réelle du marché. Elle recommande de planifier soigneusement le moment de la revente afin qu'il coïncide avec les périodes de forte demande et les campagnes promotionnelles des constructeurs.

Maria Neve, vice-présidente, services eFMC chez Inspiration Mobility et présidente du conseil d'administration de la NAFA, explique que dans le contexte politique et économique actuel, les parcs ont tout intérêt à diversifier leurs approvisionnements afin de trouver les véhicules les mieux adaptés à leurs besoins et d'éviter les problèmes de disponibilité. En matière de véhicules électriques, l'évolution du cadre fiscal et législatif oblige les parcs à profiter des crédits d'impôt et des programmes incitatifs tant qu'ils sont encore en vigueur.



Mme Neve précise qu'au Canada, ces programmes continuent de progresser, même si aux États-Unis, on observe un important recul dans ce domaine. Elle ajoute que les données réelles confirment qu'un véhicule électrique bien intégré à ses opérations peut offrir des économies d'exploitation substantielles. Les sondages indiquent également qu'une fois habitués, les conducteurs se déclarent plus satisfaits au volant d'un VE qu'au volant de véhicules à moteur à combustion interne.

Cela dit, les parcs doivent rester prudents. Les véhicules électriques, surtout les modèles entièrement à batterie, ne conviennent pas à tous les usages, et certaines applications s'y prêtent mieux que d'autres. Les gestionnaires de parc et leurs organisations doivent bien se préparer et comprendre qu'ils n'achètent pas seulement un véhicule, mais qu'ils s'engagent dans un véritable écosystème. Celui-ci comprend l'infrastructure de recharge nécessaire, la planification des itinéraires et des horaires, la formation des conducteurs, la sécurité, l'entretien des véhicules, ainsi que le rôle précis que ces unités devront remplir et les conditions environnementales auxquelles elles seront exposées. En hiver, lorsque les températures chutent, l'autonomie et les performances des batteries peuvent diminuer de façon marquée, un facteur qu'il faut absolument prendre en compte au moment de l'acquisition.

Mme Vollant insiste sur l'importance d'évaluer le coût total de possession et de planifier soigneusement la stratégie d'acquisition avant de se tourner vers l'électrique. Dans le marché actuel, le coût initial plus élevé des véhicules électriques par rapport aux modèles à essence se traduit souvent par des valeurs résiduelles plus faibles. Les gestionnaires doivent donc s'attendre à une valeur de revente plus faible et à une demande plus restreinte sur le marché de l'occasion.

Cela dit, il existe des moyens d'optimiser la revente de ces véhicules. Les plateformes de vente en ligne, notamment les places de marché dédiées au commerce de gros, s'avèrent particulièrement efficaces. « Elles offrent une portée nationale, souligne Mme Vollant, et facilitent l'accès à un plus vaste réseau d'acheteurs, un avantage de taille pour les véhicules électriques, dont la demande reste faible dans certaines régions. » [O](#)

Remarketing des hybrides

Si les véhicules électriques à batterie (VÉB) monopolisent depuis quelques années l'attention politique et médiatique, les parcs qui visent des objectifs de durabilité et souhaitent réduire leur consommation de carburant à moindre coût se tournent massivement vers les hybrides. La demande pour ce type de véhicule a explosé, portée par les inquiétudes liées à l'autonomie et à l'infrastructure de recharge des VÉB. Selon Statistique Canada, les ventes d'hybrides ont progressé de 60,7 % au deuxième trimestre de 2025 par rapport à la même période de l'année précédente, alors qu'aux États-Unis, elles ont affiché une hausse de 36 %.

Mme Vollant estime que le marché des hybrides devrait continuer à se renforcer, soutenu par un taux d'adoption en hausse et une confiance solide des consommateurs. Cela se traduit par des valeurs résiduelles stables, comparables à celles des véhicules à essence et nettement supérieures à celles des véhicules électriques. Pour maximiser la revente des hybrides, elle recommande de viser un public large, notamment par l'intermédiaire des plateformes de vente en ligne à portée nationale, tout en misant sur un entretien rigoureux durant la période d'utilisation. Elle souligne que les parcs qui entretiennent bien leurs véhicules, hybrides compris, et conservent des dossiers d'entretien complets obtiennent généralement de meilleurs prix à la revente.

L'impact des tarifs

Analyse de l'impact réel des tarifs sur la valeur des véhicules.

TEXTE JACK KAZMIERSKI



De la hausse du prix des denrées alimentaires à celle des biens de consommation, la guerre commerciale actuelle touche tous les Canadiens, aussi bien dans leur vie personnelle que professionnelle. Les gestionnaires de parc ne font pas exception, particulièrement lorsqu'ils doivent planifier le renouvellement ou la revente de leurs véhicules.

« Les tarifs se font clairement sentir », affirme M. Basil Marcus, président de Foss National Leasing. « Le taux de change du dollar américain reste le facteur dominant, mais nous voyons beaucoup moins d'acheteurs américains aux enchères, et cela se répercute clairement sur la valeur résiduelle. »

Mme Holly Vollant, responsable de la revente nord-américaine chez Holman, partage cette analyse. « Les ventes transfrontalières demeurent un débouché pour les véhicules d'occasion canadiens, mais les dynamiques de prix ont beaucoup changé à cause des tarifs et de l'incertitude économique mondiale », explique-t-elle. « Les concessionnaires américains achètent toujours des véhicules canadiens pour les exporter vers les États-Unis, mais les prix sont désormais ajustés en fonction de l'inflation causée par les tarifs. Les acheteurs américains se tournent plus volontiers vers les modèles assemblés aux États-Unis (VIN commençant par 1), qui offrent souvent un meilleur rendement dans les conditions de marché actuelles. »

M. Marcus évoque aussi un enjeu encore discret, mais qui risque de prendre de l'importance pour les professionnels du secteur. « Nous recevons beaucoup de véhicules fabriqués au Canada et au Mexique, qui sont classés différemment des modèles produits aux États-Unis », explique-t-il. « Si les tarifs tardent à être levés, ces véhicules seront moins prisés aux États-Unis, et leur valeur résiduelle pourrait en souffrir. »

Mme Vollant précise que les tarifs ont eu un effet mesurable sur les valeurs de revente. « Les véhicules assemblés au Canada et au Mexique (VIN commençant par 2 ou 3) ont rapidement perdu de la valeur, avec une baisse moyenne de 15 à 20 % »,

explique-t-elle. « Cette correction s'est faite presque du jour au lendemain, le marché secondaire s'étant ajusté à la hausse des coûts liée aux tarifs. » Elle ajoute que l'incertitude macroéconomique et la volatilité du marché compliquent désormais la revente des véhicules. « En plus des critères habituels comme l'année, la marque, le modèle, le kilométrage ou l'état, les professionnels de la revente doivent maintenant tenir compte du pays d'origine du véhicule », explique-t-elle. « Comme on peut l'imaginer, ce nouveau facteur peut fortement influencer la demande et, par conséquent, la valeur de revente. »

« La bonne nouvelle, c'est que le marché des véhicules commerciaux reste solide, en particulier pour les camions et les fourgonnettes », souligne M. Marcus. « Les utilitaires blancs continuent de bien se vendre : ils ne restent jamais longtemps sur le marché. »

Des coûts d'acquisition en hausse

Les tarifs placent les gestionnaires de parc dans une situation délicate. Non seulement la revente est plus complexe, mais les coûts d'acquisition augmentent aussi. En d'autres termes, les parcs obtiennent moins pour leurs véhicules d'occasion, tout en payant plus cher pour renouveler leur flotte.

« Les tarifs sur l'acier et l'aluminium, dont on parle moins aujourd'hui, continuent pourtant de se refléter dans le prix des véhicules neufs », souligne M. Marcus.

Un retour à la normale

Selon lui, malgré les pressions économiques et tarifaires qui rendent la revente plus difficile, la situation est loin d'être alarmante.

« Beaucoup disent que le marché s'est affaibli, alors qu'il est simplement revenu à la normale, comme avant la pandémie », explique M. Marcus. « Certains voient dans les tarifs et l'incertitude économique la cause d'un recul des valeurs résiduelles, mais les véhicules ne font que retrouver leur valeur d'avant la pandémie. » En revenant sur les dernières années, M. Marcus



rappelle que nous avons d'abord traversé la pandémie, puis les pénuries dans la chaîne d'approvisionnement. Ces deux crises ont créé une forte demande pour les véhicules d'occasion, les modèles neufs étant pratiquement introuvables. « Et les prix ont alors grimpé en flèche », ajoute-t-il.

D'après M. Marcus, le marché s'est désormais stabilisé. « Ce qui m'inquiète davantage, du point de vue des valeurs résiduelles, c'est que beaucoup d'entreprises ont payé leurs véhicules trop cher à cette époque », explique-t-il. « Les remises avaient disparu, les modèles étaient suréquipés, et les parcs déboursaient plus que le prix au catalogue. Aujourd'hui, en les revendant, ils ont l'impression que le marché s'est affaibli. En réalité, un véhicule vaut simplement ce qu'il vaut : ils l'avaient payé trop cher au départ. »

Un bon moment pour revendre

Aux professionnels qui envisagent de conserver leurs véhi-

cules plus longtemps que prévu par crainte de ne pas en tirer le meilleur prix, M. Marcus répond sans hésiter : non !

« Si un véhicule a atteint la fin de son cycle de vie dans le parc, la meilleure décision consiste à le revendre avant que les coûts d'entretien ne commencent à grimper », dit-il. « Je dirais même que c'est un bon moment pour revendre, car le marché est équilibré. Les prix des véhicules neufs ont légèrement baissé, les constructeurs veulent écouler leurs stocks, et les rabais sont de retour. Le neuf est un peu plus abordable, et même si les reprises sont moins élevées, une dépréciation bien maîtrisée permet de maintenir un équilibre satisfaisant. »

Pour maximiser la valeur à la revente, les gestionnaires de parc doivent revenir aux principes fondamentaux d'une gestion rigoureuse. « Les exploitants devraient veiller à maintenir les véhicules en bon état et à conserver des dossiers d'entretien complets pour optimiser leur valeur de revente », rappelle Mme Vollant.

M. Marcus partage cet avis. « Les acheteurs apprécient les véhicules de parc, car ils savent qu'ils ont été bien entretenus. De nombreux concessionnaires les qualifient de prêts à vendre », dit-il. « Ils les achètent un mercredi et les mettent en vente dès le lendemain, parce qu'ils sont tout simplement impeccables. C'est ça, la clé : les revendeurs ne veulent pas investir temps et argent dans la remise en état. C'est exactement ce que recherchent les acheteurs du marché d'occasion, et c'est ce que les parcs peuvent leur offrir. Tout le monde y trouve son compte. »

TIRER PROFIT DE L'IA AVEC GÉOTHENTIC

GESTION DE FLOTTE OPTIMISÉE

514.373.8118
CONTACT@GEOHENTIC.COM
GEOHENTIC.COM

Contactez-nous

Geothentic

Toyota RAV4 2026

Se réinventer sans renier ses origines

À l'aube de la trentaine, le RAV4 fait peau neuve. L'utilitaire compact, fabriqué dans l'usine ontarienne de Woodstock depuis 2008, entame sa 6^e génération.

TEXTE ISABELLE HAVASY

Cette nouvelle itération promet de s'imposer comme un choix judicieux pour les entreprises désireuses d'investir dans un modèle produit localement.

En 2026, le RAV4 modernise son design et sa technologie, tout en préservant jalousement ses acquis. Au pays, il n'est devancé au palmarès des ventes que par les camionnettes Ford de la Série F.

Le VUS nippon a bâti sa réputation sur de solides fondations : polyvalence, fiabilité et efficacité. Il trône au sommet de sa catégorie depuis plusieurs années et continue d'accumuler les honneurs. L'an dernier, il s'est vu décerner les prix *Canadian Black Book pour la meilleure valeur retenue*, *Canadian Black Book pour la meilleure valeur résiduelle*, de même que celui de *Vincentric pour le meilleur rapport qualité-prix*, une référence pour les gestionnaires de parc.

Avec sa récente mouture, Toyota tourne la page sur les motorisations à essence pure et restreint son offre à une mécanique bicéphale, rechargeable ou non. Pour 2026, le constructeur vise à atteindre 20 % des ventes avec son hybride branchable, alors qu'elles ne comptent actuellement que 8 %.

Chacun des systèmes monte par ailleurs en grade : meilleur rendement, taille et poids réduits pour les batteries, refroidissement accru, nouvelle gestion thermique (PHEV), tension et capacités supplémentaires. Les variantes rechargeables (SE, XSE, XSE Technology et

GR Sport) disposent ainsi d'une autonomie électrique plus élevée. Autrefois limitée à 68 km, celle-ci atteint désormais 84 km (77 km pour la GR).

Moins gourmand et plus performant

La puissance profite aussi de la mise à jour. Les modèles rechargeables bénéficient désormais de 324 ch (un gain de 18 ch), tandis que les versions non branchables développent 236 ch. Branchable ou non, le nouveau RAV4 affiche des cotes de consommation moindres que ses prédécesseurs. Les hybrides englobent entre 5,4 L et 5,6 L/100 km, à l'exception de la variante Woodland, dont la moyenne se situe à 6,0 L/100 km. Celles armées d'un port de charge jouent sensiblement dans les mêmes eaux : 5,7 L/100 km (SE et XSE) et 6,4 L/100 km pour la GR SPORT.

Le temps passé à la borne est également réduit, grâce à une batterie plus puissante (22,7 kWh comparé à 18,1 kWh).



Le nouveau Toyota RAV4 2026.

La majorité des modèles reçoivent de série un chargeur embarqué de 7 kW, à l'exception du XSE Technology qui voit sa capacité grimper à 11 kW. Muni d'un double port de charge, il peut se ravitailler sur une borne à courant continu de 50 kW. Une manœuvre qui ne requiert qu'un arrêt d'une trentaine de minutes.

La gamme du RAV4 se décline en trois familles (*Cœur de gamme*, *Aventure en plein air* et *Sport*) qui se partagent onze versions, afin de répondre à une clientèle variée. La grande nouveauté réside dans l'ajout au catalogue d'une déclinaison issue de la division sportive Gazoo Racing (GR), une initiative qui saura séduire les adeptes de performance. Ces derniers pourront jouir d'une conduite racée, tout en profitant pleinement des qualités propres à ce VUS prisé.

De prime abord, chacun des genres se distingue par ses caractéristiques extérieures, notamment la calandre. Celle de la première série est peinte de la



Près de trois décennies séparent la première et la sixième génération du RAV4 (en version Woodland) qui débarquera dans les salles d'exposition au début de l'année 2026.



même teinte que la carrosserie. La seconde voit sa calandre divisée, tandis que la troisième adopte le design réservé à la famille GR. Armée de ses jantes noires exclusives de 20 pouces, de ses étriers de freins rouges et de sa suspension sport, cette déclinaison arbore des pare-chocs dotés de prises d'air, un aileron arrière et un « spoiler » inférieur noir piano, en plus d'une garde au sol abaissée de 16 mm. Les éléments propres à la griffe sportive s'invitent également à bord.

La variante Woodland, pour sa part, s'adresse aux automobilistes appelés à sortir des sentiers battus. Caisse relevée de 10 mm, plaques de protection et ailes élargies uniques, pneus tout-terrain, rails et barres de toit transversales, compartiment de rangement, tapis de sol et plateau de chargement, seuils de porte et protection de pare-chocs postérieur sont l'apanage de ce modèle pensé pour l'aventure.

L'innovation au rendez-vous

Alors que la majorité des véhicules contemporains offrent une visibilité réduite, Toyota nage à contre-courant. Ainsi, la lunette arrière et les vitres de custode (petites vitres latérales) ont été agrandies, procurant un champ de vision plus vaste et un sentiment accru de sécurité.


La capacité de remorquage a également été revue à la hausse. Les moutures rechargeables peuvent maintenant tracter 1588 kg (3500 lb), comparativement

aux 1134 kg (2500 lb) d'autrefois. Seule la variante GR n'offre pas cette fonctionnalité. Le modèle hybride d'entrée de gamme (LE) conserve la même capacité, soit 794 kg (1750 lb). Le reste des déclinaisons bénéficie de 1588 kg. Fidèle à sa vocation, le Woodland s'équipe en prime d'un attelage de remorque de série.

En plus d'avoir une plus grande ouverture, le coffre arrière offre plus d'espace que la génération précédente. Les hybrides disposent d'un volume de 1070 à 1994 litres (avec la seconde rangée abaissée). Celui des variantes rechargeables est inférieur, soit de 951 à 1800 litres. Les véhicules dotés d'un toit panoramique voient leur capacité amputée d'environ 3 %.

Sous le capot comme dans l'habitacle, Toyota ne cesse d'innover. Le RAV4 2026 incorpore une pléthore de technologies qui contribuent à réduire les risques de collision et assurent la protection des occupants. Le système Toyota Safety Sense 4.0 fait son entrée au sein de la famille, avec une nouvelle caméra frontale et un nouveau radar. Certaines versions ont une liste d'équipements qui comprend le volant chauffant à 360 degrés, le double chargeur à induction, ou encore le système *Shift by wire*. Toutes profitent cependant du volet avant actif, du levier de vitesses à bascule, de la console centrale à double ouverture réversible et de la plateforme logicielle Arene.

Livré de série avec une traction intégrale, disposant d'une meilleure isolation acoustique et d'un confort de conduite amélioré, le RAV4 peaufine encore son offre. Fiable, frugal et performant, il démontre qu'il sait s'adapter, tout en conservant son ADN.

Au moment de mettre sous presse, Toyota n'avait pas encore dévoilé les prix de son RAV4 2026, qui fera son entrée dans les salles d'exposition au début de l'an prochain. 

cleo
Rechargez mieux
Dépensez moins



Passez à l'électrique
On s'occupe du reste



Automatisation et optimisation de la recharge



Monétisation des crédits carbone



Réduction de votre facture d'électricité

Avec Cleo, simplifiez la gestion énergétique de votre flotte électrique, en plus de maximiser vos revenus grâce aux unités de conformité carbone :

- Rentabilisez vos véhicules électriques
- Obtenez un **prix de vente exceptionnel** pour vos unités carbone
- Profitez d'un service clés en main où Cleo s'occupe de tout



Rentabilisez votre transition électrique avec Cleo



Demandez votre démo

Contactez-nous
info@cleo.eco
cleo.eco

cleo

Des solutions concrètes pour soutenir le virage électrique

C'est le 11 septembre que les membres de la NAFA Division du Québec et leurs partenaires ont participé à l'annuel Ride & Drive électrique au Circuit ICAR de Mirabel.

TEXTE MICHEL BEAUNOYER

Les organisateurs ont compté 165 participants et 15 exposants, de ce nombre, plusieurs constructeurs automobiles qui mettaient en vedette leurs plus récents modèles électriques et hybrides. Les gestionnaires de parc pouvaient faire un tour du circuit fermé à bord d'un des nombreux véhicules mis à leur disposition pour en mesurer le confort et les performances en compagnie d'un spécialiste du produit.

Des sessions d'essais se sont déroulées le matin et l'après-midi. La piste était ensuite ouverte aux amateurs qui voulaient mettre leur véhicule personnel à l'épreuve sur ce circuit fermé et sécurisé. Chez les constructeurs, Ford Pro, GM Envolve, Hyundai, Kia, Nissan, Mitsubishi, Stellantis, Toyota, Polestar et BMW présentaient leurs nouveautés et offraient la possibilité aux gestionnaires de parc de mettre la main au volant. En fait, pas moins de 35 véhicules étaient ainsi disponibles pour un essai sur un parcours spécifiquement dessiné à cette fin.

Les fournisseurs Transvolt, Goodyear, Fusion RH, Charge Poly et Équipement Aérien présentaient aussi leurs solutions aux gestionnaires de parc engagé dans le virage électrique.

Toute la journée, les gestionnaires de parc ont pu visiter les kiosques pour obtenir des spécialistes des véhicules leur étant destinés toutes les informations pertinentes dans leurs prises de décision vers un allègement de l'empreinte carbone de leurs opérations. Cette rencontre organisée chaque année par la NAFA Division du Québec, vise à aider les gestionnaires de parc souhaitant électrifier leur flotte de trouver des fournisseurs de véhicules, d'équipement de recharge et même des équipementiers spécialisés pour faciliter leurs démarches.

Cette année, l'association avait bonifié l'offre en organisant un panel d'experts qui ont partagé leurs expériences dans leur virage vert.



Ainsi les gestionnaires d'importants parcs, Simon Therrien (Bell), Stéphane Labrecque (Vidéotron) et Simon Roberge (Énergir) ont répondu aux questions de l'animateur et spécialiste du domaine Roger Constantin.

Les gestionnaires ont indiqué aux participants que le contexte économique et politique n'affectait pas leur vision d'une électrification graduelle de leurs flottes, même si les objectifs du départ doivent parfois être revus ou l'agenda de leur atteinte légèrement décalé. Le déploiement de leurs stratégies, enclenchées souvent il y a plusieurs années, s'adaptant aux réalités du terrain. Par exemple, les solutions de véhicules hybrides viennent favorablement combler certaines applications où le véhicule tout électrique s'appliquait difficilement.

« L'évolution rapide des technologies autant chez les constructeurs automobiles que chez les équipementiers nous offre constamment des solutions intéressantes », illustre M. Therrien, citant par exemple la possibilité d'utiliser la batterie du véhicule pour alimenter divers équipements.

« Nous avons aussi dû jouer un rôle de psychologues », a lancé à la blague M. Roberge. « Dans cette aventure, il faut informer et accompagner les utilisateurs. Nous avons aussi été stratégiques dans l'attribution des premiers véhicules électriques afin que ces premières vagues d'utilisateurs deviennent des ambassadeurs de cette technologie. »

Les panellistes ont aussi signalé l'importance de prévoir les bornes de recharge et leur emplacement dès le début du processus puisque l'accès au réseau électrique à ces fins peut prendre une année. M. Labrecque de Vidéotron a mentionné pour sa part que le choix de véhicules électriques s'avère rentable lorsque l'on calcule le coût total d'opération. Il souligne ainsi que le coût d'acquisition, supérieur comparativement à un véhicule à essence, est compensé par une réduction significative des dé-



penses en carburants. En fait, comme il l'a expliqué, quand les chiffres sont éloquent, il est plus facile de vendre une stratégie de réduction de l'empreinte carbone à la haute direction.

Ces spécialistes recommandent aux gestionnaires de parc qui souhaitent transiter vers les véhicules sans ou à faibles émissions, de se tracer un plan de match clair et de commencer graduellement. « Notamment avec la télématique, il est possible d'identifier rapidement quels véhicules peuvent

le plus simplement être remplacés par leurs équivalents électriques, mentionne Simon Therrien. Le plus difficile, c'est de lancer la roue. »

Des subventions pour soutenir les efforts

La NAFA Division du Québec avait aussi invité Daniel Breton, PDG de Mobilité Électrique Canada et auteur du livre, *Le Guide pratique de la voiture électrique*. Ce dernier a fait le point sur les divers programmes de soutien aux parcs. M. Breton a aussi tenu à rassurer les gestionnaires de parc confrontés à une incertitude contre-productive dans leurs démarches d'électrification de leurs opérations en matière de support des deux niveaux de gouvernement. « Il y a du mouvement conjoncturel en ce moment, mais ce qui est clair, c'est qu'il y a des sommes pour les parcs qui effectuent le virage et il ne fait aucun doute dans la tête de nos dirigeants que l'objectif de l'électrification des transports reste entier. »

Des commandites appréciées

Mentionnons qu'en plus de présenter un kiosque, RH Équipement Aérien offrait le déjeuner et que Zone Technologie a commandité le dîner pour les participants. [O](#)

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












Une croissance à suivre

Deux technologies s'imposent peu à peu dans la gestion de parcs.

TEXTE CHRIS HILL



Je garde un œil sur deux tendances : la télématique et les ventes de véhicules électriques. La première s'étend aujourd'hui au champ de la conformité réglementaire, tandis que la seconde continue d'évoluer malgré les titres alarmistes.

J'ai fini par revoir ma position sur la télématique, présente depuis près d'un quart de siècle. Pendant longtemps, j'ai entendu vanter des systèmes censés me livrer en temps réel des données que je pouvais déjà consulter, comme le kilométrage ou la consommation de carburant. Quant au suivi des trajets et des emplacements, il relevait surtout des responsables des opérations. Et s'ils n'y voyaient pas d'intérêt, je n'en voyais pas davantage.

Les avantages de la télématique

Je travaille en ce moment à renforcer la conformité des conducteurs aux règles qui encadrent les véhicules commerciaux, notamment en matière d'heures de service et de vérifications quotidiennes. J'ai pu voir que la télématique pouvait automatiser une grande partie de ces tâches. Elle permet aux conducteurs de produire des registres complets plus rapidement et plus facilement, tout en répondant aux exigences d'inspection. Pour bien des entreprises, éviter les amendes et les audits défavorables suffit à justifier l'adoption d'un tel système.

J'ai récemment passé une journée au siège social d'un important fournisseur de télématique en compagnie d'une soixantaine de gestionnaires de parc et de leurs collègues, issus de parcs municipaux et de flottes de livraison privées.


Pour les municipalités, il a toujours été difficile d'évaluer si les itinéraires étaient bien respectés et si les normes minimales d'entretien étaient atteintes. La télématique permet désormais de guider les conducteurs étape par étape et d'attester que les travaux ont bien été réalisés. Elle offre aussi des données objectives pour répondre aux réclamations liées à des dommages. Les gestionnaires d'exploitation y voient aujourd'hui bien plus qu'un outil de localisation. C'est devenu un levier concret pour mieux organiser le travail et gagner en efficacité.

L'adoption des véhicules électriques

L'évolution des ventes de véhicules électriques est pour le moins inattendue. Je pensais que la fin des incitatifs au Canada et aux États-Unis ferait chuter le marché en 2025, mais c'est tout le contraire. Curieusement, le marché de l'occasion est, lui aussi, en hausse. Certains observateurs affirment que la phase des premiers acheteurs est terminée et que la suivante, celle de l'adoption de masse, ne décollera pas. Les débats sur le manque de bornes publiques éclipsent les nombreuses annonces d'ouvertures de nouvelles stations. L'une des plus marquantes est la nouvelle station de recharge mégawatt du Circuit électrique pour camions lourds, au Québec. Une première dans l'est de l'Amérique du Nord.

Les véhicules électriques chinois

Le tarif de 100 % appliqué aux véhicules électriques chinois importés au Canada fait toujours débat. Les partisans de son abolition y voient une façon de rendre les véhicules électriques plus accessibles et d'encourager leur adoption. L'industrie automobile, en particulier l'Association des fabricants de pièces automobiles (APMA), craint que cette décision nuise gravement aux entreprises déjà établies. J'apprécie la position mesurée et pragmatique de l'APMA face aux tarifs américains et son soutien à la création d'une véritable industrie canadienne du véhicule électrique. Son point de vue mérite d'être entendu.

Les véhicules électriques sont désormais bien implantés dans les parcs, même si le choix de modèles adaptés demeure limité. Le meilleur moyen de mesurer leur rendement face aux véhicules à essence, c'est de les mettre à l'essai sur le terrain. 



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

Ne pas tourner les coins ronds

Le stratagème du modèle Chauffeur Inc. nous rappelle qu'il se trouvera toujours dans notre industrie des entreprises qui préfèrent niveler par le bas plutôt que de se démarquer par la valeur ajoutée de leur offre.

TEXT **GUILLAUME POUDRIER**

Les prestataires de services et les compagnies de transport de biens et de personnes ont toujours eu recours à des ressources temporaires pour conférer de la souplesse à leurs opérations. Mais utiliser un trompe-l'œil fiscal tout en mettant en péril la sécurité de l'ensemble des utilisateurs de la route, relève d'une tout autre catégorie de comportements, que nous ne pouvons que décrier, au nom des professionnels que nous représentons.

Dans un contexte de forte concurrence, les entreprises peuvent glisser dans la recherche de raccourcis financiers. En fait, s'il s'agit de viser l'optimisation de l'efficacité des opérations, je suis partant. Dans mes activités professionnelles, je travaille quotidiennement avec des gestionnaires de parc qui veulent mesurer leur performance, en identifier les lacunes, et déployer des stratégies qui permettent, par l'implantation de mesures concrètes, de réduire leurs frais. Une panoplie d'outils et de conseillers est à la disposition de ces spécialistes pour optimiser leurs opérations.

Je me souviens que dans ma jeunesse, mon père pointait les poids lourds sur l'autoroute en me certifiant que ces bouffeurs de bitume étaient les gens les plus prudents que l'on pouvait croiser sur la route. Avec tout ce que j'entends, combiné à ce qu'il m'arrive de constater en personne lors de mes longs déplacements, je me demande à quel point cette affirmation tient encore la route, sans vouloir jouer sur les mots.

Discuter d'entretien, de formation, ou du choix de sous-traitants pour réaliser des tâches complémentaires fait partie d'une saine gestion, pourvu que l'entreprise mesure

La gestion de parc demande une grande ouverture d'esprit et appelle à une flexibilité dans l'adoption de solutions au quotidien.



Les gestionnaires de parc doivent maintenir une ligne ferme en matière d'éthique et bien choisir leurs partenaires.


toutes ces opérations à l'aune des standards de qualité qui la régissent. Tourner les coins ronds, dans l'un ou l'autre de ces volets, risque d'entraîner des effets collatéraux néfastes.

Un entretien déficient multiplie les risques de pannes, susceptibles de provoquer un bris de service ou des retards de li-

vraison. Tout comme le recours à du personnel mal formé, mal encadré et dépourvu de tout engagement réel envers son « employeur », ternira son image auprès des clients et entachera la mission de l'entreprise.

La gestion de parc demande une grande ouverture d'esprit et appelle à une flexibilité dans l'adoption de solutions au quotidien. Ce rôle occupé par des professionnels qui coordonnent les opérations mobiles de l'entreprise doit aussi embrasser la vision de cette entreprise et mettre de l'avant les meilleures pratiques.

L'apparition du phénomène des Chauffeurs inc. est déplorable pour toutes les raisons que j'ai évoquées. J'espère que nos deux paliers de gouvernement s'y intéressent sérieusement et veillent au respect des règles du jeu afin d'effacer l'iniquité concurrentielle qui découle de cette entorse.

Et à nos gestionnaires de parc, je réitère mon message de rester fièrement engagés dans un parcours où l'optimisation des opérations ne se fait pas au détriment de la qualité. Nous ne sommes pas au sein de ces entreprises et ces organismes pour déclencher une spirale de médiocrité, après tout ! 



Guillaume Poudrier est président de la firme Géothentic et représentant du Québec au sein de la NAFA.



Camionnettes vs châssis-cabines

Changer de régime

À quel moment faut-il choisir un camion de moyen tonnage?

TEXTE JACK KAZMIERSKI

Un pick-up bien équipé peut accomplir beaucoup de tâches, mais certaines requièrent un camion de moyen tonnage. Parfois, le choix est évident. D'autres fois, les gestionnaires de parc se retrouvent dans une zone grise.

Si vous hésitez, en vous demandant si une camionnette suffira ou s'il est temps d'opter pour un véhicule plus robuste, Dan Simpson, directeur du marketing produit chez Fleetio, recommande de s'appuyer sur vos données. « Si le gestionnaire de parc dispose déjà d'un pick-up lourd pour ce poste, ce trajet ou cette mission, le mieux est d'analyser les données », explique-t-il. « Quels sont les intervalles d'entretien ? L'usure du véhicule est-elle supérieure à la moyenne ? Quels sont les principaux défis rencontrés ? »

M. Simpson suggère également de se poser deux questions clés : « D'abord, quelle tâche le véhicule doit-il accomplir ? Transporter des charges ? Remorquer ? Quelle capacité de charge est nécessaire ? Y a-t-il des limites de poids à respecter ? Ensuite, quels sont les besoins d'équipement ? Plus le travail est spécialisé, plus le véhicule doit l'être, et les châssis-cabines de moyen tonnage offrent généralement davantage de possibilités de personnalisation. » ➔

Si le couple, la capacité de charge et les options d'application figurent parmi vos priorités, un camion de moyen tonnage comme cet International MV reste plus adapté qu'un pick-up.

Charlie Johns, directeur régional de l'ingénierie chez Holman, partage ce point de vue et précise que la première étape pour le gestionnaire de parc consiste à déterminer la charge utile : quel est le poids total de tout ce que le camion devra transporter ? « Ensuite, on additionne la charge utile au poids à vide, c'est-à-dire le poids du véhicule, y compris l'équipement, le conducteur, les passagers et un plein de carburant », explique-t-il.

Mais le calcul ne s'arrête pas là. « La charge utile additionnée au poids à vide ne doit pas dépasser le poids nominal brut du véhicule (PNBV), déterminé par le constructeur », ajoute M. Johns.

Chaque PNBV est calculé en fonction de nombreux éléments, notamment le type de châssis, la suspension, les essieux, la dimension des roues et des pneus, ainsi que la transmission. Le camion doit aussi pouvoir être correctement dirigé et freiner efficacement lorsqu'il est chargé au maximum. « Un camion en surcharge ne pourra pas s'immobiliser à la distance requise », souligne M. Johns.

Avantages et inconvénients de chaque option

Un camion de moyen tonnage bien configuré a sans contre-dit un PNBV supérieur à celui d'un pick-up, mais pour Basil Marcus, président de Foss National Leasing, les pick-ups conservent toute leur pertinence dans une flotte.

« Les châssis-cabines ont leur place », indique M. Marcus. « Mais ils nécessitent un aménagement très coûteux. De plus, les conducteurs doivent souvent être titulaires d'un permis et d'une certification spécifique. À l'inverse, un pick-up coûte moins cher à l'achat, il est plus confortable et offre une meilleure qualité de conduite. Il est aussi facile à entretenir, à faire réparer ou à revendre : nul besoin d'un mécanicien diesel, on peut l'amener dans n'importe quelle concession, et il est souvent plus simple à maintenir en service. »

Passer à un châssis-cabine de moyen tonnage pose ses propres défis, mais M. Marcus précise qu'aucun pick-up ne peut rivaliser avec la capacité de ces véhicules plus gros. « Surcharger un pick-up est dangereux », avertit-il. Un pneu éclaté ou une panne sur le terrain, surtout dans les zones isolées où ces véhicules opèrent souvent, peuvent vite devenir un problème sérieux.

« De nombreux parcs se tournent vers les pick-ups lourds, car ils sont plus abordables et plus faciles à se procurer », souligne M. Simpson. « Ils conservent une bonne valeur de revente et offrent des options de financement avantageuses, ce qui

« Il ne suffit pas de penser qu'un pick-up peut faire le travail ; il faut en être certain. »

CHARLIE JOHNS
DIRECTEUR RÉGIONAL DE L'INGÉNIERIE, HOLMAN



Certains travaux exigent la puissance d'un camion de moyen tonnage, comme ce Mack MD.

séduit les équipes d'approvisionnement aux budgets serrés », ajoute-t-il. « En revanche, les utiliser pour des tâches qui relèvent du moyen tonnage entraîne des coûts cachés. »

Une camionnette en surcharge présente des risques accrus pour la sécurité, notamment des freins défaillants, un pneu éclaté ou des problèmes de conformité. « Ces véhicules subissent une usure accélérée de la suspension, de la transmission et des freins, ce qui accroît les coûts d'entretien et les temps d'immobilisation », explique-t-il. « À long terme, cela se traduit par une durée de vie plus courte, des remplacements plus fréquents et une hausse du coût total de possession. »

Même si un châssis-cabine de moyen tonnage est plus cher à l'achat, il est conçu pour

les charges lourdes et peut être aménagé sur mesure pour des usages précis. Il permet souvent aux parcs de réduire le nombre de véhicules nécessaires. « Le vrai risque de privilégier les pick-ups lourds, c'est que les économies à court terme se transforment vite en inefficacités et en coûts à long terme qui effacent l'avantage de départ », résume M. Simpson.

Conseils pour les gestionnaires de parc

Pour ceux qui hésitent encore, M. Johns donne un conseil simple : « Le gestionnaire doit planifier selon le pire scénario, c'est-à-dire la charge la plus lourde. Il ne suffit pas de penser qu'un pick-up peut faire le travail ; il faut en être sûr. En cas




de surcharge, on s'expose à des problèmes de conformité et, surtout, de sécurité. »

Le principal obstacle, c'est souvent la fameuse phrase : « On a toujours fait comme ça », souligne-t-il. « Ils ont utilisé le même type de camion depuis des années et ça a toujours semblé suffire. Mais peut-être qu'ils ont simplement eu de la chance de ne jamais être pris en surcharge. »

M. Johns rappelle aussi qu'il faut tenir compte du poids d'une remorque si le véhicule en tracte une. « Le constructeur parle de poids nominal brut combiné (PNBC) », précise-t-il. « On

additionne le poids du camion chargé à celui de la remorque chargée, et la somme ne doit pas dépasser le PNBC fixé par le constructeur. » Pour ceux qui doutent encore entre une camionnette et un camion de moyen tonnage, M. Marcus conseille de mener un projet pilote pour évaluer les besoins réels.

« La seule façon de comprendre vos besoins, c'est d'obtenir vos propres données de terrain », dit-il. « Intégrez-en un dans un projet pilote, mettez-le à l'épreuve pendant un an, recueillez les impressions de toutes les personnes concernées, et cela vous aidera à prendre la bonne décision pour la suite. » 



ULTIMA
ÉQUIPEMENT

L'EXPERTISE
QUI SOULÈVE VOTRE
PERFORMANCE

SPÉCIALISTE EN ÉQUIPEMENTS
POUR ATELIERS
EXPERTISE EN VENTE ET INSTALLATION
SÉCURITÉ - PERFORMANCE - FIABILITÉ

1-833-720-5919
ULTIMA-EQUIP.COM



Classe 5 à 7

De véritables bêtes de somme

Les camions de moyen gabarit demeurent indispensables pour de nombreux parcs.

TEXTE JIL MCINTOSH

Les camions de moyen gabarit des classes 5 à 7 sont les véritables bêtes de somme des parcs de véhicules. Ils accomplissent une foule de tâches : transport de matériel de construction, livraisons urbaines, remorquage, nacelles ou citernes d'eau. Voici un aperçu des options à envisager pour votre parc.



Ford F-650 / F-750

Les camions porteurs de moyen gabarit de Ford sont proposés avec un moteur à essence ou un moteur diesel. Ce dernier est équipé d'une prise de force directe (live-drive PTO) qui peut fonctionner même lorsque le camion est en marche. Il peut également être associé à une boîte de transfert à double sortie capable d'alimenter deux accessoires lorsque le véhicule est à l'arrêt. Les ensembles d'aides

Mack MD6 / MD7

Sous l'emblème du bulldog, Mack offre les MD6 (classe 6) et MD7 (classe 7), deux camions porteurs robustes proposés en huit emplacements. Ils sont tous deux propulsés par un moteur diesel Cummins et livrés de série avec le régulateur de vitesse, un siège conducteur à suspension pneu-



Hino Série L

Assemblés à Woodstock, en Ontario, les modèles de la Série L comprennent les L6 et L6L (châssis abaissé), ainsi que le L7 à capacité supérieure. L'usine produit également les poids lourds XL7 et XL8. L'équipement de série inclut un siège conducteur à suspension pneumatique, des rétroviseurs chauffants, le

Kenworth T180 / T280 / T380



Kenworth propose les T180 (classe 5), T280 (classe 6) et T380 (classe 7), disponibles en version porteur ou tracteur. Ils utilisent des moteurs diesel Paccar, avec possibilité de motorisation au gaz naturel par Cummins. Le toit bas est de série, mais un toit surélevé est disponible. L'équipement de série comprend la climatisation automatique, l'autodiagnostic de l'éclairage extérieur et une cabine trois places.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Paccar PX-7** : 200 à 360 ch / 600 à 800 lb-pi de couple
- **Paccar PX-9** : 260 à 450 ch / 860 à 1 250 lb-pi de couple
- **Boîte de vitesses** : automatique à 8 rapports / manuelle automatisée à 12 rapports
- **PNBV maximal** : 19 000 lb (T180) ; 26 000 lb (T280) ; 33 000 lb (T380)

à la conduite offerts incluent le freinage d'urgence avant, l'alerte de sortie de voie et le régulateur de vitesse adaptatif.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Essence** : V8 de 7,3 L : 335 ch / 468 lb-pi de couple
- **Diesel** : V8 de 6,7 L : 270 à 330 ch / 800 à 850 lb-pi de couple
- **Boîte de vitesses** : automatique à 6 rapports (essence) / automatique à 10 rapports (diesel)
- **PNBV maximal** : 26 000 à 29 000 lb (F-650) ; 33 000 à 37 000 lb (F-750)

matique, ainsi que les vitres et verrous électriques. Parmi les options : siège haut de gamme, chauffe-bloc et faisceau de préparation pour prise de force. La suspension peut être à lames ou pneumatique.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Cummins B6.7** : 220 à 300 ch / 560 à 660 lb-pi de couple
- **Boîte de vitesses** : automatique à 6 rapports
- **PNBV maximal** : 25 995 lb (MD6) ; 33 000 lb (MD7)

régulateur de vitesse et trois ans d'assistance routière 24/7. Parmi les options, on retrouve le freinage d'urgence avant, l'alerte de sortie de voie, le GPS, les phares à DEL et les miroirs d'aile.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Cummins B6.7** : 240 à 260 ch / 600 à 660 lb-pi de couple
- **Boîte de vitesses** : automatique Allison à 6 rapports
- **PNBV maximal** : 25 940 à 33 000 lb



Freightliner M2

La gamme M2 de Freightliner s'étend des classes 6 à 8 et peut être configurée en version porteur ou tracteur, avec cabine simple, allongée ou double, et traction intégrale en option. Les motorisations diesel disponibles proviennent de Cummins ou de Detroit, associées à des transmissions Eaton ou Allison. L'équipement optionnel comprend notamment une caméra de recul installée en usine, un régulateur de vitesse adaptatif et un sys-

tème de détection latérale (Side Guard Assist) capable d'identifier les piétons du côté passager.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Cummins B6.7** : 200 à 325 ch / 520 à 750 lb-pi de couple
- **Cummins L9** : 260 à 350 ch / 720 à 1 150 lb-pi de couple
- **Detroit DD5** : 200 à 240 ch / 560 à 660 lb-pi de couple
- **Detroit DD8** : 260 à 350 ch / 660 à 1 050 lb-pi de couple
- **Boîte de vitesses** : manuelle / manuelle automatisée / automatique / à double embrayage à 7 rapports
- **PNBV maximal** : 66 000 lb

International CV / MV

L'International CV est offert avec cabine simple ou double et en configuration 4x2 ou 4x4. Le MV ajoute une cabine allongée et propose des configurations 4x2 ou 6x4, avec extensions de châssis avant intégrées disponibles. L'équipement de série comprend des sièges en vinyle ou en tissu, un volant inclinable et des interrupteurs auxiliaires. Parmi les options : siège



conducteur à réglage électrique, caméra de recul, freinage d'urgence avant, console centrale et phares à DEL.

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **CV** : V8 diesel International de 6,6 L : 350 ch / 750 lb-pi de couple
- **MV** : Cummins B6.7 : 200 à 360 ch / 600 à 800 lb-pi de couple
- **Cummins L9** : 200 à 360 ch / 860 à 1 150 lb-pi de couple
- **Boîte de vitesses** : manuelle à 6 ou 10 rapports / manuelle automatisée à 10 rapports / automatique à 6 rapports
- **PNBV maximal** : 23 000 à 23 500 lb (CV) ; 20 000 à 54 700 lb (MV)



Isuzu Série N / Série F

Isuzu couvre plusieurs classes avec ses camions à cabine avancée des séries N et F. Les modèles NQR et NRR appartiennent à la classe 5, tandis que les FTR et FVR relèvent des classes 6 et 7 (ou déclassés en 6). La série N est offerte avec moteur à essence ou diesel, alors que la série F est diesel. La série N peut aussi recevoir une cabine double pouvant accueillir jusqu'à sept occupants. Les options comprennent l'alerte de

collision frontale, le siège conducteur à suspension, la caméra de recul, les rétroviseurs chauffants électriques et un système audio à écran tactile.


CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Essence** : V8 de 6,6 L : 350 ch / 425 lb-pi de couple
- **Série N diesel** : moteur 4 cylindres de 5,2 L : 215 ch / 452 lb-pi
- **Série F diesel** : Cummins B6.7 : 260 ch / 660 lb-pi de couple
- **Boîte de vitesses** : automatique à 6 rapports
- **PNBV maximal** : 17 950 lb (NQR) ; 19 500 lb (NRR) ; 25 950 lb (FTR, FVR classe 6) ; 33 000 lb (FVR classe 7)

Peterbilt 536

La gamme Peterbilt couvre les classes 5 à 7 avec les modèles 535, 536 et 537, ainsi que le modèle à cabine avancée 220, offert en classe 6 ou 7 et disponible en conduite à droite pour des applications spécialisées. Les modèles 535 et 220 reçoivent un moteur diesel PX-7, tandis que les 536 et 537 peuvent aussi être équipés d'un PX-9. Des moteurs au gaz naturel Cummins sont également proposés. L'équipement comprend notamment le freinage



d'urgence avant, le régulateur de vitesse adaptatif, la détection d'objets latéraux, l'alerte de sortie de voie, un siège à suspension pneumatique, un combiné d'instruments numérique de 7 pouces et une planche de bord abaissée. 

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- **Paccar PX-7** : 200 à 325 ch / 660 à 750 lb-pi de couple
- **Paccar PX-9** : 260 à 450 ch / 860 à 1 250 lb-pi de couple
- **Boîte de vitesses** : automatique à 8 rapports
- **PNBV maximal** : 19 500 lb (535) ; 26 000 lb (536) ; 33 000 lb (537) ; 26 000 à 33 000 lb (220)

Gagner du temps, économiser de l'argent et réduire l'entretien

Les systèmes de freinage régénératif offrent d'importants avantages aux parcs.

TEXTE HUW EVANS

Quiconque a déjà conduit un véhicule hybride ou électrique connaît le principe du freinage régénératif. En résumé, un moteur ou un générateur électrique est utilisé pour ralentir le véhicule lorsque le conducteur relâche l'accélérateur. L'objectif est de transformer l'énergie cinétique ainsi créée en électricité afin d'augmenter l'autonomie du véhicule.

De nombreux véhicules hybrides et électriques utilisent ce qu'on appelle la régénération en roue libre, qui accentue la force de freinage lorsque l'accélérateur est relâché et que le véhicule se met à ralentir naturellement.

Régénération au freinage

Il existe aussi la régénération au freinage, qui s'ajoute au système mécanique lorsque le conducteur freine, ainsi qu'une version plus sophistiquée, le freinage régénératif combiné, qui répartit automatiquement la force entre les deux systèmes selon les conditions de conduite. Dans ce cas, le véhicule équilibre le freinage par friction et le freinage régénératif selon la disponibilité de ce dernier et l'action du conducteur. L'objectif est de récupérer un maximum d'énergie afin d'améliorer le rendement énergétique et l'autonomie du véhicule.

Des résultats probants

Pour les parcs, les véhicules équipés de systèmes de freinage régénératif offrent plusieurs avantages.

Selon Vik Sridhar, directeur principal chez Geotab, les données recueillies sur le terrain mettent en évidence les avantages concrets pour les parcs qui utilisent ce type de véhicules. En se concentrant sur les hybrides rechargeables, les données comparant deux groupes (l'un rechargeant systématiquement le véhicule pour maximiser l'autonomie électrique, l'autre utilisant surtout le moteur à combustion) révèlent que le premier



Les systèmes de freinage régénératif constituent un atout majeur pour les parcs dotés de véhicules hybrides ou électriques.

groupe a réduit ses coûts d'exploitation de 45 % et sa consommation de carburant de 73 %.


M. Sridhar souligne aussi que les données internes de Geotab révèlent d'importantes économies de pièces et d'entretien.

« Nos études démontrent qu'avec les systèmes régénératifs, la durée de vie des plaquettes de frein est plus de trois fois supérieure », explique-t-il. Ces résultats montrent que les parcs peuvent non seulement réduire leur consommation de carburant, mais aussi les coûts d'entretien et les temps d'immobilisation, améliorant ainsi leur efficacité et leur rentabilité.

Considérations d'entretien

Cela dit, certains points exigent une attention particulière. Comme l'explique Mme Holly Vollant, gestionnaire du marketing nord-américain chez Holman, les véhicules hybrides nécessitent un suivi rigoureux, tant pour les réparations courantes que pour l'entretien de leurs composants spécifiques. Les systèmes de freinage régénératif nécessitent des inspections régulières des pièces mobiles, notamment les ressorts, les sabots, les étriers et les disques, afin d'éviter la corrosion, notamment dans les régions exposées à la neige, à la glace ou à une forte humidité. Par ailleurs, le freinage régénératif influe sur l'usure et la performance des pneus, qui doivent être vérifiés régulièrement, ce qui peut amener les parcs à planifier des remplacements plus fréquents.

Même si certains composants, comme les plaquettes, sabots et disques, s'usent moins vite, ils doivent quand même être inspectés. M. Sridhar indique que certains parcs, notamment ceux exploitant des véhicules de livraison, procèdent à une inspection annuelle des freins. Cela permet aux techniciens de nettoyer les éléments, de lubrifier les axes d'étrier et les points de contact des plaquettes pour éviter la rouille, principale cause de grippage des pièces.

M. Sridhar précise qu'en matière d'entretien et de service sur les véhicules hybrides équipés de freinage régénératif, les intervalles doivent être fondés sur l'usure réelle plutôt que sur une distance prédéterminée, sous peine de gaspiller du temps et de l'argent. 

Véritable performance toutes saisons

Le Geolandar A/T 4 G018 s'impose comme un choix avisé pour les gestionnaires de parc.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

Si vous cherchez des pneus pour camionnettes qui répondent à tous les critères, ajoutez le Yokohama Geolandar A/T 4 G018 à votre liste. Ce pneu tout-terrain combine confort sur route et efficacité hors route, avec une traction fiable par tous les temps et sur tous types de revêtements, y compris la glace et la neige.

Conçu pour affronter les terrains difficiles, le G018 est idéal pour les parcs qui circulent souvent hors des sentiers battus, tout en offrant une conduite relativement silencieuse et confortable sur les routes et les autoroutes. Grâce à son profil d'épaulement optimisé, qui réduit le bruit de roulement, vos chauffeurs profitent d'un trajet plus silencieux et plus confortable jusqu'au chantier.

Une fois sorti du bitume, le G018 offre la traction nécessaire pour aborder les chemins de gravier ou de terre en toute confiance. La technologie Geo-Shield de Yokohama, qui associe plusieurs plis latéraux, une ceinture intégrale en nylon et une carcasse à remontée élevée, confère au G018 une résistance exceptionnelle sur terrain difficile.

Le G018 est également doté de doubles protecteurs de flancs qui le protègent des impacts latéraux. Il intègre aussi le composé Enduro-Compound de Yokohama, conçu pour résister aux coupures et aux éclats et prolonger la durée de vie du pneu.

Les ingénieurs de Yokohama ont conçu le G018 avec des blocs centraux robustes pour une traction optimale en tout-terrain, ainsi que des éjecteurs de boue et de pierres qui maintiennent les rainures dégagées. De plus, les rainures brevetées Edgetec offrent davantage d'arêtes mordantes pour une meilleure adhérence dans la neige profonde.

Performance toutes saisons


Pour un rendement maximal en hiver, le G018 arbore la certification 3PMS (Three-Peak Mountain Snowflake), gage de sa capacité à affronter les rigueurs de l'hiver canadien. Ses lamelles 3D adaptent leur forme au fil de l'usure pour conserver un nombre optimal d'arêtes actives et garantir une excellente adhérence toute l'année.

Par temps pluvieux, le G018 résiste efficacement à l'aquaplanage grâce à ses rainures en zigzag qui évacuent rapidement l'eau, garantissant une adhérence et une stabilité exemplaires sur chaussée mouillée.

Large choix de dimensions

Offert dans une vaste gamme de tailles LT et de flottabilité, de 15 à 22 pouces, le G018 convient à de nombreux VUS, multiségments, camionnettes et fourgons commerciaux, y compris des véhicules robustes comme le Ram 3500, le Ram ProMaster, le Chevrolet Silverado HD et le Ford F-350 Super Duty, pour n'en nommer que quelques-uns.

Le Geolandar A/T 4 G018 est assorti d'une garantie de satisfaction de 30 jours, pour vous offrir une totale tranquillité d'esprit. Il bénéficie aussi d'une garantie limitée sur la bande de roulement couvrant les dimensions P/ISO métriques pendant cinq ans ou 105 000 km, et les dimensions LT métriques pendant quatre ans ou 85 000 km.

Quand confort sur route, durabilité hors route, traction et performance toutes saisons sont indispensables, ce véritable pneu quatre saisons s'impose comme un choix de référence pour votre parc. 



Transport de personnes

Les autocars intercity gagnent à être connus

Longtemps relégué à l'unique solution pour les voyageurs qui ne possèdent pas de voiture, l'autocar fait aujourd'hui partie des options pour le transport intercity sur de courtes et moyennes distances. Une option qui a grandement évolué.

TEXTE CLAUDE BOUCHER

Avec l'étalement urbain qui se poursuit partout au pays et les changements sociaux qui ont allongé les heures de pointe sur nos routes, la recherche du meilleur moyen pour se déplacer du point A au point B est devenue tout un défi.

Orléans Express est l'un des joueurs importants au pays dans le transport interurbain par autocar. Avec sa soixantaine d'autocars, l'entreprise dessert plus de 35 destinations au Québec et en Ontario et transporte à bon port plus de 600 000 passagers par année. L'opérateur d'autocars intercity est la propriété du Groupe Keolis, dont le siège social est à Paris, mais qui est détenu à 30 % par la Caisse de dépôt et placement du Québec. En plus du transport par autocar, Keolis Canada opère le train léger KGR (Keolis Grand River) à Waterloo en Ontario. L'entreprise a aussi étendu ses activités un peu partout au pays. En décembre dernier, Keolis a fait l'acquisition de Pacific Western, qui opère en Colombie-Britannique, en Alberta et en Ontario.

« On est donc devenu pancanadien, d'un océan à l'autre », nous dit Alain Petit, vice-président des opérations pour le Québec, pour Keolis Canada.

Le transport par autocar vit une réalité bien différente d'une province à l'autre, le Québec et la Colombie-Britannique étant fortement réglementés, tandis qu'en Ontario et ailleurs dans l'ouest, le libre-marché est roi. La réglementation assure au Québec un meilleur niveau de service dans les régions éloignées, ce qui n'est pas nécessairement le cas ailleurs. ➤

Le H3-45 de Prevost.



« La Commission des transports du Québec exige des transporteurs qu'ils desservent même les régions plus éloignées, pour le bien des passagers, pour le bien de la clientèle. Dans les provinces où ce n'est pas réglementé, où il y a des guerres entre les transporteurs, en bout de ligne les transporteurs vont où il y a du profit à faire, nonobstant les besoins de la population des régions éloignées », explique Alain Petit.

Une option qui gagne à être connue

Dans les corridors les plus achalandés, le voyageur peut compter sur différents moyens pour arriver à destination. Entre Montréal et Toronto, les choix sont multiples : avion, train et voiture entrent en compétition avec l'autocar. Entre Montréal et Québec, l'avion est une option moins populaire. Et pour Martin Latulippe, directeur des opérations d'Orléans Express, le train n'est pas le véritable concurrent.

« Pour nous, la complexité du réseau ferroviaire fait que finalement on ne considère pas le ferroviaire comme étant une menace directe à notre pérennité ou à notre croissance. » La véritable concurrence est plutôt du côté de l'auto solo.

« Chez Orléans, le département de marketing a identifié l'autosoliste, qui recherche la flexibilité absolue. Il n'y a aucun autre mode de transport qui puisse lui offrir cette flexibilité, autre que sa propre voiture. C'est un segment très difficile à convaincre. » Comment alors amener ce voyageur à opter pour l'autocar ?

« L'idée ce n'est pas de le convertir. C'est d'amener les gens à vivre l'expérience du transport en autocar pour que ça fasse partie des alternatives, sachant que le but ce n'est pas dans l'absolu de convertir tout le monde. Mais déjà, le fait que les gens pensent à certains moments à ce mode-là, puis finale-



Orléans Express de Keolis renouvelle continuellement sa flotte pour rester à la fine pointe_crédit Keolis Canada

ment délaissent progressivement l'auto, ça va avoir un impact. Et aussi il y a tout le facteur d'écoresponsabilité. »

Le confort, un critère clé

Pour convaincre la clientèle, les transporteurs comme Orléans Express comptent sur leur partenariat avec le principal fabricant d'autocars au pays : Prevost.

« On a probablement l'une des flottes les plus récentes de toute l'industrie », souligne Martin Latulippe. « Ça fait partie intégrante de notre positionnement stratégique. Pour être convaincant auprès de la clientèle, il faut qu'ils ressentent la propriété, le confort à bord. »



Le tableau de bord numérique du H3-45 de Prevost.



Les sièges grand confort du H3-45

PHOTOS GROUPE VOLVO, KEOLIS CANADA



Et aujourd'hui, le confort est au rendez-vous. En 2023, Prevost a lancé une toute nouvelle génération de son porte-étendard, l'autocar H3-45. « Quand on design un véhicule, on a vraiment trois cibles en tête. On s'assure d'offrir une valeur ajoutée à ces trois clients.

Il y a le propriétaire, l'opérateur comme tel comme Keolis, à qui il faut apporter un bénéfice. Il y a le conducteur, parce qu'il faut réaliser que les chauffeurs passent beaucoup de temps dans le véhicule, c'est important qu'ils se sentent bien dans leur environnement de travail. Et il y a finalement le passager, qui recherche une belle expérience en termes de confort, de visibilité », nous dit François Tremblay, président du Groupe Volvo Canada et de Prevost / Autobus Volvo Amérique du Nord.

Pour les opérateurs, les bénéfices de la nouvelle plateforme du H3-45 et de son pendant à trajets courts, le X3-45, sont nombreux : jusqu'à 12 % d'économies de carburant, un entretien plus facile et un véhicule doté des plus récentes technologies. Pour le chauffeur, un cockpit complètement revu, avec un tableau de bord numé-

rique et une interface tactile, qui lui donne accès à toutes les fonctions du véhicule directement sur un écran numérique. Et pour les passagers, le grand confort : en plus d'un espace plus lumineux avec des plafonds blancs, d'une meilleure visibilité grâce aux fenêtres plus larges et de détails comme des porte-bagages en cabine plus faciles d'accès, Prevost offre dans le H3-45 des sièges haut de gamme.


« On a demandé à nos équipes de redessiner les sièges, en s'inspirant de l'automobile. Nos sièges d'aujourd'hui, les Cloud One, ont maintenant l'air des sièges de voiture de performance. On a aussi engagé une équipe d'ergonomistes, qui ont fait des tests pendant un an avec des gens de différentes grandeurs, différents poids, pour s'assurer que les sièges étaient très confortables. Donc on a travaillé sur le visuel et l'aspect confort des sièges, et on est maintenant le benchmark de l'industrie. »

Prevost a aussi travaillé en collaboration avec des partenaires pour offrir une solution de connectivité Wi-Fi qui réponde aux besoins des voyageurs d'aujourd'hui. Le manufacturier basé à Sainte-Claire au Québec peut se vanter de sa position de leader en Amérique du Nord, avec 47 % de parts de marché.

Au-delà du confort et de la modernité indéniable du H3-45, Prevost peut aussi compter sur la force du Groupe Volvo. La synergie entre les membres du groupe, notamment avec Volvo Trucks, permet à Prevost d'offrir un véhicule à la fine pointe grâce aux investissements annuels du groupe de 2,5 milliards de dollars par année en recherche et développement.

« Ça nous donne l'avantage de bénéficier de toutes ces dernières technologies », souligne François Tremblay. « Et notre approvisionnement en composantes est aussi en synergie avec Volvo Trucks, qui vendent 300 000 camions par année. Ça nous permet aussi de

bénéficier des économies d'échelle. »

Des autocars modernes, aux technologies de pointe et au confort surprenant, voilà des arguments qui devraient convaincre les voyageurs d'opter pour ce moyen de transport, qui offre aussi l'avantage d'être l'un des plus écoresponsables. 



« Quand on design un véhicule,
on a vraiment trois cibles en tête.
On s'assure d'offrir une valeur ajoutée
à ces trois clients : l'opérateur,
le conducteur et le passager. »

FRANÇOIS TREMBLAY PRÉSIDENT
GROUPE VOLVO CANADA ET DE PREVOST /
AUTOBUS VOLVO AMÉRIQUE DU NORD

Chauffeur Inc.

Le cancer silencieux du camionnage canadien

Le stratagème du « Chauffeur Inc » vient miner notre industrie.

TEXTE **CLAUDE BOUCHER**


Depuis plus de vingt ans, j'observe l'industrie du camionnage alterner entre cycles de prospérité et turbulences : flambée du diesel, pénurie de main-d'œuvre, crises économiques, virages technologiques. Mais rarement aura-t-on vu un phénomène miner autant la santé du secteur que celui du stratagème dit du Chauffeur Inc. — une pratique illégale qui, sous couvert d'indépendance, ronge la concurrence, vide les coffres publics et met en péril la sécurité routière.

Le principe du Chauffeur Inc., dénoncé depuis plusieurs années par l'Association du camionnage du Québec et l'Alliance canadienne du camionnage, est simple : des transporteurs incitent leurs chauffeurs à s'incorporer pour se faire passer pour des travailleurs autonomes, tout en continuant à les traiter comme des employés. Le conducteur n'est pas propriétaire de son camion ; il roule pour un seul employeur, sous sa supervision, selon ses horaires et avec ses clients. Bref, un employé déguisé en entrepreneur.

Ce stratagème permet à certaines entreprises d'éviter les charges sociales et fiscales, réduisant leurs coûts d'exploitation de 20 % à 30 %. Pour elles, l'équation est payante. Pour le reste de l'industrie — et pour les contribuables —, elle est toxique.

Des « dangereux tricheurs » dans le rétroviseur

« Les règles sont bafouées par un groupe d'entreprises qui affaiblissent notre industrie de l'intérieur », a dénoncé Marc Cadieux, président-directeur général de l'Association du camionnage du Québec (ACQ), lors d'une conférence de presse tenue à Ottawa le 6 octobre dernier, aux côtés du député bloquiste Xavier Barsalou-Duval. L'ACQ parle désormais de "dangereux tricheurs", qui réduisent leurs coûts d'exploitation de 20 % à 30 %, recrutent



Le recours à des chauffeurs peu qualifiés mine l'industrie du transport canadien.

des conducteurs par toutes formes de subterfuges, profitent de leur méconnaissance des règles pour les incorporer et, parfois, leur fournissent des documents falsifiés ou obsolètes, ou encore les forment dans des écoles de complaisance.

Ces pratiques frauduleuses créent une véritable distorsion concurrentielle, alors que les entreprises honnêtes perdent des contrats et que les gouvernements voient s'évaporer des milliards de dollars en cotisations fiscales et sociales.

De la concurrence déloyale à la crise de sécurité

Ce qui inquiétait hier les fiscalistes et nuisait à la rentabilité des transporteurs jouant selon les règles préoccupe désormais les experts en sécurité routière. Ces conducteurs incorporés, souvent mal formés et surexploités, se retrouvent de plus en plus impliqués dans des accidents graves. « Surexploités par leurs employeurs et pas suffisamment formés aux exigences de conduite d'un véhicule lourd, ces conducteurs sont impliqués dans de nombreux accidents d'une gravité extrême », résume Marc Cadieux.

L'organisation réclame une action concertée entre Emploi et Développement social Canada (EDSC), l'Agence du revenu du Canada (ARC), Transports Canada et Sécurité publique afin de partager les données, multiplier les audits conjoints et sanctionner sévèrement les contrevenants.

Un effondrement de l'État de droit

Le ton est tout aussi alarmiste du côté de l'Alliance canadienne du camionnage (ACC). Dans sa pré-soumission budgétaire 2025, elle évoque un « effondrement de l'État de droit » dans certaines branches du transport canadien. Selon ses données, jusqu'à 65 % des entreprises de certains segments enfreindraient les lois fédérales sur le travail : vols de salaires, abus envers la main-d'œuvre étrangère, refus de congés payés et non-respect des règles de sécurité.




« Quand des entreprises peuvent voler les salaires, ignorer les lois de sécurité et se rebaptiser pour éviter les pénalités, le message est clair : le crime paie », résume Stephen Laskowski, président de l'ACC.

L'association canadienne s'inquiète aussi de ce qu'elle appelle des "licence mills" — ces écoles privées qui offrent des formations de chauffeur poids lourd à rabais, parfois sans respecter les exigences du programme MELT (*Mandatory Entry-Level Training*). L'enjeu dépasse la fraude : il en va de la sécurité publique.

Un chantier politique incontournable

Face à cette dérive, le Conseil canadien des administrateurs en transport motorisé (CCATM) a amorcé un vaste chantier pour moderniser les Normes 7, 14 et 15 du Code national de sécurité. Parallèlement, le Comité permanent des transports de la Chambre des communes lancera cet automne une série d'audiences sur le phénomène Chauffeur Inc. L'enjeu dépasse la simple fraude : il s'agit de rétablir la confiance du public dans un pilier de l'économie canadienne.

Alors que les gestionnaires de flottes investissent massivement dans la télématic, l'intelligence artificielle et la décarbonation, une part de l'industrie s'enfonce dans la zone grise de l'économie souterraine. Les entreprises légitimes doivent jongler avec la rareté de la main-d'œuvre, le coût des équipements et les nouvelles exigences environnementales — pendant que des concurrents s'enrichissent en contournant la loi.

Mettre fin au stratagème Chauffeur Inc. ne relève pas seulement de la conformité fiscale ; c'est une question de dignité professionnelle, de sécurité publique et de justice économique. Et dans un secteur qui a toujours su traverser les tempêtes, garder le cap sur l'intégrité demeure le seul vrai gage de durabilité. 

Les dix demandes

Soutenant la position de l'ACC, le Bloc Québécois a déposé à Ottawa une série de dix demandes concrètes pour endiguer le stratagème Chauffeur Inc. :

1. Ouvrir une enquête officielle sur le phénomène ;
2. Interdire aux travailleurs étrangers temporaires de travailler comme chauffeurs incorporés ;
3. Mandater EDSC et l'ARC pour auditer les entreprises de camionnage sans employés ni camions dans les 18 mois suivant leur création ;
4. Tenir les donneurs d'ouvrage responsables des impayés d'impôts et de cotisations sociales ;
5. Créer une banque de données nationale regroupant les infractions du secteur, accessible aux contrôleurs routiers et aux forces de l'ordre ;
6. Mettre en place un registre public des entreprises fautives ;
7. Instaurer un programme de certification des employeurs pour autoriser l'embauche de travailleurs étrangers temporaires ;
8. Modifier le règlement sur les heures de service des conducteurs ;
9. Rendre obligatoire l'émission d'un T4A pour les entreprises sans employés actives dans le camionnage ;
10. Créer un registre pancanadien des assurances en vigueur pour les camionneurs.

Le signal d'alarme venu du Sud

En août dernier, un drame survenu en Floride a secoué l'Amérique du Nord : un camionneur sans statut légal, embauché par une entreprise douteuse, a causé un accident mortel en effectuant une manœuvre interdite. Pour l'ACC, cet événement doit servir d'avertissement : le Canada n'est pas à l'abri d'un scénario similaire.

Depuis 2020, 83 entreprises de camionnage canadiennes ont été sanctionnées pour violations au Programme des travailleurs étrangers temporaires, totalisant 2,48 millions de dollars d'amendes — dont plus de la moitié demeurent impayées.

Éviter les erreurs coûteuses liées aux ELD

Qu'elles soient volontaires ou non, les erreurs de conformité peuvent avoir de lourdes répercussions pour une entreprise.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

Les dispositifs de consignation électronique (ELD) font désormais partie du quotidien des parcs de camions au Canada comme aux États-Unis. Bien que cette technologie soit en place depuis plusieurs années, de nombreux exploitants peinent encore à se conformer pleinement aux exigences réglementaires.

« Certains chauffeurs oublient encore de se connecter à leur appareil au début de leur service », explique M. Stephen White, responsable des comptes stratégiques mondiaux chez Geotab. « Plus souvent encore, ils complètent leur rapport à la fin, ce qui génère du temps de conduite non assigné, un problème récurrent dans l'utilisation des ELD. »

Un autre écueil fréquent, poursuit-il, est lié au mauvais branchement ou à la mise à jour incomplète de l'appareil. « Un branchement mal fixé peut suffire à provoquer un dysfonctionnement », souligne-t-il, ajoutant que certains conducteurs débranchent parfois l'appareil intentionnellement.

Pourquoi faire cela ? « Certains prolongent leur temps de conduite sans penser que le kilométrage continue de grimper. D'autres préfèrent garder pour eux certains trajets », précise M. White. « Ils ont peut-être fait un détour ou un arrêt en route et ne tiennent pas à ce que cela soit enregistré. »

Un autre oubli fréquent consiste à ne pas changer le statut de service (passer de « conduite » à « repos »). Cela peut survenir, par exemple, lorsqu'ils attendent qu'un quai de chargement se libère. Du côté des gestionnaires, la mauvaise gestion des périodes de conduite non assignées ou l'absence de validation quotidienne des journaux sont d'autres sources d'erreurs.

« Si elles ne sont pas corrigées, ces erreurs répétées peuvent entraîner la non-conformité du parc », souligne M. White.

Le manque de connaissances

Bien souvent, les erreurs liées aux ELD proviennent d'un manque de compréhension ou de connaissances. « Beaucoup



de conducteurs ne sont pas à l'aise avec la technologie. Pour certains, allumer un téléphone peut représenter un défi », constate M. White. « Je ne dis pas cela par moquerie : il peut y avoir un vrai décalage générationnel ou un manque de familiarité avec les outils numériques. »

Les fautes surviennent aussi quand un conducteur est pressé, fatigué ou doit gérer plusieurs tâches à la fois. « S'il n'y a pas de formation adéquate sur le système ELD, il est facile d'oublier une étape », ajoute-t-il. « Les entreprises qui ne prévoient pas un bon programme d'intégration ou un accompagnement continu observent beaucoup plus d'erreurs. »

Un manque de communication peut également aggraver la situation. Si les chauffeurs ne se sentent pas à l'aise pour signaler un problème technique, celui-ci risque de perdurer. « Un conducteur peut continuer à rouler avec un appareil défectueux simplement parce qu'il ne sait pas à qui s'adresser », souligne M. White.

Outre la maîtrise de l'outil, les nouveaux conducteurs doivent aussi connaître les lois qui s'appliquent à eux. « Ils doivent savoir quand faire une pause, combien d'heures ils peuvent conduire, combien de temps passer en cabine de repos, et pourquoi ils ne peuvent pas s'y reposer deux heures avant de reprendre la route », précise-t-il.

Même les plus expérimentés doivent parfois revoir certaines idées reçues. « Les chauffeurs veulent maximiser leur temps de conduite pour augmenter leurs revenus et cherchent les zones grises », note M. White. « Ces zones grises n'existent pas vraiment, même si certains persistent à les chercher. »



« Les entreprises qui ne misent pas sur un bon programme d'intégration ou sur un encadrement régulier des chauffeurs commettent beaucoup plus d'erreurs. »

STEPHEN WHITE RESPONSABLE DES COMPTES STRATÉGIQUES MONDIAUX, GEOTAB

Sanctions et conséquences

Les pénalités varient selon les provinces ou les États, mais elles peuvent être lourdes. « Si un chauffeur est intercepté et que ses journaux ne sont pas conformes, il peut être immédiatement mis hors service », souligne M. White. « Et si l'agent applique la loi à la lettre, il ne le laissera même pas déplacer le camion. Il faudra faire appel à une dépanneuse, et cela s'ajoute aux pertes dues à l'immobilisation. »

À cela s'ajoutent les amendes, qui peuvent rapidement s'accumuler, ainsi que les infractions répétées qui font baisser la cote de sécurité du parc. « La cote CSA est déterminante, non seulement pour les assurances, mais aussi parce que de nombreux donneurs d'ordre privilégient les transporteurs les mieux notés, même si d'autres proposent un tarif plus bas », précise M. White. « Une cote faible peut sérieusement nuire à la réputation d'une entreprise. »

Canada et États-Unis

Les erreurs liées aux ELD peuvent survenir partout, mais les trajets transfrontaliers ajoutent une couche de complexité. « Le Canada et les États-Unis exigent tous deux l'utilisation d'ELD, mais leurs règles sur les heures de service diffèrent », rappelle M. White. « Le Canada autorise certaines dérogations pour le temps en cabine de repos, ce qui n'est pas le cas aux États-Unis. »

Les conducteurs appelés à franchir la frontière doivent connaître les règles des deux pays, sans quoi ils risquent d'être en infraction sans même s'en rendre compte. « Au Mexique, où

la réglementation sur les ELD est encore en phase d'élaboration, les parcs doivent relever des défis supplémentaires en raison d'une application irrégulière des règles », ajoute M. White.

Pour simplifier ces déplacements, Geotab propose une solution ELD certifiée à la fois pour le Canada et les États-Unis. Il suffit au conducteur d'appuyer sur un bouton pour basculer entre les règles canadiennes et américaines, ce qui élimine toute incertitude et assure la conformité.

Comment éviter les erreurs

Aucun système n'est infaillible, reconnaît M. White, mais combiner une technologie éprouvée, des procédures claires et une formation continue reste, selon lui, la clé du succès.

« Une bonne solution ELD guide le conducteur grâce à des messages qui automatisent au maximum les étapes du processus », explique-t-il. « Certains systèmes peuvent même avertir les gestionnaires quand un journal est incomplet ou lorsqu'un problème technique survient, afin d'y remédier rapidement. »

Les chauffeurs doivent aussi comprendre l'importance de la conformité. « Quand ils réalisent que des registres précis contribuent à leur sécurité et réduisent leur stress, ils deviennent beaucoup plus engagés », souligne-t-il.

La réglementation sur les ELD fait désormais partie intégrante des opérations de transport. En s'équipant de solutions fiables et en assurant une formation adéquate, les parcs peuvent maintenir leur conformité, limiter les temps d'immobilisation et réduire les coûts liés aux infractions. [O](#)

Un précieux chargement

Conçus pour transporter des passagers en toute sécurité, les pneus d'autobus doivent être choisis avec le plus grand soin.

TEXTE JACK KAZMIERSKI

Un pneu d'autobus prend une tout autre dimension lorsqu'il est pensé pour les réalités des flottes municipales, des autobus scolaires et des autocars de longue distance. Chaque type de parc a ses particularités, et les gestionnaires doivent s'assurer de choisir les pneus adaptés aux besoins de leur parc.

« Chez Michelin, nous développons des pneus qui tiennent compte des conditions d'utilisation et de l'environnement de chaque véhicule », explique Daniel Neal, chef de produit, pneus d'autobus chez Michelin Amérique du Nord. « Pour les autobus, qu'ils soient urbains, scolaires ou interurbains, le design doit tenir compte de leur mode d'utilisation et des types de trajets effectués. »

Alan Eagleson, directeur du segment TBR chez Sailun Tire Americas, précise les différences à prendre en compte selon le type d'autobus. « Les autobus urbains utilisent souvent des pneus à profil plus bas, ce qui permet de réduire la hauteur de marche », explique-t-il. « Ils touchent aussi fréquemment les bordures, c'est pourquoi certains modèles sont dotés de nervures de protection sur les flancs pour limiter les dommages. Par exemple, le Sailun S638 intègre trois nervures latérales renforcées par 5/32 po de caoutchouc supplémentaire afin de mieux résister à l'abrasion. »

Les autocars interurbains, poursuit-il, ont des exigences différentes. « Ils nécessitent des pneus capables de supporter des charges plus lourdes et offrant une cote de vitesse plus élevée. Une faible résistance au roulement est également souhaitable pour les trajets sur autoroute. Dans les deux cas, le confort et une conduite silencieuse font partie des critères essentiels. Les pneus à sculpture en nervures sont généralement les mieux

« En tenant compte des besoins spécifiques à chaque type d'application et de la valeur à long terme, les gestionnaires de parc peuvent maximiser la performance de leurs pneus tout en réduisant les coûts d'exploitation. »

DANIEL NEAL CHEF DE PRODUIT, PNEUS D'AUTOBUS,
MICHELIN AMÉRIQUE DU NORD INC.



adaptés pour assurer une conduite souple et silencieuse. » Quant aux autobus scolaires, M. Eagleson souligne qu'ils circulent souvent sur des routes de campagne ou en gravier, parfois dans des conditions hivernales difficiles. « C'est pourquoi ils doivent être équipés de pneus à forte traction sur l'essieu moteur. »

M. Neal partage cet avis et précise : « Les autobus urbains transportent de lourdes charges, effectuent sans cesse des arrêts et des virages serrés, et longent les trottoirs pour faciliter l'embarquement. Ces conditions exigent des pneus dotés de gommages très résistants à l'usure, de sculptures adaptées aux freinages et virages constants, de flancs renforcés capables de supporter les contacts répétés avec les bordures, et d'indicateurs d'usure intégrés pour aider les gestionnaires à suivre l'état des

pneus et planifier les rotations. » Les autocars qui roulent sur autoroute font moins d'arrêts et de virages, explique M. Neal. « Ces autocars privilégient l'efficacité énergétique et la longévité de la bande de roulement plutôt que la robustesse des flancs, tout en recherchant une conduite confortable et une faible résistance au roulement pour des trajets longue distance plus économiques. » Les autobus scolaires font figure d'exception. « Leurs besoins varient selon la région et le type de trajet », ajoute M. Neal. « En



milieu urbain, ils utilisent souvent des pneus d'autobus de ville, alors que les modèles ruraux peuvent profiter de pneus d'autocar. » Il précise également que, selon les conditions hivernales, certains parcs optent pour des pneus spécifiques à l'essieu directeur ou moteur. « Toutefois, beaucoup préfèrent simplifier la gestion en utilisant un seul modèle toutes positions, plus facile à interchanger et à entretenir. »

Autobus électriques

Depuis quelques années, on observe une croissance constante du nombre d'autobus électriques sur le marché. En raison de leurs caractéristiques particulières, ces véhicules posent de nouveaux défis aux fabricants de pneus.

« Ces véhicules sont généralement plus lourds, ce qui peut nécessiter une capacité de charge plus élevée », indique M. Eagleson. « Ce n'est pas un problème en soi, car les pneus sont conçus pour supporter des charges supérieures à celles auxquelles ils sont soumis. En revanche, certains autobus importés d'autres régions du monde utilisent des dimensions de pneus moins courantes que celles des modèles nord-américains. »

Pour M. Neal, les besoins des parcs d'autobus évoluent constamment, particulièrement avec l'arrivée des modèles électriques. « Ces véhicules posent de nouveaux défis, notamment un poids accru dû aux batteries et une autonomie plus sensible », explique-t-il. « Dans ce contexte, la solidité de la carcasse et la longévité du pneu demeurent essentielles pour limiter les immobilisations et garder des coûts d'exploitation sous contrôle. » Selon M. Neal, le rechapage permet aux parcs

d'autobus de réduire leurs dépenses en pneus, de prolonger la durée de vie des carcasses et d'adopter une approche plus durable. Il contribue ainsi à abaisser le coût total de possession, sans compromettre la fiabilité ni les performances.


À retenir

M. Eagleson précise que les gestionnaires de parc doivent tenir compte de plusieurs critères essentiels au moment d'acheter de nouveaux pneus d'autobus. Le premier concerne le type de pneu et son usage. « Les conditions d'utilisation varient d'un autobus à l'autre, entre arrêts répétés, trajets sur autoroute ou usage mixte, et les pneus doivent être sélectionnés en fonction de ces réalités », précise-t-il. « Il est aussi primordial de vérifier que leur indice de charge correspond au poids total en charge du véhicule. »

La sculpture de la bande de roulement joue également un rôle important. « En milieu urbain, il faut des pneus à sculptures profondes et durables capables de résister aux arrêts et redémarrages répétés. Sur autoroute, une faible résistance au roulement améliore le rendement énergétique. Dans les régions froides, des pneus toutes saisons ou homologués hiver peuvent s'avérer nécessaires. » M. Eagleson souligne que la capacité de rechapage, le rendement énergétique, les conditions de garantie et la fiabilité de la marque de pneus, ainsi que la qualité de son service après-vente, jouent également un rôle important dans le processus de décision.

M. Neal résume les points clés à garder en tête :

- Entretien des pneus régulièrement
 - Vérifier fréquemment la pression et la maintenir au niveau recommandé.
 - Utiliser les indicateurs d'usure (sur la bande et sur le flanc) pour planifier les rotations et les remplacements.
- Évaluer le coût total de possession:
 - Les pneus haut de gamme coûtent plus cher à l'achat, mais offrent un meilleur rendement kilométrique, nécessitent moins de remplacements et se prêtent mieux au rechapage.
 - Le rechapage, autorisé sur tous les essieux sauf les directionnels, aide les parcs à réduire leurs coûts, prolonger la durée de vie des pneus et adopter une approche plus durable, sans compromettre la performance ni la fiabilité.
 - Même sans rechapage, une carcasse de qualité conserve une valeur de revente supérieure.

En conclusion, M. Neal rappelle un principe simple : « En tenant compte des besoins spécifiques à chaque type d'application et de la valeur à long terme, les gestionnaires de parc peuvent maximiser la performance de leurs pneus tout en réduisant les coûts d'exploitation. » 



Une réflexion sur l'importance des infrastructures

L'Association québécoise des transports (AQTr) a réuni plusieurs acteurs clés de l'industrie du transport lors de son colloque portant sur les infrastructures, le 23 octobre dernier, à Montréal, mettant l'accent sur l'importance d'en assurer la fiabilité.

TEXTE MICHEL BEAUNOYER

Nos lecteurs, qui gèrent des parcs de véhicules pour qui la route est la colonne vertébrale des opérations, auraient été intéressés par plusieurs des échanges menés par des experts des infrastructures de transport lors de cette journée. Qu'ils transportent des personnes ou des biens, ou qu'ils gèrent les déplacements et l'usage de véhicules spécialisés dans la prestation de services, nos gestionnaires savent à quel point les infrastructures de transport sont sources d'inquiétudes et, trop souvent, de frustration.

La conception de ponts, ponceaux, routes et autres ouvrages d'art doit aussi tenir compte aujourd'hui de l'impact des changements climatiques, qui peuvent se traduire concrètement par la disparition d'un ponceau entraîné par une pluie diluvienne ou par la fermeture d'un pont dont les haubans ploient sous le verglas. Tous les conférenciers de cette journée, représentants des instances gouvernementales tout comme des entreprises privées, notamment d'ingénierie, constatent la difficulté des gouvernements à financer l'entretien préventif de ces diverses infrastructures.

Penser prévention

Comme le soulignait Pricette Dovonou, conseillère experte au ministère des Transports et de la Mobilité durable qui supervise la condition de près de 32 000 km de routes au Québec : « Il

est grand temps de passer des interventions d'urgence à une stratégie préventive. » Elle a aussi souligné l'impact financier significatif de toute rupture sur le réseau de transport.

Durant les présentations, il a ainsi été évoqué qu'un dollar investi en entretien préventif en faisait économiser sept en pertes de service et réparation d'urgence.

Le thème de ce colloque sur les infrastructures était la résilience, et Ilia Korotkine, ingénieur principal et gestionnaire de projets d'envergure au ministère du Logement, des Infrastructures et des Collectivités du Canada, est venu livrer un message très positif à ce sujet, concernant le nouveau pont Samuel-de

Champlain, reliant Montréal et sa rive sud.

« Dès la conception du pont, il fallait tirer les leçons du passé, a-t-il détaillé. Nos objectifs étaient de livrer une infrastructure durable et facile d'entretien. L'investissement a été évalué à la lumière de toute sa durée de vie. »

L'expert a tracé un parallèle avec la première mouture du pont Champlain, sur lequel les premières voitures ont mis la roue en 1962. Ce pont a connu ses premières réparations 24 ans plus tard, alors que le tablier a dû être remplacé après 30 ans. De 2011 à 2016, le maintenir en service a coûté 300 millions de dollars. Il a finalement été mis hors service après 57 ans de vie utile.

« Il est grand temps de passer des interventions d'urgence à une stratégie préventive. »

PRICETTE DOVONOU CONSEILLÈRE EXPERTE,
MINISTÈRE DES TRANSPORTS ET
DE LA MOBILITÉ DURABLE



Des représentants du secteur du transport se sont réunis à ce colloque portant sur les infrastructures.

Le nouveau pont Samuel-de Champlain a été conçu pour une durée de vie minimale de 125 ans. Évidemment, ce qu'on pourrait qualifier de « pièces d'usure » devra être remplacé après une période estimée à quatre décennies. Toutefois, le remplacement de pièces majeures, comme le tablier par exemple, ne devrait pas être effectué de la vie du pont. Qui plus est, cette infrastructure, jugée essentielle, est bardée de capteurs permettant un suivi permanent de son état de santé. Une attention particulière a été apportée à la planification de solutions en cas d'accumulation de verglas ou d'autres aléas météorologiques qui pourraient nuire à son accessibilité.

Selon M. Korotkine, ce nouveau pont est un modèle de durabilité, une déclaration qui se veut rassurante pour tous les gestionnaires de parc dont le matériel roulant doit emprunter cet accès routier névralgique.

Plusieurs discussions ont eu lieu au sujet de la gestion des pluies abondantes et des inondations qu'elles provoquent dans les zones urbaines ainsi que sur les routes et rues qui les sillonnent. La création de parcs éponges ou de bandes de captation le long des artères représente une solution qui a démontré son efficacité, même si elle peut parfois sembler une entrave aux déplacements, par exemple dans le cadre de la livraison en secteur urbain.

L'avenir électrique

Alain Lemieux, directeur général de la Vallée de la Transition énergétique est venu livrer un message positif aux participants en matière d'électrification des transports. Profondément engagé dans ce virage, M. Lemieux considère que le Québec a toutes les cartes en main pour devenir un exemple mondial d'efficacité énergétique dans les transports.

Confronté à des vents contraires, l'électrification des transports se poursuit, constate-t-il. « Il y a des menaces et des turbulences, mais ce virage, un projet de société pour le Québec, recèle encore un océan d'opportunités », affirme-t-il. « Nous

avons ici les ressources et les talents et n'avons aucune raison d'être à la remorque des États-Unis ou encore de l'Europe. » Il va même jusqu'à dire que les Américains pourraient bien s'adresser à nous pour bénéficier de notre expertise.

Pour en revenir aux infrastructures, thème de ce colloque, M. Lemieux a souligné l'engagement d'Hydro-Québec de poursuivre ses investissements massifs dans ses capacités de production d'une énergie verte et renouvelable pour soutenir ce virage.

Un panel d'experts a également bien résumé les enjeux liés aux infrastructures, notant l'importance de migrer d'une vision axée sur la sécurité à une approche centrée sur la continuité des services. [O](#)



Alain Lemieux, directeur général de la Vallée de la Transition énergétique, a donné de l'espoir en matière d'électrification des transports.

Quand les flottes deviennent des acteurs du réseau électrique



La technologie V2G est utilisée dans le transport scolaire à Fremont, en Californie.

L'électrification des transports est un vecteur incontournable pour la décarbonation, d'où l'émergence de nouvelles technologies qui transforment notre manière de penser l'énergie et la mobilité. Parmi celles-ci, le véhicule-à-tout (vehicule-to-everything ou V2X) suscite un vif intérêt.

TEXTE **GUILLAUME BROSSARD**

Cette approche novatrice permet aux véhicules électriques non seulement de consommer de l'électricité, mais aussi d'en réinjecter pour d'autres applications.

Qu'est-ce que le véhicule-à-tout?

Concrètement, le V2X repose sur une gestion de l'énergie bidirectionnelle. Alors que la recharge classique permet simplement de remplir la batterie d'un véhicule électrique, le V2X permet de réinjecter l'énergie stockée vers d'autres usages.

- **Véhicule-réseau (V2G)** : le véhicule renvoie de l'électricité vers le réseau.
- **Véhicule-à-bâtiment (V2B)** : le véhicule alimente un immeuble ou un site commercial.
- **Véhicule-à-véhicule (V2V)** : le véhicule alimente un autre véhicule électrique.
- **Véhicule-à-recharge (V2L)** : le véhicule permet de brancher différents appareils, tel une prise mobile.

En résumé, dans le contexte de la recharge, ces technologies font de la voiture électrique une batterie intelligente sur roues, capable de redistribuer son énergie là où elle est utile.

Des bénéfices partagés

Ces opportunités de recharge bidirectionnelle ouvrent la porte à de nouvelles avenues pour les flottes commerciales. Vos véhicules passent de nombreuses heures stationnées. Pourquoi ne pas rentabiliser ces moments d'inactivité ? Grâce à la technologie V2G, les batteries peuvent générer des revenus en

retournant l'énergie au réseau, lorsque ce dernier le permet. Avec le V2B, le V2V ou le V2L, les flottes réalisent des économies en redistribuant l'énergie plutôt qu'en en consommant de nouvelle. Bref, de beaux avantages financiers pour les organisations, et une réelle différence côté efficacité énergétique !

Du côté des fournisseurs d'énergie, c'est tout aussi stratégique. L'électrification massive des transports exerce une pression sans précédent sur leurs réseaux. Le véhicule-à-tout, et particulièrement le véhicule-réseau, agit comme un outil de flexibilité. Avec le V2G, les voitures électriques absorbent les surplus d'énergie lorsqu'ils sont disponibles, puis soutiennent le réseau lors des pointes de demande. C'est une façon efficace de minimiser les coûts nécessaires à la construction de nouvelles capacités de production ou de distribution d'électricité. Le V2X se positionne comme l'outil de gestion de pointe de l'avenir.

Des projets inspirants de V2X

En Californie, le Fremont Unified School District a récemment transformé ses autobus électriques en véritables partenaires énergétiques. Lorsqu'ils ne transportent pas d'élèves, ces véhicules stockent et restituent l'énergie pour aider à équilibrer le réseau.

Plus près de nous, la Ville de Victoriaville a mis sur pied le premier projet de résilience urbaine au Canada, dans le but d'alimenter des bâtiments municipaux en périodes de pointes de consommation ou en situation de panne de courant. Son projet ouvre la voie à de nouvelles applications technologiques pour les flottes d'ici.

Nous entamons donc une nouvelle ère dans l'évolution des flottes électriques. Il ne s'agit plus seulement de rouler sans émissions : les flottes deviennent des acteurs clés de la transition énergétique !



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



SAISON DES CAMIONS
COMMERCIAUX

Des offres puissantes sur de puissants véhicules

En savoir plus sur [Fordpro.ca](https://fordpro.ca)



L'offre se termine le 2 janvier.

SÉCURITÉ D'ABORD

CONFORT À BORD

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

Outlander

Caractéristiques de sécurité comprises :

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

En prime :

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



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

