

Passez à la caisse!

Le prix des aliments met de la pression sur la chaîne logistique... et attire les voleurs – Page 8



Juin 2011

www.transportroutier.ca

Transport Routier

Le magazine d'affaires de l'industrie québécoise du camionnage

PAGE 32 | **UN CLASSIQUE IMMANQUABLE**

À LIRE AUSSI:



OPOC: la nouvelle révolution moteur?

PAGE 10

Enregistrement des postes canadiens pour ventes de produits no41590538. Port de retour garanti. Newcom Méria Québec G450, rue Notre-Dame Ouest, Montréal (QC) H4C 1V4. Enregistrement No. 10787

Prix de revient

PAGE 27

Appliquez-vous la méthode qui mène sur la route de la rentabilité?

Donnez des ailes à votre rentabilité.

Quelle que soit la taille de votre flotte, une exploitation plus efficace se traduit par une meilleure rentabilité. Avec les résultats éprouvés de Repérage Shaw, vous optimiserez vos méthodes d'exploitation. Notre outil de surveillance du rendement, combiné avec Fuel Manager, vous permet de surveiller le rendement des chauffeurs et des véhicules afin d'obtenir :

- des économies de carburant pouvant atteindre 4 800 \$ par année par camion (jusqu'à 400 \$ par mois) par tranche de 0,50 mi/gal d'amélioration;
- des économies d'au moins 1 250 \$ en pneus par camion avec l'élimination du freinage brusque et des vitesses excessives;
- des habitudes de conduite sécuritaire et efficace, exigées par les programmes CVOR et CSA 2010.

Vous vous demandez si Repérage Shaw est la bonne solution pour votre entreprise? Avec un meilleur contrôle de votre rentabilité, pouvez-vous vous permettre de ne pas l'adopter?

Composez le 1.800.478.9511 ou visitez SHAWTRACKING.CA/FR



27 | Gérer serré



10 Technologie opposée



37 Nouvelles options pour le WorkStar

ACTUALITÉS ET NOUVELLES

8 À L’AFFICHE
DES DENRÉES
PLUS CHÈRES...
ET RECHERCHÉES



9 Les oursins 10-4 :
une espèce menacée

10 Le moteur OPOC
changera-t-il le camion
de demain?

16 À surveiller

17 Ventes de camions

AU CARREFOUR

19 Les lauréats de l’ACQ

20 Bonne retraite Frank!

23 Têtes d’affiche

DANS CE NUMÉRO

27 EN VEDETTE
PRIX DE REVIENT

Comment savoir si vous facturez le bon prix si vous ne connaissez pas précisément vos coûts? Le spécialiste Frédéric François explique la méthode qui indique la route de la rentabilité.

— PAR STEVE BOUCHARD

**32 LES PLUS BEAUX CAMIONS
DU QUÉBEC**

L'immanquable Freightliner aux allures country de Transport Petit.

— PAR STEVE BOUCHARD

OPINIONS

7 STEVE BOUCHARD

46 J. JACQUES ALARY

DANS L’ATELIER

35 NOUVEAUX PRODUITS
Carrier Transcold s’affiche,
et beaucoup plus.



SPÉCIALISÉE, ELLE VOUS AIDERA
À OBTENIR LES MEILLEURES
CONDITIONS D’ASSURANCES POUR
VOTRE ENTREPRISE DE CAMIONNAGE.

Elizabeth Piatek – Courtier en assurance de dommages

Rake assurances transport
Cabinet en assurance de dommages

WWW.RAKESTOP.COM

1.800.361.5626



475 HP COUPLE DE 1700 LB-PI. MOTEUR DE 13 LITRES.

(C'est exact, 13 litres)

PROStar⁺

MUNIS DU MOTEUR MAXXFORCE[®]

- 1 AVANTAGE AU NIVEAU DU POIDS PROUVÉ
- 2 SOLUTION ÉMISSIONS SANS TRACAS
- 3 CHEF DE FILE EN MATIÈRE D'ÉCONOMIE DE LIQUIDES
- 4 PLEINE PUISSANCE DE 13 L
- 5 MEILLEURE COTE DU SERVICE DE CONCESSIONNAIRE

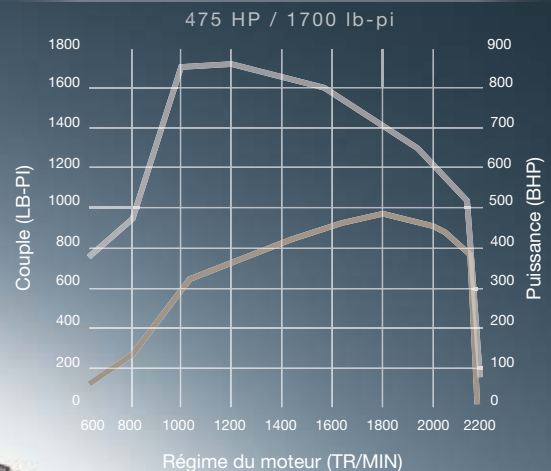
POUR EN SAVOIR D'AVANTAGE, SUR LE PROSTAR[®]+,
VISITEZ WWW.INTERNATIONALTRUCKS.COM

International[®] comprend que la combinaison camion et moteur de haute capacité sont essentiels pour votre secteur d'activités. Et c'est exactement ce que vous offre le ProStar[®]+ d'International[®] équipé du moteur MaxxForce[®] 13 dont les critères de performance sont comparables à beaucoup de moteurs de plus grosses cylindrées.

En réalité, ce que vous offre le ProStar+ avec moteur MaxxForce 13, est plus qu'une façon de faire progresser votre entreprise. Comment? Il procure une puissance de 475 HP et un couple de 1700 lb-pi. Et grâce à ce couple qui atteint son sommet à 1000 tr/min, vous profitez d'une réponse nerveuse qui procure une expérience de conduite exceptionnelle.

Comme vous pouvez le constater, pour satisfaire nos clients, nous ne nous limitons pas à la solution aux émissions sans tracas. Nous nous sommes concentrés sur l'optimisation du rendement du moteur parce que des parcs de camions, comme le vôtre, nous ont dit que c'est ce qui comptait. Selon nous, en collaborant L'UN avec l'autre, votre entreprise pourra rouler à son plein potentiel.

COUPLE DE POINTE À UN PLUS BAS RÉGIME



ANAVISTAR COMPANY



Transport Routier

Le magazine d'affaires de l'industrie québécoise du camionnage

NEWCOM

MÉDIA QUÉBEC INC.

6450, rue Notre-Dame Ouest, Montréal (QC) H4C 1V4
514/938-0639 • 514/335-5540 (télécopieur)

ÉDITEUR/DIRECTEUR DES OPÉRATIONS QUÉBEC

Joe Glionna

joe@newcom.ca • 514/938-0639, poste 1

VICE-PRÉSIDENT RÉDACTION

Rolf Lockwood, MCLT

rolf@newcom.ca • 416/614-5825

DIRECTEUR DE LA RÉDACTION

Steve Bouchard, rédacteur en chef
steve@newcom.ca • 514/938-0639, poste 3

Collaborateurs

Jacques Alary, Elenka Alexandrov Todorov,
Marco Beghetto, Peter Carter,
Allan Janssen, Rolf Lockwood

DIRECTEUR DES VENTES

Denis Arsenaault

denis@newcom.ca • 514/938-0639, poste 2

DIRECTRICE DU TIRAGE

Lilianna Kantor

lily@newcom.ca • 416/614-5815

CONCEPTION GRAPHIQUE

Tim Norton, directeur
production@transportroutier.ca
416/614-5810

Frank Scatozza, infographiste

BUREAU DES VENTES, TORONTO

451 Attwell Drive, Toronto (ON) M9W 5C4
416/614-2200 • 416/614-8861 (télécopieur)

Transport Routier est publié 10 fois par année par NEWCOM MÉDIA QUÉBEC INC. Il s'adresse expressément aux propriétaires et/ou exploitants d'au moins un camion porteur ou tracteur-remorque, d'une masse totale en charge d'au moins 19 500 livres, ainsi qu'aux concessionnaires de camions/remorques et aux distributeurs de pièces pour véhicules lourds. Les personnes répondant à ces critères peuvent s'abonner gratuitement. Pour les autres, le coût d'un exemplaire est de 5 \$ (plus 0,25 \$ TPS, 0,39 \$ TVQ); l'abonnement annuel au Canada est de 40 \$ (plus 2,00 \$ TPS, 3,15 \$ TVQ); l'abonnement annuel aux États-Unis : 60 \$ US; l'abonnement annuel à l'étranger : 90 \$ US. Copyright 2011. Tous droits réservés. Reproduction interdite, en tout ou en partie, sans autorisation préalable de l'éditeur. Les annonceurs s'engagent à décharger l'éditeur de tout recours juridique en diffamation ou pour affirmation erronée, pour utilisation non autorisée de photographies ou autre matériel utilisé dans le cadre de publicités parues dans *Transport Routier*. L'éditeur se réserve le droit de refuser toute publicité jugée trompeuse, scatologique ou de mauvais goût. **Maître de poste**: changements d'adresse à : *Transport Routier*, 6450, rue Notre-Dame Ouest, Montréal (QC) H4C 1V4. Enregistrement des postes canadiennes pour ventes de produits no 41590538. ISSN No. 1494-6564. **Imprimé au Canada.**

Nous reconnaissons l'appui financier du gouvernement du Canada par l'entremise du Fonds du Canada pour les périodiques (FCP) pour nos activités d'édition.

Canada



Lauréat
Kenneth R. Wilson



Audit Bureau of Circulations

Parce que
l'information,
ça ne se fait
pas tout seul



**Nouvelles. Opinions.
Informations.**
www.transportroutier.ca



Venez récolter votre remboursement !

Le Gouvernement du Québec vient d'accorder la seule certification pour un fourgon à la boîte Frio de Fourgons Transit, dans le cadre du Programme d'efficacité énergétique dans le transport des marchandises. L'objectif est de réduire les émissions de gaz à effet de serre (GES) et de soutenir les entreprises qui diminuent leur consommation de carburant.

PREMIÈRE
CERTIFICATION
EN AMÉRIQUE
DU NORD

Grâce à cette nouvelle homologation, vous obtenez :

- Un remboursement du gouvernement d'une partie de votre achat d'un fourgon Frio de Fourgons Transit
- Une économie de carburant garantie
- Une qualité de produit inégalée en Amérique du Nord

Sauvegarder la nature, c'est vraiment payant avec le fourgon Frio.



www.transit.ca

DES milliers de boîtes et d'idées.

3600, boul. Industriel, Laval (Qc) H7L 4R9 Téléphone : 514 382-0104 Sans frais : 1 877 382-0104

«Pour gérer notre flotte, nous avons besoin de satellites et de dispositifs complexes. Pour gérer nos sinistres, nous appelons simplement Sue à Zurich.»

**Tony Sharp, directeur principal
Ozark Trucking Inc.**

Zurich HelpPoint®

Une gestion des sinistres efficace qui aide vraiment les entreprises.

Grâce à notre guichet unique qui permet de traiter les sinistres rapidement et simplement dès qu'ils surgissent, nous prêtons main forte à la compagnie Ozark Trucking. En effet, avec une flotte qui parcourt plus de 10 millions de kilomètres par an, Ozark a bien assez de suivi à faire. Un bon exemple de la manière dont Zurich HelpPoint vole au secours des entreprises au moment où elles en ont le plus besoin. Pour en savoir plus, visionnez la vidéo. www.zurichcanada.com



Because change happenz®



Par Steve Bouchard



Comment séduire les Y

« Les jeunes d'aujourd'hui aiment le luxe, méprisent l'autorité et bavardent au lieu de travailler. Ils ont de mauvaises manières et n'ont aucun respect pour l'âge. »

Reconnaissez-vous les jeunes d'aujourd'hui dans cette citation? Oui? Eh bien c'est la preuve que certaines choses ne changent pas, car l'auteur est le philosophe grec Socrate, qui a vécu de 470 à 399 avant Jésus-Christ!

Au temps de Socrate, on ne baptisait pas les générations d'une lettre de l'alphabet. De nos jours, oui, et les jeunes d'aujourd'hui sont désignés comme étant de la génération Y. Ils sont dans la vingtaine, pour la plupart, et ils composent la nouvelle génération de vos employés.

Julie Carignan, psychologue organisationnelle à la Société Pierre Boucher, a prononcé une excellente conférence sur la gestion intergénérationnelle lors du récent congrès annuel de l'Association du camionnage du Québec. Drôle et pertinente, Mme Carignan a dépeint avec une précision remarquable les principales caractéristiques des générations qui composent le marché du travail présentement.

Il y a la génération silencieuse, composée de gens nés avant 1943, qui bâtit pour le futur, qui a confiance en l'autorité, qui recherche la prudence et le conformisme et qui a le sens du sacrifice.

Il y a les boomers, qui sont nés entre 1943 et 1960, qui bâtissent pour leur futur, qui respectent l'autorité, qui recherchent un statut et une sécurité et qui ont le sens des responsabilités.

Il y a la génération X, dont je fais partie, qui regroupe les gens nés entre 1960 et 1980, qui critique l'autorité, qui bâtit pour son présent, qui recherche l'équilibre et l'indépendance et qui a le sens critique et éthique.

Et il y a nos Y, nés entre 1980 et 2000, qui se demandent «c'est quoi l'autorité?», qui bâtissent pour leur immédiat, qui recherchent la rapidité et l'appartenance à une communauté et qui, au dire de Mme Carignan, ont le ... sens!

Ils n'ont pas l'habitude d'attendre. Ils ont grandi dans un monde de technologie qui leur donne toutes les réponses instantanément. Plus besoin d'inscrire à leur agenda (pardon, dans leur téléphone intelligent), une visite à la bibliothèque pour un travail scolaire : Google a toutes les réponses.

Ils évoluent avec aisance dans le monde virtuel où ils entretiennent leurs réseaux sociaux. Ils sont d'ailleurs extrêmement loyaux envers les amis de ces réseaux, a souligné Julie Carignan, au point où ils n'hésiteront pas à manquer une journée de travail si l'un de ces amis a besoin d'eux. La question que Julie Carignan a posé à l'auditoire : comment faire pour vous gagner cette loyauté auprès de vos employés Y?

Dans un document du Regroupement des jeunes chambres de commerce du Québec (RJCCQ), on peut lire ceci à propos de la main-d'œuvre de la génération Y : «Ceux-ci sont stimulés par un environnement de travail où l'apprentissage et le développement des compétences sont essentiels. L'insatisfaction de leurs attentes les conduit rapidement à vouloir changer d'employeur. D'ailleurs, avec l'aide de leurs réseaux de contacts et de la technologie, ils ont une connaissance plus exacte et en temps réel de leur valeur sur le marché du travail.»

Bang! On est loin de l'esprit de sacrifice de la génération silencieuse, dont les représentants passaient souvent toute une vie dans la même entreprise, et souvent au même poste!



Mais cela ne veut pas dire que cette main-d'œuvre ne possède pas ses propres qualités et qu'elle ne peut pas contribuer à l'entreprise.

Cette génération est décrite par le RJCCQ comme apportant le goût de l'innovation et de la créativité. Elle n'aime pas les pertes de temps, ce qui en fait une main-d'œuvre productive. Elle est habituée aux échanges d'idées et à la réalisation de tâches multiples. Elle s'intègre facilement dans des équipes de travail temporaires rassemblant des employés aux compétences diverses. Parce que les Y tiennent davantage à l'élargissement de leurs responsabilités et au développement de leurs compétences qu'aux promotions, ils avantagent les PME qui ont peu de paliers hiérarchiques. Sans surprise, cette génération assimile et utilise facilement les nouvelles technologies.

Pour séduire les Y, il vous faudra probablement changer votre façon de gérer vos ressources humaines. Rappelez-vous que cette main-d'œuvre se valorise par le développement de ses compétences. Pensez donc formation et possibilités d'avancement. Elle veut des responsabilités et aime la variété. Pensez donc l'impliquer dans des comités et dans différents projets.

Et il y a la qualité de vie ainsi que la conciliation travail-famille, très recherchées par les Y, mais peu compatibles avec le camionnage. À mon avis, c'est probablement là que se trouve le plus gros défi de l'industrie en matière de ressources humaines. ▲

Steve Bouchard est le rédacteur en chef de *Transport Routier*. Vous pouvez le joindre au (514) 938-0639, poste 3 ou steve@transportroutier.ca

À l'affi

PAR STEVE BOUCHARD

Salée, la facture!

La hausse simultanée du prix des aliments et du diesel met une forte pression sur la chaîne logistique des marchés d'alimentation. Et les pirates en ont pris bonne note également.

Stagflation? Rien à voir ici. Du moins selon William Dudley, ancien chef économiste chez Goldman Sachs et actuel président de la Réserve fédérale américaine, qui a récemment déclaré publiquement qu'outre l'énergie et les aliments, on ne constate pas de problème d'inflation présentement. Super. Donc, aussi longtemps qu'on ne mange pas ou qu'on ne conduit pas, tout va très bien, n'est-ce pas?

Sentant son auditoire se crispier, M. Dudley a tenté d'expliquer ainsi sa théorie sur la stabilité économique: «Aujourd'hui, vous pouvez acheter un iPad 2, deux fois plus puissant, au même prix qu'un iPad 1.» Selon un article de Reuter, les personnes dans la salle ont éclaté de rire à cette remarque et l'une d'entre elle a crié: «Mais je ne peux pas manger un iPad ».

Dans le vrai monde, le prix

de la nourriture et du carburant — pas des gadgets de Apple — c'est ce qui compte vraiment parce qu'il s'agit de choses essentielles, de biens inévitables.

«Nous ne prévoyons pas d'inflation à court terme, mais les chiffres que nous voyons présentement sont plus élevés que prévu», affirme Gord Smith, président de Manitoulin Transport. «Personne ne peut prévoir ce qui va se produire à partir de maintenant, sans oublier le prix du pétrole qui fluctue beaucoup même si les conditions de marché sont plutôt stables.»

Les expéditeurs de produits alimentaires subissent «des pressions brutales de toutes parts», et cela a des répercussions sur tous les joueurs de la chaîne logistique, analyse pour sa part Jim Mickey, de Coastal Pacific Express, transporteur de denrées périssables fraîches de la Colombie-

Britannique vers la Californie. «L'inflation des aliments leur occasionne des problèmes avec leurs propres clients. Puis ils me voient arriver ces temps-ci avec ma surcharge de 40 % sur le carburant. Une cargaison vers la Californie qui, il n'y a pas si longtemps, coûtait 4 000\$ coûte mainte-

nant 5 500\$. Quelqu'un dans la chaîne logistique va devoir payer le prix.»

Les consommateurs réalisent rapidement qu'ils paient beaucoup plus cher à l'épicerie, mais pour éviter que le choc ne soit explosif, les fournisseurs

L'inflation devient difficile à avaler pour les consommateurs et les fournisseurs de la chaîne logistique.



che

et les manufacturiers à faibles marges subissent des pressions constantes de la part des gros détaillants et des marchés d'alimentation pour qu'ils absorbent encore davantage des coûts du système.

Jean-Claude Fortin, président de l'entreprise de transport réfrigéré J.E.

Fortin, à Saint-Bernard-de-Lacolle, reconnaît que la baisse de la capacité depuis les derniers mois a probablement contribué à raffermir les taux, mais il est d'avis que la hausse du prix du carburant a peu à voir avec l'augmentation du prix des aliments. «Les taux n'ont pas vraiment augmenté et nous devons nous battre pour obtenir une surcharge sur le carburant qui nous est donnée au compte-gouttes. Si vous prenez, par exemple, une cargaison de 45 000 livres qui coûte 1 200\$ de diesel à livrer et que vous ajoutez une augmentation de carburant, disons de 10 %, ces 45 000 livres de nourriture coûteront 120\$ de plus à transporter. On ne peut pas dire que cela fait très cher la livre...»

Qui donc profite de la hausse substantielle du prix des denrées alimentaires? «Le dollar canadien est au pair, sinon plus fort que la devise américaine, mais les consommateurs ici n'en profitent pas. Peut-être que certains dans la chaîne logistique se gardent une bonne marge de profit», se demande Jean-Claude Fortin.

M. Fortin croit plutôt que le prix des denrées alimentaires, comme celui du

Richard Masys lance un dernier appel à l'industrie.



DERNIÈRE CHANCE POUR LES OURSONS 10-4

C'est une année charnière pour la **10-4 Teddy Bear Wheelchair Foundation**, la fondation québécoise dont le nom s'inspire de la chanson de Red Sovine à propos d'un camionneur qui se lie d'amitié avec un petit garçon handicapé.

Lancée il y a quatre ans par Richard Masys, retraité du transport résidant à Saint-Lazare à l'ouest de Montréal, la fondation a pour but de vendre des ours en peluche aux gens de l'industrie du transport afin d'acheter des fauteuils roulants aux enfants qui en ont besoin.

Malheureusement, la crise économique a surgi et aucun fauteuil roulant n'a encore pu être acheté.

«L'industrie a souffert. Je le sais, car j'en ai fait partie durant 40 ans», indique M. Masys. «Je fais sans cesse des appels en espérant que les choses se soient améliorées.»

Mais si les choses ne changent pas, il devra malheureusement mettre fin à sa fondation.

«Je ne peux pas accumuler les pertes année après année. La Fondation doit prouver qu'elle remplit le mandat pour lequel elle a été créée. C'est donc l'année où ça passe, ou ça casse.»

Bien que l'Agence du revenu du Canada n'ait pas encore questionné la Fondation, M. Masys sait qu'il devra en prouver la raison d'être. «Si elle ne peut connaître du succès à l'intérieur de cinq ans, je n'aurai qu'à avaler la pilule et à tout arrêter.»

Richard Masys n'en est pas à sa première œuvre caritative. Il a déjà mis sur pied un *bowlo-thon* visant à acheter de l'équipement pour l'Hôpital de Montréal pour enfants. En 13 ans, il a amassé 220 000\$.

«Personne n'a pris la relève», explique-t-il. «C'est beaucoup de travail.»

M. Masys a lancé la *10-4 Teddy Bear Foundation* à la mémoire de sa conjointe, Mary Hyjek, décédée du cancer en 2006. Elle croyait que la vente d'ours en peluche pouvait vraiment aider les enfants qui ont besoin d'un fauteuil roulant. M. Masys en a donc acheté 5 000 et s'est mis à appeler des compagnies de transport.

Le concept, c'est que les compagnies achètent les ours au prix de 24\$ chacun puis en fassent don aux hôpitaux ou à des enfants malades.

Malheureusement, la réponse n'a pas été suffisante à ce jour pour acheter un fauteuil roulant et des boîtes d'ours en peluche remplissent le sous-sol de M. Masys. «Je n'abandonne pas encore. L'économie permet peut-être aux compagnies de s'impliquer maintenant. Je ne sais pas. On va voir.»

www.10-4teddybear.com



LE MOTEUR OPOC : UNE RÉVOLUTION?

NAVISTAR a annoncé récemment son implication dans le développement d'une toute nouvelle façon de propulser les camions: le moteur OPOC. L'acronyme «OPOC» signifie «Opposed-Piston/Opposed Cylinder», et on attribue la paternité de cette approche au professeur Peter Hofbauer, président du conseil et directeur de la technologie pour la société EcoMotors International, de Troy au Michigan. Navistar a signé une entente non exclusive avec cette petite entreprise en vue de faire entrer ce moteur sur le marché.

M. Hofbauer a conçu le moteur OPOC en 1997, alors qu'il était à la tête du développement des groupes motopropulseurs de Volkswagen.

Il a également conçu le moteur Volkswagen diesel original qui est à la base du moteur «diesel propre» que l'on trouve dans les Jetta de nos jours.

L'OPOC est en quelque sorte un croisement entre les anciens moteurs VW plats à quatre cylindres et les moteurs Junkers qui ont fait tourner les hélices de plusieurs avions allemands à compter de 1929. La version Junkers Jumo 104 – que certains qualifient de plus célèbre moteur diesel de l'histoire de l'aviation – possédait six cylindres et douze pistons dans une configuration à pistons opposés comptant deux vilebrequins à entraînement



conjoint, soit un en-dessous et un sur le dessus. Les pistons se déplaçaient les uns vers les autres durant le cycle de fonctionnement pour former essen-

tiellement deux culasses à leur point de rencontre. L'OPOC s'inspire de cette configuration.



Le moteur OPOC EM100 OPOC développe 325 chevaux-vapeur et 664 livres-pied de couple, mais ne pèse que 296 livres, pour un impressionnant rapport puissance/poids de 1,1 cheval-vapeur par livre. Et sa cylindrée n'est que de 2,5 litres.

D'autres moteurs ont fait appel au concept des pistons opposés, comme le moteur Deltic, construit en Angleterre par Napier & Son à compter de

1950. Ce moteur diesel à deux temps a longtemps été utilisé dans les secteurs maritime et ferroviaire. Il était en fait de forme triangulaire, les cylindres des trois blocs formant les côtés

et les vilebrequins se trouvant à chaque pointe du triangle.

Navistar a donc conclu une entente de développement, qui n'est toutefois pas exclusive, en vue d'amener ce moteur sur le marché. Le premier moteur OPOC destiné à une utilisation commerciale sera de type diesel turbocompressé, mais il serait en mesure de fonctionner avec à peu près n'importe quel type de carburant, y compris l'essence, le gaz naturel,

Plus de 250 nouveaux équipements en stock

Livraison immédiate

Premier arrivé, premier servi !

Remorques sèches et réfrigérées 2 et 3 essieux

Tracteurs de ville et avec couchette

Équipement à la fine pointe Technologie éco-énergétique Freins à disque

Montréal 1 800 361-9720 • Québec 1 800 397-2433
www.brossard.com • www.flash24.ca

l'éthanol ou même l'hydrogène.

Ce qu'il y a de prometteur avec ce moteur, c'est qu'il offrirait un rapport puissance/poids impressionnant et une puissance volumique de deux à trois fois supérieure à celle des moteurs traditionnels. Tout cela en faisant appel à moitié moins de pièces et en offrant une efficacité énergétique au moins 15 % supérieure aux moteurs traditionnels – et qui pourrait atteindre jusqu'à 55 % avec les plus grosses cylindrées! Les bénéfices pour l'environnement seraient à l'éminent. En outre, sa simplicité ferait en sorte qu'il coûterait 20 % moins cher à fabriquer, et son format plus petit permettrait de concevoir des camions à l'aérodynamique optimisée.

Un prototype d'EcoMotor, le modèle EM100, produit 325 chevaux et 664 lb-pi. de couple, mais il ne pèse que 296 livres, pour un impressionnant rapport puissance-poids de 1,1 cheval-vapeur par livre (et pour une cylindrée de 2,5 litres seulement)! En fait, il est possible qu'un moteur OPOC de

sept litres constitue l'équivalent d'un moteur traditionnel de 15 litres.

Son mode de fonctionnement à échange gazeux direct – qui en fait un moteur deux temps – implique donc deux cylindres opposés par module, avec un vilebrequin entre les deux, et deux pistons dans chaque cylindre se déplaçant en directions opposées. Cela

fait en sorte d'éliminer la culasse et le dispositif de commande des soupapes, ce qui signifie qu'on ne trouve pas non plus d'arbre à cames ni de chaîne de distribution. C'est un «deux temps» mais, contrairement aux autres, il offrirait les mêmes avantages qu'une conception à quatre temps du point de vue des émissions polluantes. Le EM100 dont nous avons parlé produit sa puissance de pointe à 3 500 tours-minute.

L'une des caractéristiques clés du concept OPOC, c'est

que le moteur simple de base peut être «superposé». Un moteur complet peut être composé de deux ou trois modules, reliés par un embrayage à commande électrique logé entre eux. L'embrayage est engagé au besoin mais, lorsque la demande de puissance baisse, il est désengagé et le second module moteur s'arrête

contrôler plus précisément le rapport de compression, éliminerait le délai de réponse du turbocompresseur et améliorerait la conduite grâce à un meilleur couple à bas régime.

Eric Tech, de Navistar, indique que, lorsque ce moteur sera sur le marché, il y a «de bonnes chances» qu'il puisse satisfaire aux normes

Vous pouvez voir de courtes vidéos explicatives aux liens suivants:

www.ecomotors.com/videos/introduction-ecomotors-prof-peter-hofbauer; et

www.ecomotors.com/videos/introduction-opoc-powertrain

complètement. Vous devinez que cela a pour effet de réduire les pertes parasites, et donc d'améliorer sensiblement l'efficacité énergétique mais aussi l'efficacité du module primaire.

Autre caractéristique intéressante: le turbocompresseur dont la suralimentation est ajustée au moyen d'un moteur électrique. Cette caractéristique rehausserait l'efficacité de la combustion aidant à répondre aux normes anti-pollution, permettrait de

de l'*Environmental Protection Agency* sans devoir faire appel à un système SCR.

Et quand ce moteur arrivera-t-il sur le marché? Le grand patron de Navistar, Dan Ustian, veut en voir en utilisation dans deux ou trois ans. Des moteurs d'essais seront d'ailleurs installés dans des camions et des génératrices dès cette année.

Il semblerait que l'OPOC se présente comme une option très prometteuse. C'est ce que l'on verra au cours des prochains mois.

— Par Rolf Lockwood

Il vous manque quelque chose ?

Choisissez votre remorque ou votre tracteur à même le parc le plus complet de l'industrie.



Vos affaires roulent. N'importe où. N'importe quand.

Soutien d'un océan à l'autre



Partenaires nationaux
pour le marché des
pièces de rechange

www.ridewellcorp.com

866.638.0997



DÉPÔT CANADIEN

**RIDEWELL
SUSPENSIONS**

À l'affiche

Entendu en passant

■ **TRANSFORCE** a fait l'acquisition des actifs de la division d'affaires canadienne de **DHL EXPRESS** afin d'accroître sa présence dans le secteur de la livraison de colis et de courrier. **LOOMIS EXPRESS**, une filiale de TransForce, et **DHL EXPRESS** travailleront de concert pour offrir une gamme de services logistiques et d'expédition locaux et internationaux intégrés. TransForce et DHL ont également conclu une entente stratégique de dix ans qui permettra d'ouvrir les marchés internationaux à la clientèle existante.

■ **MANITOULIN TRANSPORT** a été actif du côté des acquisitions dans l'Ouest récemment. Après l'acquisition en avril de l'entreprise de transport général Exalta Transport, de Calgary

(300 camions), Manitoulin a récemment annoncé avoir fait l'achat de l'entreprise de transport de charges partielles Penner International, de Steinbach au Manitoba. Penner, qui s'est classée au 53^e rang des plus grandes flottes publiques du Canada du magazine *Today's Trucking* avec 950 unités, a décidé de se concentrer uniquement sur les corridors de charges entières.

■ L'entreprise de transport local, TL et LTL de Saint-Jérôme, **WARNETT EXPRESS**, a dû fermer ses portes le mois dernier, causant du même coup la perte d'une cinquantaine d'emplois. La hausse du prix du carburant aurait porté le coup de grâce à l'entreprise fondée en 1973.

■ Le Groupe Robert a fait l'acquisition de **DCR TRANSPORT**, entreprise de Rouyn-Noranda fondée en 1985 et spécialisée dans le transport par conteneur. DCR engage quelque 35 personnes.

pétrole, fluctue avec l'offre et la demande et qu'en plus, Mère Nature a son mot à dire. «La température en Floride n'a pas été très favorable l'hiver dernier. Il y a les ouragans aux États-Unis, les inondations en Australie et ici. Les intempéries ont beaucoup retardé le travail des cultivateurs et il faut s'attendre à ce que ces retards aient des répercussions sur l'offre et donc, sur les prix. Il y a des éléments sur lesquels personne n'a de contrôle.»

Le soi-disant «effet Walmart» fait en sorte que les expéditeurs se retournent vers les fournisseurs de transport, réduisant en quelque sorte les avantages engendrés récemment par les hausses de volumes et le resserrement de la capacité.

«Les clients font tout ce qu'ils peuvent pour contrôler les coûts, que ce soit en bricolant des surcharges sur le carburant ou en soumettant plus de cargaisons à des appels d'offre pour voir s'il est possible d'aller chercher quelques points de pourcentage dans le prix », explique Wendell Erb, directeur général de Erb Group, un transporteur de marchandises

sous température contrôlée.

«Nous parlons de hausses de tarifs à nos clients pendant que leurs principaux clients leur disent de baisser les prix», poursuit M. Erb. «Nous mangeons tous et les volumes semblent avoir augmenté récemment, mais nous faisons encore face à d'importants défis.»

Nourriture vs carburant

Les critiques soulignent que d'utiliser la biomasse pour fabriquer de l'éthanol et du biodiesel fait en sorte de gonfler artificiellement le prix des aliments à un niveau encore plus élevé. Plusieurs pensent que les subventions pour le biodiesel – à base de maïs, de canne à sucre et de soya – nuisent à la stabilité globale des prix de la nourriture.

«Je crois que c'est la plus grosse blague de nos jours de croire que l'on puisse prendre toute cette terre cultivable pour faire du carburant, puis l'autre côté (les vendeurs de carburant) arrive et nous tape dessus aussi», de dire M. Mickey, qui se considère comme un défenseur de l'environne-

ment – du moins, autant «qu'une personne dont la nature des affaires consiste à brûler du carburant» puisse l'être.

«N'est-ce pas idiot quand on pense à toutes les autres initiatives vertes sensées qui existent? Celle-là me semble hautement politique.»

Psst... des légumes, ça t'intéresse?

Il semblerait que les voleurs de marchandises ciblent les cargaisons de nourriture – bien que rarement des denrées périssables – à mesure que le prix du carburant augmente.

Le *New York Times* rapportait le mois dernier comment les vols de cargaisons de nourriture (et même les vols à l'étalage de nourriture) ont augmenté et relatait le vol récent en Floride de six cargaisons de tomates, une cargaison de concombres et une autre de viande congelée pour une valeur totalisant 300 000\$.

Contrairement à des CD, il est beaucoup plus difficile de receler rapidement des denrées périssables sur le marché noir. Mais cela n'a pas découragé les voleurs et la police a même indiqué qu'un acheteur les attendait.

Vous savez que la nourriture coûte cher quand quelqu'un préfère voler des tomates plutôt que des télé. Attendez-vous donc à ce que les assureurs réagissent en conséquence, en resserrant ce marché ou en haussant les primes dans certaines régions, ou les deux.

M. Mickey ne croit pas qu'une épidémie de vols frappera spécifiquement les cargaisons de denrées – «il se trouve tellement de marchandises de valeur qu'il est possible de stationner dans un entrepôt en attendant de les revendre» – mais il est d'accord pour dire que la valeur à la hausse de certains aliments puisse attirer certains groupes criminalisés.

Le sergent Rob Ruiters, de la GRC, n'est pas étonné outre mesure que ce type de marchandise soit volée. «Ils volent tout ce qu'ils peuvent. Vous pouvez vendre des cure-dent si le prix est bon. Il y a dans le crime organisé des gens capables de vendre toutes sortes de choses.»

«Les États-Unis sont encore en récession. Des personnes ont du mal à trouver de quoi manger et quand les gens essaient de survivre, les voleurs aiment mieux dérober des cargaisons de tomates que de téléviseurs», déduit Jean-Claude Fortin.

Wendell Erb est d'accord pour dire que bien peu d'obstacles peuvent ralentir les voleurs. «Il y a quelques années,

je pensais qu'il n'y avait pas de marché noir pour la marchandise réfrigérée, mais il y en a un, sans contredit. D'autres aliments, comme les confiseries, sont très en demande.»

Les voleurs avaient l'habitude de simplement défoncer votre guérite et de se sauver avec votre remorque chargée attelée à un tracteur. Maintenant, disent MM. Erb et Mickey,

SUR LA ROUTE, FAITES LE CALCUL CAPACITY

À partir de 6950 lb

Vous en rêviez? NOUS L'AVONS CONSTRUITE!

PERFORMANTE
110,5 pouces de hauteur de chargement

SOLIDE
900% plus rigide en torsion

LÉGÈRE
2 000 lb plus légère que ses concurrentes en aluminium

ÉCONOMIQUE
7% d'économie de carburant

CAPACITY UN CHOIX PAYANT!

ALUTREC

Sans frais: 1 877 631-2600
alutrec@alutrec.com
www.alutrec.com

Depuis 15 ans, Alutrec Inc. est le chef de file canadien de la semi-remorque d'aluminium. L'entreprise mise sur la R&D et une ingénierie de pointe pour concevoir, fabriquer et commercialiser des produits aux performances inégalées.

BURROWES

COURTIERS D'ASSURANCES

1-888-522-2661 • 514-522-2661



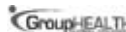
Payez-vous le juste prix pour votre
RÉGIME D'ASSURANCE COLLECTIVE?

« Passez à l'action et profitez de la force
d'une association »



Association du
Camionnage du
Québec

Ce programme vous donne accès
au regroupement national de



À l'affiche

la plupart des vols sont orchestrés du côté courtier où il y a peu de visibilité sur les cargaisons qui peuvent parfois être courtées deux ou trois fois (comme c'était le cas avec l'important vol de tomates en Floride).

«Nous avons atteint un point où il y a tellement de courtiers désespérés en début de chaîne alimentaire qu'il est possible de succomber et de commencer à travailler avec des gens qu'on ne connaît pas», explique M. Mickey, qui ajoute que sa compagnie est «hyper-sensible» face aux gens avec qui elle fait affaire. «En ce sens, vous avez une grande responsabilité du fait que des gens prennent des cargaisons alors que vous n'avez aucune idée de qui sont ces gens. Ils peuvent simplement arriver et dire "je suis ici pour la cargaison", repartir avec et vous n'entendez plus jamais parler d'eux.»

Parfois, un peu de vigilance peut faire toute la différence. Et c'est moins cher qu'une remorque pleine de iPad 2.

CONSEIL
D'ADMINISTRATION
2010 - 2011

PRÉSIDENT
Louis Lévesque
Wabash Québec
Tél.: (418) 802-9196

VICE-PRÉSIDENT
Benoît Latour
PMT Roy Assurances
Tél.: (418) 780-0808

DIRECTEURS

Chantale Desnoyers
G. Gagné Transport
Tél.: (418) 621-0123

Anne-Marie Gauthier
Cain, Lamarre,
Casgrain, Wells
Tél.: (418) 522-4580

François Guirion
EC06
Tél.: (418) 564-4148

Michel Sallant
Emb. Eugène Allard
Tél.: (418) 657-3974

Jean-Philippe Viel
L'Écho du transport
Tél.: (418) 571-2949

Jean-Nicolas Dorion
Semi-remorques Wizards
Tél.: (418) 836-9998

PRÉSIDENT EX-OFFICIO
Alain Gagnon
MEL
Tél.: (800) 361-3225



Tournoi de Golf

MONT
TOURBILLON

Lundi 4 juillet 2011 à 9h00
Mont Tourbillon

Fidèle à son habitude, le Club Trafic de Québec organise son Tournoi de Golf Annuel le 4 juillet au terrain du MONT TOURBILLON.

Coût : 150\$ plus taxes pour les membres

Les responsables de cette prestigieuse activité sont :

- Chantale Desnoyers : chantale@demenagementgagne.com
- Jean-Philippe Viel : jpviel@bomartgroup.com
- Jean-Nicolas Dorion : jeannicolasd@trailerwizards.com
- Louis Levesque : louis@wabashquebec.com

Nos partenaires média :

TRANSPORT MAGAZINE
TOUJOURS PLUS PRÈS DES GENS!

L'ÉCHO
DU TRANSPORT

Transport
Routier

Merci à nos commanditaires!

EXTRA
BURGEON
LETTREGE

semi-remorques
wizards
PMT
ROY

Ultramar

MANAC

Mack
Mack Ste-Foy

manac
Beaudry
Services de
personnel et associés

CAIN LAMARRE CASGRAIN WELLS
MORNEAU
LOGISTIQUE
WABASH
Québec



Économie

Les ventes des fabricants en hausse

Ne vous demandez pas pourquoi vous camions sont plus pleins. Plus de Canadiens fabriquent des marchandises qui doivent être expédiées.

C'est du moins ce que laissent voir les dernières données de Statistique Canada sur les ventes de fabricants de mars dernier qui viennent d'être divulguées.

Les ventes des fabricants ont augmenté de 1,9 % (+877 millions de dollars) en mars pour se chiffrer à 47,5 milliards de dollars, après avoir affiché une baisse de 1,8 % en février. Plus de la moitié de ces gains sont attribuables à l'industrie du matériel de transport qui a connu une hausse de 6,3 %. Les ventes des industries des machines et du papier ont également augmenté.

Une hausse des ventes a été observée dans 15 des 21 industries, représentant 80 % de l'ensemble de l'industrie de la fabrication.

Bien qu'elles aient diminué en février, les ventes des fabricants au premier trimestre ont augmenté de 4 % par rapport aux trois derniers mois de 2010.

Les ventes du premier trimestre (141,6 milliards de dollars) étaient également à leur plus haut niveau depuis le troisième trimestre de 2008 (154,9 milliards de dollars), avant le début du ralentissement économique. Les ventes ont progressé pendant sept trimestres consécutifs, y compris durant le premier trimestre de 2011.

Ressources humaines

Un salon de l'emploi au Challenge 255

On assistera à une première cet été du côté des festivals de camionnage, alors que le Challenge 255 de Baie-du-Febvre accentuera son engagement du côté économique en créant un nouveau volet qui consiste en la présentation d'un salon de l'emploi spécialisé pour l'industrie du camionnage. On prévoit que cet événement, parrainé par Truck Stop Québec, attirera une quinzaine d'entreprises de transport, une école de

conduite et une école de mécanique qui présenteront les occasions de carrière dans le domaine du transport routier. Déjà, le Challenge 255 est en mesure d'annoncer que l'École du routier de Drummondville et Logistiques Trans West participeront à ce salon de l'emploi. Patrice Proulx, coordonnateur du Challenge 255, dit espérer que ce salon devienne une activité récurrente au cours des prochaines années.

Heures de service

Pas de nouvelles normes avant octobre

Les législateurs américains ont indiqué que la nouvelle proposition sur les heures de service ne sera pas finalisée avant le mois d'octobre prochain.

Après avoir laissé entendre qu'elle pourrait rater l'échéance du 26 juillet 2011 imposée par la cour, la *Federal Motor Carrier Safety Administration* (FMCSA) a indiqué qu'elle était en retard de plusieurs mois.

La nouvelle norme est maintenant prévue «le ou avant le 28 octobre 2011».

La FMCSA en a surpris plusieurs en ouvrant la proposition de réglementations sur les heures de service afin d'autoriser une analyse plus approfondie de nouvelles études qui sont arrivées à un moment qui est apparu suspect pour l'industrie du camionnage.

L'organisme a en effet ajouté deux nouvelles études «pouvant s'avérer pertinentes» à la réglementation et argue qu'elle a besoin de plus de temps pour recevoir des commentaires.

Sans surprise, les deux études renforceraient le projet de la FMCSA de réduire le temps de conduite, de hausser le temps de repos obligatoire et de ré-écrire la clause sur la remise à zéro, ou une combinaison de ces éléments.

Entretemps, l'organisme a émis un nouvel échéancier concernant une poignée d'autres réglementations reliées au camionnage dont certaines ont été retardées pour «analyse plus poussée» ou en raison de «priorités plus urgentes». On parle notamment d'un nouveau registre médical national et d'un système remplaçant les numéros d'identification DOT. ▲



“Mon équipement Hunter permet à mes clients de réduire leur consommation de carburant.”

- ✓ Prolonge la durée de vie des pneus
- ✓ Améliore la tenue de route
- ✓ Réduit l'usure prématurée des composantes de la direction et de la Suspension



HUNTER
Engineering Company

www.hunter.com

514-804-0871

glass shield PEINTURES HAUTE PERFORMANCE

SOLUTIONS DE PEINTURE POUR L'INDUSTRIE DU TRANSPORT

Plus de 150 points de vente dont les Traction participants.

1-800-361-6652 • WWW.GLASS-SHIELD.COM

À l'affiche

À SURVEILLER

29 juillet au 1^{er} août

Rodéo du camion de Notre-Dame-du-Nord. 1-877-357-6336; 819-723-2712. www.elrodeo.com

12 au 14 août

6^e édition du Challenge 255. Baie-du-Febvre. 450-783-0255. 1-866-883-0255. www.challenge255.com

22 août

Tournoi de golf des membres seulement. Club des professionnels du transport (Québec) inc. Golf Le grand Duc. Sainte-Sophie. 514-824-3988. www.cptq.ca

27 août

Tournoi de balle de Truck Stop Québec. Présidente d'honneur : Sophie Jacob. Terrain de l'école secondaire La découverte de Saint-Léonard-d'Aston. 10\$ par joueur. **819-362-6089**

2 au 4 septembre

Compétition de tir et d'accélération de camion. St-Joseph-de-Beaucé. 418-397-6260. www.accelerationcamionstjoseph.com

D'autres événements en ligne au www.transportroutier.ca

COMPÉTITIONS DE CAMIONS, DE PICK-UP ET DE MOTOS

ADMISSION 20\$ PAR JOUR

DISPONIBLE MAINTENANT PRÉ-VENTE WEEK-END SAMEDI-DIMANCHE

30\$

Sur la scène Loto-Québec

Vendredi 12, 21 h
Marie-Chantal Toupin
Suivi du groupe Travelling Band
«Hommage à CCR»

Samedi 13, 21 h
Alter Ego
Suivi du groupe Travelling Band
«Hommage à CCR»

VENDREDI 12 AOÛT
17 h Ouverture du site
18h30 Essais libres
20h Course du député Marie-Chantal Toupin suivi de Travelling Band

DIMANCHE 14 AOÛT
8 h Ouverture du site
8h30 Messe du camionneur
9 h Début des compétitions
Arrivée des voitures anciennes
16h Début des finales Remise des bourses et trophées aux gagnants

SAMEDI 13 AOÛT
8 h Ouverture du site
9 h Qualifications
Arrivée des voitures anciennes
11h Début des courses
18h Parade Show'N Shine
21h Alter Ego suivi de Travelling Band

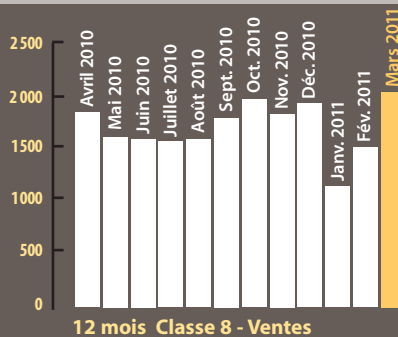
12-13-14 AOÛT 2011
WWW.CHALLENGE255.COM
Téléphone : 450 783-0255
Sans frais : 1 866 883-0255

UN RENDEZ-VOUS LOTO-QUÉBEC

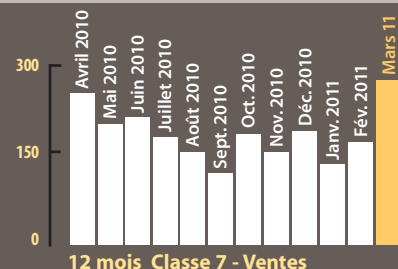
VOITURES ANCIENNES **PLACE DESJARDINS** **SHOW'N SHINE** **ARTISANS**

Ventes de camions au Canada Mars 2011

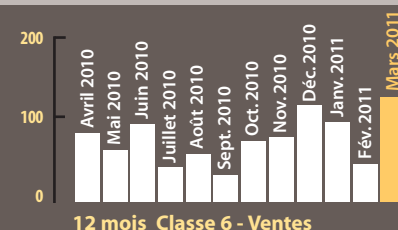
CLASSE 8	Ce mois	DDA 11	MP 10	Parts de marché
Freightliner	554	1383	941	29.9%
International	422	959	1010	20.7%
Kenworth	385	757	750	16.4%
Volvo	227	502	348	10.9%
Peterbilt	174	470	441	10.2%
Western Star	131	300	247	6.5%
Mack	109	255	208	5.5%
TOTAL	2002	4626	3984	100.0%



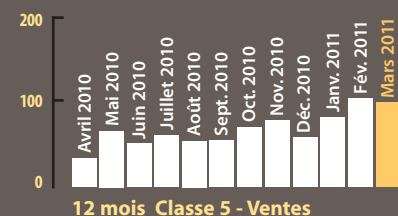
CLASSE 7	Ce mois	DDA 11	MP 10	Parts
International	131	221	150	38.0%
Kenworth	46	108	86	18.6%
Freightliner	18	94	52	16.2%
Hino Canada	55	91	74	15.6%
Peterbilt	34	68	53	11.7%
TOTAL	284	582	419	100.0%



CLASSE 6	Ce mois	DDA 11	MP 10	Parts
Hino Canada	93	141	71	54.7%
International	20	88	45	34.1%
Freightliner	11	29	10	11.2%
Peterbilt	0	0	3	0.0%
TOTAL	124	258	136	100.0%

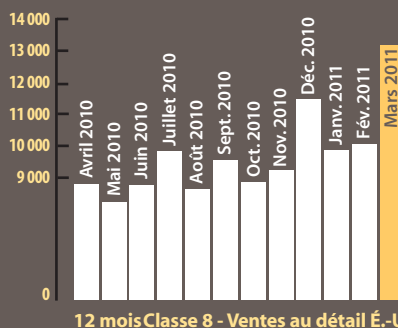


CLASSE 5	Ce mois	DDA 11	MP 10	Parts
Hino Canada	42	193	156	69.9%
International	48	73	50	26.4%
Kenworth	7	7	16	2.5%
Peterbilt	0	2	0	0.7%
Freightliner	0	1	2	0.4%
TOTAL	97	276	231	100.0%



Ventes au détail É.-U.

CLASSE 8	Ce mois	DDA 11	MP 10	Parts
Freightliner	4982	12 052	8139	36.8%
International	2425	6195	6130	18.9%
Peterbilt	1345	4338	2949	13.2%
Volvo	1653	3726	2047	11.4%
Kenworth	1507	3589	2317	10.9%
Mack	973	2500	1911	7.6%
Western Star	123	380	180	1.2%
Autres	2	3	4	0.0%
TOTAL	13 010	32 784	23 677	100.0%



Ventes de camions Québec Mars 2011



CLASSE 8	Mars 11	DDA
International	97	216
Kenworth	94	215
Freightliner	70	190
Volvo Trucks	40	108
Peterbilt	30	72
Mack	22	45
Western Star	11	25
TOTAL	364	871

CLASSE 7	Mars 11	DDA
International	14	40
Kenworth	8	19
Hino	11	16
Peterbilt	3	14
Freightliner	1	10
TOTAL	37	99

CLASSE 6	Mars 11	DDA
Hino	5	11
International	2	4
Freightliner	2	2
Peterbilt	0	0
TOTAL	9	17

CLASSE 5	Mars 11	DDA
Hino	28	104
International	3	6
Peterbilt	0	1
Freightliner	0	0
Kenworth	0	0
TOTAL	31	111

DDA : Depuis le début de l'année MP : Même période l'année passée
 SOURCES: Association canadienne des constructeurs de véhicules et Ward's Communication.

simard
SUSPENSIONS

www.simardsuspensions.com
1 800 423-5347

Journée annuelle de golf, 4 juillet 2011

« DU NOUVEAU »

CLUB DE GOLF LA VALLÉE DU RICHELIEU

- Départs simultanés à 10 h 30
 - Formule VEGAS à deux personnes
 - Concours sur les parcours
 - Réservez tôt : les places sont limitées
- La journée inclut :
 - brunch
 - ronde de golf
 - voiturette
 - repas léger du midi et le 4 à 6

58^e Championnat des chauffeurs professionnels de camions, 13 août 2011

Inscrivez votre chauffeur ou formez votre équipe dès aujourd'hui.



ÉPREUVES D'HABILITÉ
EN CIRCUIT FERMÉ



COMPÉTITION DE
CONDUITE SÉCURITAIRE
SUR ROUTE

Les champions de chacune des
catégories représenteront le
Québec au Tournoi National
du 8 au 10 septembre
2011,
à Calgary
en
Alberta

Deux nouvelles catégories
« ÉTUDIANTS et FORMATEURS ».

Nous fournissons les équipements

- CAMION PORTEUR (classe 3) (2 essieux)
- TRACTEUR 6 ROUES AVEC SEMI-REMORQUE ESSIEU SIMPLE (3 essieux)
- TRACTEUR 6 ROUES AVEC SEMI-REMORQUE ESSIEU TANDEM (4 essieux)
- TRACTEUR 10 ROUES AVEC SEMI-REMORQUE ESSIEU TANDEM (5 essieux)
- TRAIN DE TYPE B

Entrée gratuite sur le site, cliniques diverses, essais de simulateur de conduite, exposition, tour de camions, clowns et bien plus...

POUR VOUS INSCRIRE, CONTACTEZ L'ASSOCIATION : 514 932-0377, poste 201
[www.carrefour-acq.org/Section Activités & Événements](http://www.carrefour-acq.org/Section_Activités_&_Événements)

Partenaires « Médias »

**TRANSPORT
MAGAZINE**

**Transport
Routier**

Au carrefour

AUSSI :
23 Têtes d'affiche

GÉRER LES GENS, LA TECHNOLOGIE, LES AFFAIRES ET LA SÉCURITÉ.

L'ACQ reconnaît l'excellence de l'industrie

La tradition veut que l'**Association du camionnage du Québec (ACQ)** souligne chaque année, dans le cadre de son Congrès annuel, la contribution de personnalités de l'industrie qui se sont distinguées par leur implication, leur passion et leur dévouement. En photo, voici les lauréats des prix d'excellence 2011 de l'ACQ. Pour la liste complète, nous vous invitons à consulter la publicité de l'ACQ qui paraît en pages 24 et 25 de ce numéro.



1 Le prestigieux Prix Camille-Archambault de la personnalité de l'année a été décerné Jean-Guy Mercier, de *Globocam* (au centre). M. Mercier est entouré de Marc Cadieux, président directeur-général de l'ACQ (à gauche) et de Michel Robert, président du *Conseil de l'ACQ*.

2 Le prix Chauffeur de l'année 2011 a été remis à Pierre Laflamme (troisième à gauche), chauffeur au Groupe Boutin/Transnat depuis 33 ans. M. Laflamme est accompagné sur la photo de Marc Cadieux; Alain Delisle de Volvo Canada; Sam Hamad, ministre des Transports du Québec; de Nicole, conjointe de M. Laflamme, et de Michel Robert.

3 Eddy Vallières, du *CFT Charlesbourg*, recevant le prix Implication notable au sein de l'Association des mains de Marc Cadieux, de Michel Robert et d'Évelyne Burrowes, de *Burrowes Courtiers d'assurances*.

4 Claude Chouinard, récemment retraité du *Camo-Route*, a été honoré avec le prix Amélioration des compétences au sein de l'industrie.

5 Steve Bouchard, du magazine *Transport Routier*, s'est vu décerner le prix Amélioration de l'image de l'industrie.

Comptant pour vos factures

- Financement des recevables en 24 heures
- Assurance des comptes clients
- Vérification de crédit sans frais de vos clients
- Aucun frais d'entrée
- Informations disponibles en tout temps sur votre compte par Internet
- Carte de fuel



Affacturage J D

6600 route Transcanadienne
bureau 610
Pointe-Claire, Québec
H9R 4S2

Pour plus d'information: 1-888-694-8721



DRIVE
PRODUCTS

Blackmer SPICER
GD ROPER

SYSTÈMES COMPLETS POUR VOTRE VÉHICULE

Hydraulique • Transfert de vrac liquide ou sec •
Échangeurs de chaleur & refroidisseurs •
Arbres de commande



DRIVE
PRODUCTS
www.driveproducts.com

APPELEZ-NOUS SANS FRAIS
1.800.361.9291

CONCEPTION • DE SYSTÈMES • FABRICATION • INSTALLATION • RÉPARATION

MONTREAL

900 Montée de Liesse • St. Laurent, PQ
T: (514) 856-0407 • F: (514) 856-0636

Au carrefour



Frank Bourbeau (au centre) a été honoré par l'Association du camionnage du Québec, recevant une mention spéciale pour son implication remarquable auprès de l'industrie.

Bonne retraite Frank!

Le 1^{er} juillet prochain, après 34 ans chez Eaton Corporation, Frank Bourbeau, celui que tout le monde connaît dans l'industrie, prendra une retraite bien méritée.

Avant d'être «Monsieur Eaton», Frank Bourbeau a été voiturier-remorqueur, couvrant Sept-Îles et la Baie James, pour Transport Nordic (aujourd'hui une filiale de TransForce), de 1974 à 1977. Cette année-là, un concours de circonstances l'a amené à être repêché par Eaton. «J'étais à l'arrêt, car mon moteur avait besoin d'une révision et Cummins manquait de pièces, à cause de la guerre du Vietnam je crois. Moe Claveau avait été promu aux ventes, il y avait un poste disponible au service et quelqu'un a donné mon nom», relate M. Bourbeau.

La carrière chez Eaton a donc commencé en 1977. Deux ans plus tard, Frank est passé du service aux ventes. En 1986, Jean-Claude Montpellier a rejoint M. Bourbeau pour représenter Eaton au Québec; il célèbre donc ses 25 ans dans l'entreprise cette année.

M. Bourbeau décrit son travail ainsi: «Assurer la mise en marché de composantes de camions Eaton, et m'assurer que mes clients et les dépositaires choisissent mes produits plutôt que ceux de la concurrence». Au cours des années, il a été témoin de l'arrivée du système Vorad, des transmissions automatisées et des transmissions à six vitesses synchronisées à la fin des années 80, dont il a livré la première commande nord-américaine, une cinquantaine d'unités livrées à Locam.

Frank Bourbeau résume sa carrière chez Eaton comme étant «34 belles années durant lesquelles j'ai créé des liens d'amitié». Il tient à remercier l'industrie de lui avoir fait confiance et explique que, s'il a connu une aussi fructueuse et longue carrière chez Eaton, «c'est parce que j'ai été bien traité et que j'ai pu faire un métier que j'ai adoré».

Le 1^{er} juillet, M. Bourbeau, qui aura 65 ans en octobre, «arrêtera de faire ce qu'il fait présentement», mais il sait que des occasions vont se présenter.

Vous ne serez pas étonné si je vous dis que Frank a conclu notre entrevue ainsi: «Mon courriel, c'est frankbourbeau@videotron.ca, et on pourra me joindre au 418-828-0495, pour ceux que ça leur tente». ▲

— Steve Bouchard

www.truckstopquebec.com

TSG TRUCKSTOPQUEBEC.com

La seule émission francophone pour l'industrie du transport
EN ONDES DU LUNDI AU VENDREDI DE 15H00-18H00 SUR XM ET SUR LE WEB

Une présentation de :

Transport
Routier.ca



Benoit Therrien Animateur



Simon Roy Nouvelles du Transport



Guylaine Brulé Collaboratrice



Jean-Claude Richard Salutations

- FORMATION EN DIRECT TOUT LES LUNDI PAR LE CFTC
- MAINTENANT DISPONIBLE SUR I-PHONE ANDROID ET BLACKBERRY VIA L'APP TUNEIN RADIO
- 16H35 TOUT LES JOURS CIRCULATION AVEC GABY DROLET (RADIO2040.COM)

RECRUTEZ VOS FUTURS CAMIONNEURS SUR TRUCKSTOPQUEBEC.COM 1200 VISITEURS UNIQUES PAR JOUR

DÉCOUVREZ DES TONNES DE VIDÉOS DE CAMIONS SUR WWW.TRUCKSTOPQUEBEC.TV



AEOLUS

PNEUS RADIAUX POUR
CAMIONS POIDS LOURD
CONÇUS POUR FAIRE DU CHEMIN

WWW.AEOLUSTIRES.COM
info@aeolustires.com

Que vous rouliez sur l'autoroute ou en ville, que vous aboutissiez sur un chantier de construction, forestier ou minier, Aeolus a le pneu qu'il faut pour exécuter le travail et relever le défi. Votre travail peut vous mener n'importe où, et les pneus Aeolus pour poids lourds vous mèneront là où il le faut.



Têtes d'affiche

Les gens qui font l'événement dans l'industrie québécoise du camionnage.



1 Lors de la dégustation gastronomique de homards du Club des professionnels du transport (Québec) inc., *Simon Fournier*, d'**Extra Multi ressources**, a remis un méritas à *Stéphanie Champagne*, étudiante en technique de logistique du transport au Collège Lionel-Groulx, pour l'excellence de son dossier scolaire.

2 *Félix Gignat-Therrien*, étudiant en technique de logistique du transport au Collège André-Laurendeau, a été récompensé pour la qualité de son dossier scolaire lors de la dégustation gastronomique de homards du Club des professionnels du transport (Québec) inc. Son méritas lui a été remis par *Michel Blaquière*, de **Drakkar**.

3 *Jocelyn Barbeau*, de **Jocexpress inc.**, est le gagnant d'un bon d'achat de 500\$ chez Best Buy offert par **Le Groupe Guy** dans le cadre d'ExpoCam 2011. *Rocci Virceri*, président du Groupe Guy (à droite), lui a remis son prix.

4 **Burrowes Courtiers d'assurances** souligne l'arrivée de *Mathieu Ouellet*, à titre de chargé de compte Flotte, dans son équipe des ventes du bureau de Boucherville, division camionnage.



Golf des Membres du CPTQ

Trophée Roger Tremblay

Lundi 22 août 2011
Club de Golf Le Grand Duc, Ste-Sophie QC

Réservez tôt! • M. André Vandelac 514 824-3988 • andre.vandelac@hotmail.com

60^e RENDEZ-VOUS DE L'INDUSTRIE

RÉALITÉS D'AUJOURD'HUI ET ENJEUX DE DEMAIN



Le plus important rendez-vous annuel de l'industrie du transport routier de marchandises du Québec s'est déroulé à guichet fermé les 28, 29 et 30 avril derniers au Château Frontenac. Les transporteurs, fournisseurs et partenaires de l'industrie étaient présents en très grand nombre.

Cette année, la thématique du Congrès « Réalités d'aujourd'hui et Enjeux de demain » a été inspirée du défi que doit relever notre industrie, à savoir : nous adapter à court terme à une réalité et une conjoncture économique fluctuantes tout en préparant nos entreprises pour qu'elles puissent affronter avec succès les changements qui se profilent à long terme.

C'est dans le but d'aider, dans cette démarche difficile, que le Comité directeur du Congrès avait choisi et préparé les différents ateliers et conférences auxquels les congressistes ont assistés en grand nombre pendant les trois jours du Congrès.

Le Congrès de cette année était également l'occasion de célébrer le 60^e anniversaire de l'ACQ, et, pour l'occasion, un programme de réjouissances de tout premier ordre pour marquer cette importante occasion avait été préparé à l'intention des participants.

Grâce à l'excellent travail réalisé par tous ceux et celles qui ont œuvré à la réalisation de ce 60^e rendez-vous, les congressistes qui ont assisté aux ateliers, conférences et aux soirées en sont sortis motivés et encore plus conscients de leurs responsabilités, de leurs valeurs et capacités comme entrepreneurs et comme membres de l'ACQ.

Comme le veut la tradition, l'Association a décerné ses diverses reconnaissances à des gens qui par leur implication, leur passion et leur dévouement ont retenu l'attention des membres du Comité de sélection.

Partenaire « Majeur »

BURROWES
COURTIERS D'ASSURANCES

Partenaire « Platine »

Biron
Vainqueur de la santé depuis 1952

Partenaires « Diamant »



**Transport
Routier**

Partenaires « Médias »

**TRANSPORT
MAGAZINE**
TOUJOURS PLUS PRÈS DES GENS!

**Transport
Routier**

Les lauréats de 2011 sont :

Prix « Camille-Archambault » décerné à la personnalité de l'année :

M. Jean-Guy Mercier, de GloboCam (Montréal).

Prix « Excellence » :

Catégorie « Implication notable au sein de l'Association » :

M. Eddy Vallières, du CFT Charlesbourg.

Catégorie « Amélioration des compétences au sein de l'industrie » :

M. Claude Chouinard.

Catégorie « Amélioration de l'image de l'industrie » :

M. Steve Bouchard, de la revue Transport Routier.

Une « Mention spéciale » a été décernée à **M. François P. Bourbeau**, de Eaton/ROADRANGER pour son implication remarquable auprès de l'industrie.

Prix « Chauffeur de l'année 2011 » a été remis à **M. Pierre Laflamme**, du Groupe Boutin/Transnat.

Les certificats « Membres émérites 50 ans »

M. Jean-Claude Fortin, de J.E. Fortin;

M. Jean-Guy Mercier, de GloboCam (Montréal).

Les certificats « Membres émérites 25 ans » :

M. Michel Larivière, du Groupe Jean Coutu;

M. Claude Lavoie, de Transport Lavoie;

MM. Guy et Richard Lemieux, de Transport Hervé Lemieux (1975);

M. Jean-François Nadeau, de Transport Gaston Nadeau;

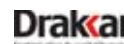
M. Rock Patry, de Rock et Pauline Patry Transport;

M. Frédérik François et Mme Brigitte Laguë, de l'Association du camionnage du Québec.

Partenaires « Or »



Partenaires « Argent »



Partenaires « Bronze »

AVIVA COMPAGNIE D'ASSURANCE CANADA - CENTRE DU CAMION BEAUDOIN - COMPAGNIE KENWORTH DU CANADA
DAIMLER TRUCKS CANADA (FREIGHTLINER) - GLOBOCAM (MONTRÉAL) - GROUPE JEAN COUTU - INDUSTRIELLE ALLIANCE
JEAN-PAUL GAUTHIER ASSURANCES - LES PNEUS ROBERT BERNARD - MANAC - MARIE-FRANCE DUPONT/REMAX ACTIF
NAVISTAR CANADA - PETERBILT OF CANADA - SOS TICKET - SUMMUM RESSOURCES HUMAINES
SUNCOR ÉNERGIE - TELUS - ZURICH - WESTPORT INNOVATIONS

PROCHAIN RENDEZ-VOUS : 3 au 5 mai 2012 au Fairmont Tremblant.

DITES **TRANSPORT ROUTIER** ET VOUS POURRIEZ GAGNER!

Achetez votre billet pour le **Super tirage du Rodéo du camion** et courez la chance de gagner un manteau Transport Routier!

En appelant au **(819) 723-2712** ou sans frais au **1 (877) 357-6336** pour commander votre billet de tirage du Rodéo du camion de Notre-Dame-du-Nord, mentionnez le «magazine Transport Routier» et devenez admissible au tirage d'un magnifique manteau Transport Routier.



LE GRAND PRIX DE VOITURE 2011
31^e EDITION
276 250\$ EN PRIX / IN PRIZES
RODÉO DU CAMION TRUCK RODEO
PETERBILT 2011
CHALLENGER EDITION 1970
CHALLENGER EDITION 2010
100\$/BILLET
100\$/TICKET
877.357.6336
www.elrodeo.com
COORS LIGHT
TRANSPORT MAGAZINE **highway STAR** **Transport Routier** **TEMISKO** **ROCKWOOD**
Telebac **Truck Trailer** **Gibe** **LOTTO QUÉBEC**

N'oubliez pas de mentionner le «magazine Transport Routier» lorsque vous commandez votre billet du Rodéo du camion au (819) 723-2712 ou 1 (877) 357-6336 pour être automatiquement admissible au tirage du manteau Transport Routier.

**Transport
Routier**

www.transportroutier.ca



www.elrodeo.com

Comment savoir si vous facturez le bon prix si vous ne connaissez pas précisément vos coûts?

Le spécialiste Frédéric François explique la méthode qui indique la route de la rentabilité.

Transporter une marchandise de point de cueillette jusqu'à son lieu de livraison implique différentes étapes qui ont chacune leur prix. Avant la déréglementation du transport par camion, les choses étaient relativement simples, car les tarifs étaient prédéterminés et ajustés annuellement. Mais depuis que les entreprises de camionnage évoluent dans une économie ouverte, la connaissance des coûts est primordiale à la mise en place d'une grille de tarification juste et rentable. C'est pour cette raison que les transporteurs ont tout intérêt à connaître la méthode du prix de revient.

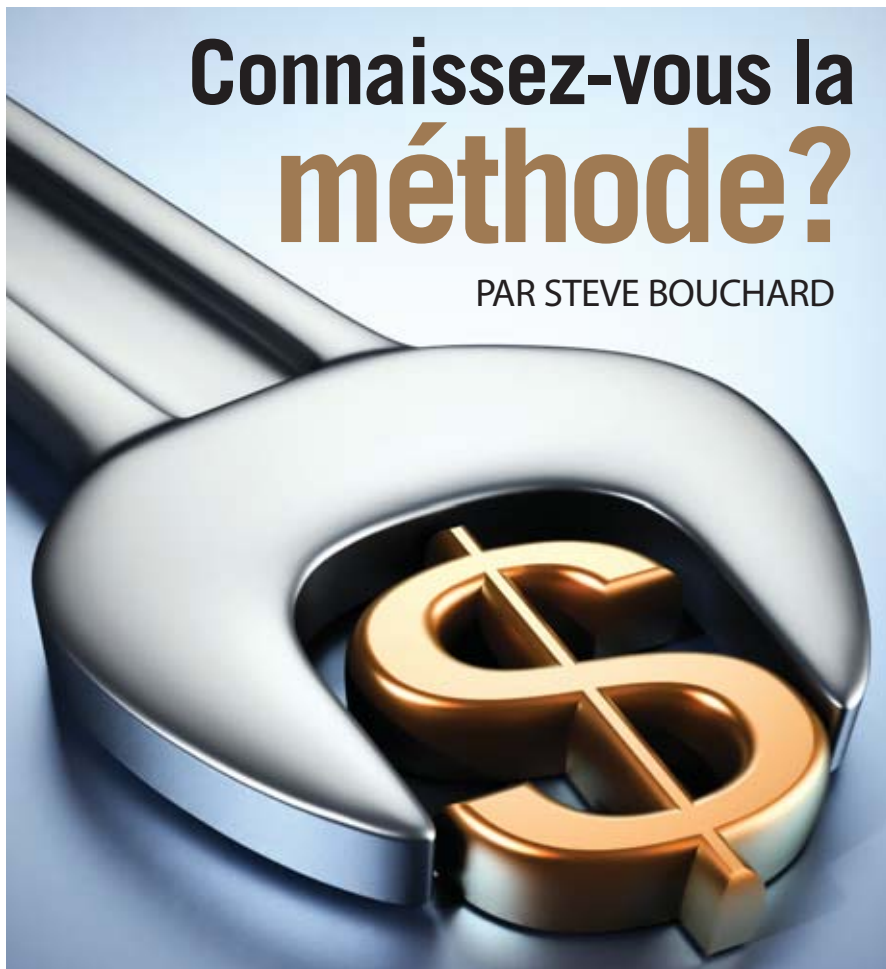
Frédéric François, conseiller aux affaires économiques et fiscales pour l'Association du camionnage du Québec, est le gourou du prix de revient en transport routier au Québec. Dès le début des années 80, avant la déréglementation donc, il a siégé à un comité mis sur pied pour développer une méthode de prix de revient pour l'industrie du camionnage au Québec. «On venait de connaître la déréglementation aux États-Unis et on savait que cela s'en venait ici aussi», se rappelle M. François.

Plus tard, en 1996, il a élaboré un cours sur le prix de revient qu'il a dispensé à l'Université du Québec à Montréal d'abord, mais aussi à l'Université de Montréal, à l'École des Hautes Études Commerciales et dans certains cégeps où il a aussi formé des enseignants.

Il nous guide donc à travers les principes et les applications du prix de revient et de la tarification qui y est inévitablement associée.

Connaissez-vous la méthode?

PAR STEVE BOUCHARD



DÉFINIR LE PRIX DE REVIENT

Le prix de revient sert à avoir une saine gestion, du point de vue de la connaissance des coûts, de leurs répercussions sur les opérations quotidiennes, de l'identification des forces et des faiblesses de l'entreprise et de leur effet sur une tarification rentable dans son ensemble.

La méthode du prix de revient analyse toutes les activités directes d'un mouvement de transport. Dans le cas d'un mouvement de transport de charges partielles (LTL), par exemple, on cherchera à connaître les coûts engendrés par des activités comme la cueillette au point d'origine; les manutentions à des terminaux, la livraison et tous les mouvements de courtes et longues distances requis pour assurer la livraison. À ces activités directes, on peut aussi ajouter d'autres frais indirects comme les frais de terminal et d'administration. Le calcul du prix de revient pour les charges entières (TL) s'effectue de la même façon sauf qu'on n'y retrouve pas

certains blocs comme la manutention.

«Contrairement aux approches américaines, qui faisaient appel à des comparaisons géographiques et démographiques (des tarifs établis en fonction de ce que l'on retrouve dans une région similaire), la méthode de prix de revient qui a été développée pour le Québec est très ponctuelle, très micro-économique», précise Frédéric François.

Parce que l'on souhaitait suivre chaque expédition en temps réel, du point d'origine jusqu'à destination, la méthode préconisée par M. François utilise des éléments comme les feuilles de route des chauffeurs, les temps de déplacement et le temps passé chez les clients.

Cette méthode était cependant un peu trop complexe pour certains. Il faut se rappeler que, dans les années 80, l'informatique était moins puissante et plus coûteuse qu'aujourd'hui. Seulement quelques grosses entreprises disposaient des ressources technologiques pour faire du prix de revient de cette façon.

QUI PEUT EN FAIRE?

«Aujourd'hui, toutes les entreprises de camionnage font du prix de revient, mais à des niveaux différents», constate Frédéric François. Certaines font ce qu'il appelle du «vrai» prix de revient, c'est-à-dire qu'elles détaillent chacun de leurs coûts unitaires par mouvement de transport, par client et par expédition. «D'autres disent faire du prix de revient, mais elles travaillent

de façon macroéconomique, c'est-à-dire qu'elles regardent les mouvements ou les résultats dans leur ensemble, plutôt que de détailler leurs opérations de façon à connaître les coûts réels par mouvement ou par expédition. Finalement, ce sont des coûts moyens, sauf qu'aucun client n'est «moyen», prévient M. François. «Tout ce qu'on obtient en établissant tous ses clients au coût moyen, c'est un résultat



Frédéric François s'intéresse au prix de revient en camionnage depuis les années 80. Il est devenu la référence incontestée en la matière.

reflétant la moyenne qu'on a établie et il est impossible de savoir où on fait de l'argent et où on en perd.»

Le prix de revient s'adresse à toutes les tailles d'entreprises. Un système plus élaboré est nécessaire pour les plus grandes compagnies, et il est facile de faire du prix de revient dans une petite entreprise, car la cueillette des données est moins fastidieuse.

COMMENT PEUT-ON RÉPARTIR LES COÛTS D'UNE EXPÉDITION?

L'attribution des coûts associés à un mouvement de transport peut s'effectuer de différentes façons. Prenons par exemple un camion qui part de son terminal à Montréal pour aller desservir Saint-Jérôme et les environs sur la Rive-Nord de Montréal.

Parmi les possibilités d'attribution du temps de déplacement dans le prix de revient, on peut choisir d'y aller en fonction du nombre d'arrêts que le camion devra effectuer (chaque arrêt représentant un pourcentage du temps de déplacement); on peut y aller avec le nombre d'expéditions ou encore selon le poids (une expédition occupant une plus grande partie de la remorque se voyant affecter un coût plus important).

«Tout dépend toujours de ce que fait l'entreprise. Si elle va à Saint-Jérôme tous les jours, quel que soit le poids dans la remorque, il serait plus logique de répartir le temps de déplacement sur le nombre d'expéditions, et non pas sur le poids, parce que, de toute façon, le camion ira quand même, qu'il ait une ou dix expéditions à livrer», explique M. François. «Par contre, si cette même entreprise ne se

Obtenez du service et équipez-vous

équipez-vous

Obtenez du service et équipez-vous cet été à votre centre de dépannage local VIPro TruckForce™, et tentez de gagner un ensemble d'équipements de camping



* Vous pourriez gagner l'un de 10 ensembles d'équipements de camping Coleman! Équipez-vous pour pouvoir jouir pleinement de vos loisirs!



Pour trouver l'adresse du plus proche centre de dépannage VIPro TruckForce™, téléphonez à 800.494.4731 ou consultez le site www.viprotruckforce.com

Il y a des établissements d'un océan à l'autre aux États-Unis et au Canada

*Vous pourrez participer au concours du 1er juin au 31 juillet 2011, seulement dans les centres de dépannage VIPro TruckForce™ participants. Aucun achat n'est exigé. Les illustrations peuvent ne pas décrire avec précision les articles des prix.

Le règlement officiel du concours est consultable en magasin ou sur le site www.viprotruckforce.com.

Cette annonce doit être considérée comme nulle et non avenue dans toute juridiction qui prohibe la tenue d'un tel concours.



Les centres de dépannage VIPro TruckForce™ bénéficient du soutien des marques réputées suivantes :



Les bonnes personnes. Le bon service. Les bons endroits.

Les dix meilleures pratiques en matière de prix de revient

- 1** Calculer ses coûts unitaires (horaires, au kilomètre) en prenant soin de bien catégoriser, classer et regrouper les dépenses selon leur nature et les activités.
- 2** Se doter d'outils pour mesurer tout ce qui n'est pas financier mais qui a des répercussions directes sur la rentabilité:
 - a) arrêts/clients/expéditions/poids par route;
 - b) temps/distances par activité, par mouvement;
 - c) équilibre dans l'utilisation du matériel roulant (mouvements à vide);
 - d) poids moyens en charge dans les remorques (LTL);
 - e) productivité des opérations.
- 3** Ne pas négliger d'analyser, de classer et de répartir les différents frais par activité, par client et par facture, selon le «consommateur» de ressources.
- 4** Ne jamais «copier-coller» ni les coûts, ni les taux d'un autre transporteur, ni les coûts et ni les taux d'un autre client.
- 5** Toujours faire un suivi dans un délai de trois mois suivant une tarification ainsi qu'une fois par année ou lors d'un changement majeur (administratif ou opérationnel).
- 6** Ne pas changer sa méthode de prix de revient quand les temps sont durs. Seule la tarification peut éventuellement être ajustée.
- 7** Identifiez les coûts qui vous affectent le plus ou qui ne sont pas optimisés dans votre entreprise et dressez-vous un plan d'attaque.
- 8** Bien divulguer l'information à l'ensemble de l'entreprise: comptabilité, ventes, tarification, opérations, administration. Le prix de revient est un outil de gestion globale.
- 9** Servez-vous des résultats du prix de revient pour identifier vos forces et vos faiblesses: opérations, marchés, clients, types de marchandises, et adaptez votre plan stratégique en conséquence.
- 10** N'attendez pas que les choses aillent mal avant de faire du prix de revient!

rend pas à Saint-Jérôme à moins d'avoir une demie-remorque de marchandises au minimum, cela signifie que le volume est important pour ce transporteur et je prioriserais le poids comme méthode de répartition. Il faut vraiment comprendre comment une entreprise fonctionne avant de déterminer comment on établira le prix de revient. Il est très difficile d'appliquer une méthode universelle.»

NE COPIEZ PAS SUR LE VOISIN

Votre confrère transporteur exploite une flotte semblable à la vôtre. Il verse à ses chauffeurs le même salaire que vous donnez aux vôtres et il paye le même prix que vous pour ses camions et ses remorques. Le rendement énergétique de ses véhicules est également comparable au vôtre. Alors, vous n'avez qu'à demander les mêmes tarifs, non?

44 MILLE
LB DE CO₂ PRODUIT

Annuellement par un seul camion
tournant au ralenti la nuit

PRODUIT **ÉVITÉ**

Espar Heater Systems

Chauffage de cabine et pré-chauffage du moteur sans émissions de carbone

Les systèmes de chauffage alimentés au diesel Espar évitent d'avoir à recourir à la marche au ralenti du moteur la nuit et nos systèmes autonomes de refroidissement assurent le pré-chauffage rapide du moteur, ce qui est idéal lors des démarrages par temps froid.

Visitez le : www.espar.com Canada & U.S. (800) 387-4800

«Faire un copier-coller de son voisin pour ses tarifs est non seulement inapproprié, mais c'est dangereux», prévient Frédéric François.

Malgré toutes les apparences de similarités, l'utilisation que vous faites de vos ressources est unique et différente de votre voisin. «Même si vous payez votre camion et votre carburant le même prix, le prix unitaire n'est pas le même pour celui

qui roule 500 kilomètres par semaine sur une base locale comparativement à quelqu'un qui roule 2 000 kilomètres par semaine sur de longues distances.»

Le prix de revient donne le portrait réel d'un mouvement de transport, et chaque mouvement est différent, même si on parle d'expéditions d'un poids identique sur un même corridor et chez le même consignataire. «L'itinéraire du chauffeur n'est peut-

être pas le même, les temps d'attente chez les clients sont différents, la remorque n'est peut-être pas chargée de la même façon. Plusieurs facteurs viennent nuancer le prix de revient», explique M. François.

CHOISIR SES BATAILLES

L'affirmation est cruelle, mais il est impossible de rentabiliser chacune de vos expéditions. Vous faites de l'argent avec certaines, et vous en perdez avec d'autres, l'important évidemment étant de sortir avec un bilan positif.

«On doit toujours analyser un client dans son ensemble, et ce client doit être rentable dans l'ensemble. Je peux perdre sur certains corridors ou sur certaines catégories de poids mais si, à la fin de l'année, un client est négatif partout, demandez-vous si cela vaut vraiment la peine de le garder.»

Le prix de revient permet justement d'identifier pourquoi un client n'est pas rentable.

«La tarification a peut-être été établie selon certains paramètres qui ont changé ou qui étaient faussés. Le prix de revient permet de décortiquer ce qui ne va pas: est-ce que mes coûts sont plus élevés que prévu à la cueillette? Est-ce à la maintenance? Durant le transport? À la livraison?», demande Frédéric François.

Si, par exemple, le coût à la cueillette est trop élevé, quelle en est la cause? Passez-vous chez le client plus de temps que ce que vous avez évalué? Est-ce parce que vous avez refait vos itinéraires et que vous ne faites plus dix arrêts dans ce secteur mais plutôt cinq, ce qui fait augmenter le coût de chaque déplacement? Dans une telle situation, la faute n'incombe pas au client, mais à vous. C'est important de le savoir.

«S'il n'y a aucun moyen d'améliorer vos processus, alors il faudra agir sur la tarification mais, souvent, l'analyse du prix de revient vous aidera à mettre le doigt sur le problème», souligne M. François.

Certains facteurs sont indépendants du client, mais d'autres lui sont attribuables. Avec le prix de revient, il est beaucoup plus facile d'expliquer pourquoi sa clientèle est devenue moins rentable. De lui dire, par exemple, «Quand je t'ai présenté ma proposition, tu m'as dit que je ramasserais cinq expéditions par jour chez vous mais, dans les faits, tu m'en donnes une par jour. Je perds mon économie d'échelle et mes



**Vous le nettoyez là où ça paraît.
Nous le nettoyons là où ça compte.**

Si vous pouvez compter sur le laveur automatique local pour éliminer la crasse sur votre tracteur, le nettoyeur Howes Meaner Power Kleaner s'occupera, lui, de la laisser hors de votre moteur...

- ✓ Nettoie les réservoirs et tout le système d'alimentation
- ✓ Produit moins d'émissions et davantage de puissance ressentie
- ✓ Une économie de carburant améliorée de 5% à 20%
- ✓ Une lubrification améliorée pour moins d'usure
- ✓ Un filtre à particules facile à utiliser et une bonne garantie
- ✓ Évacue l'eau sans danger

HOWES LUBRICATOR PRODUCTS
Professional Grade Performance Since 1920
1-800 GET HOWES (438-4693) • www.howeslube.com

GRATUIT Un gaminet (ou T-shirt) en édition limitée Howes
Quand vous achetez 3 bouteilles de produits Howes
Voir en magasin pour les détails ou visitez www.howeslube.com
L'offre prend fin le 30 septembre 2011 ou lorsque les stocks seront épuisés.

HOWES
YOUR RIG!

Les dix meilleures pratiques en matière de tarification

- 1 Ciblez la clientèle et le volume dont vous avez réellement besoin.
- 2 Tenez-vous loin des «magasineux» de taux.
- 3 Obtenez la bonne information dès le départ. Demandez à voir: la marchandise, le quai d'expédition et un échantillon des connaissances pour une période donnée.
- 4 Vérifiez tous les coûts administratifs cachés
 - a) rapports spéciaux de performance;
 - b) chiffres particuliers pour la facturation;
 - c) développement d'outils informatiques (EDI, etc.);
 - d) réclamations potentielles;
 - e) délais de paiement.
- 5 Calculez le plus exactement possible les coûts de transport que vous aurez à supporter selon les informations recueillies afin de bâtir une tarification juste et équitable.
- 6 La tarification n'est pas un prix de revient «plus».
- 7 Sur votre proposition ou confirmation tarifaire, indiquez le résumé des principaux facteurs opérationnels: type de marchandise, densité, volume, fréquence, etc.
- 8 Prenez soin d'ajouter dans votre présentation tarifaire et d'expliquer en détail au client tous les autres frais couverts et non couverts (frais accessoires) ainsi que leur application.
- 9 Faites un suivi interne (opérations, service à la clientèle), au cours des deux premières semaines suivant l'obtention d'un nouveau mouvement de transport et un suivi administratif (recevables, facturation) après un mois.
- 10 Faites une analyse complète de rentabilité d'un nouveau compte client après un trimestre, puis à chaque renouvellement tarifaire (annuel) ou lors d'un changement opérationnel ou administratif majeur et... décidez!

coûts fixes sont les mêmes pour aller cueillir une seule expédition.»

Le prix de revient est une tâche récurrente que les entreprises de transport doivent assumer en tout temps. Il peut s'avérer un outil de négociation avec les clients, permettre d'identifier les opérations coûteuses et indiquer les changements qui devraient être apportés dans les processus d'expédition. Il permet aussi de

mesurer votre productivité et «surtout, de se donner des objectifs pour diminuer les coûts unitaires, en réduisant notamment le nombre d'arrêts à l'heure, en rehaussant le poids moyen par voyage, en abaissant le pourcentage de mouvements à vide et en accroissant la productivité horaire au quai», précise Frédéric François.

Que des bonnes choses pour la santé financière de votre entreprise. ▲



Télémétrie véhiculaire

La télémétrie au service des transporteurs

Économie de carburant

- Performance et formation
- Tableaux croisés dynamiques
- Rapports automatisés
- Données moteur (ECM)



Sécurité

- Reconstitution d'accidents
- Historique complet et détaillé
- Analyse graphique
- Virages et freinages brusques



Intégration à la logistique

- Activités chauffeur
- Répartition
- Rapports IFTA
- Passerelles ou échange de données :
 - Comptabilité
 - Inventaire
 - Maintenance
 - Service de paie



La société : Société québécoise, innovante et exportatrice qui conçoit et fabrique le matériel et le logiciel constituant sa télémétrie véhiculaire.

Le matériel : Compact, robuste et fiable. Inspiré de la course automobile et de l'aéronautique. Certifications CE, BNQ, MIL-STD-810, IP65

Le logiciel : Convivial et flexible. Applications client-serveur exploitant les toutes dernières technologies et facilitant le partage de sa base de données SQL.

La télémétrie véhiculaire d'ISAAC Instruments est éligible au programme d'aide gouvernementale à l'amélioration de l'efficacité énergétique du Ministère des Transports du Québec.

WWW.ISAAC.CA

Immanquable



PAR STEVE BOUCHARD



Impossible de manquer notre plus beau camion du mois si jamais vous le croisez sur la route. Ce Freightliner Classic XL 1998, équipé d'une Caterpillar C12 de 425 chevaux jumelé à une transmission 13 vitesses et qui présente un empattement de 244 pouces, appartient à Transport Petit, entreprise spécialisée dans le transport de lait de Sainte-Hélène-de-Bagot. Il est le doyen de la flotte de ce transporteur réputé pour exploiter des camions à l'esthétique irréprochable.

À l'origine, le vénérable Freightliner, qui affiche 1,376 million de kilomètres au compteur, était blanc comme les autres camions de la compagnie et appartenait à Sylvain Petit, l'un des copropriétaires de la flotte d'une trentaine de tracteurs.

En 2004, le camion a changé de vocation et a été affecté à une autre tâche: celle de tirer la remorque de Festi-Douche, une filiale de Transport Petit, qui faisait le tour des festivals du Québec et permettait aux festivaliers de faire un brin de toilette dans des douches aménagées à l'intérieur d'une remorque agencée au graphisme actuel du Freightliner.

La peinture de style «western» – qui affiche aussi une image du camion dans sa couleur blanche originale – a été réalisée par Lettrage Shadow de Drummondville.

Il a fallu démonter le Freightliner en pièces pour notamment agencer la couleur du châssis avec les nouvelles couleurs de la cabine qui illustrent en plus un guitariste et des cow-boys à cheval dans de superbes tons de noir et d'orangé. On en a également profité pour ajouter des composantes chromées au Classic XL.

Le camion a été attiré à Daniel Larochelle, un ancien représentant commercial qui a récemment réalisé son rêve de devenir camionneur. Même s'il est arrivé dans l'entreprise il y a peu de temps, M. Larochelle s'est vu confier le Freightliner au graphisme unique parce que, de son propre aveu et de celui de ses patrons, c'est un «frotteux» qui prend un soin jaloux de son camion. Tous ceux qui se sont vu attirer ce camion auparavant avaient d'ailleurs en commun cette qualité d'aimer dorloter leur véhicule.


«On me confie ce camion au look exceptionnel et, en plus, on me paye pour le laver», souligne M. Larochelle avec un sourire.

Très souvent sur la route, des automobilistes comme d'autres camionneurs lui rappellent à quel point il conduit un camion qui se démarque des autres, en lui envoyant la main ou des «thumbs up» enthousiastes! ▲



LE CHAUFFEUR: Daniel Larochelle

Simple. Rapide. Efficace.



Canada's #1 Source for Heavy Trucks and Trailers

MyTruckandTrailer.ca [Log in](#)

Join now! Member benefits


Quick Search

Advanced Search

HOME | FEATURED DEALERS | FIND A DEALER | SEARCH EQUIPMENT | PRODUCTS & SERVICES | MEMBER SERVICES

Buy - Rent - Lease

TRUCKS (2,535) [Advanced Search](#)




Used
 New

Highway Tractor (567)

All Makes [GO >>](#)

TRAILERS (3,089)



Used
 New


Dry Freight Van (138)

All Makes [GO >>](#)


Featured

« Back Next »


1988 VOLVO LADDER TRUCK
FIRE TRUCK, DETROIT ENG;
6V92, 250 HP, AUTOMATIC
TRANS; 20 & 44 AXLE(S),
WALKING BEAM SUSP; 226" WHEELBASE, 75'
LADDER, STK#Y1...more




2007 FREIGHTLINER FLC 120
HIGHWAY TRACTOR, 73"
CONDO SLEEPER, DETROIT
ENG; 14L, 455 HP, 13 SPD
TRANS; 12 & 40 AXLE(S), AIR LINER SUSP;
229" WHEELBASE,...more



(2) 2006 VOLVO VNL670
HIGHWAY TRACTORS, 61"
HI-RISE SLEEPER, CUMMINS
ENG; ISX, 450 HP, 12 SPEED
AUTO-SHIFT TRANS; 12 & 40 AXLE(S),
AIR-RIDE SUSP; 215"...more




Sell



- Place Your Ad
- Edit or Renew an Ad

Build Your DEALER WEBSITE

Join Canada's largest database
of new and used equipment.
Find out more.



TruckandTrailer.ca

On vend votre équipement



Système de commande
APX de Carrier Transicold

COMMANDE DE GROUPE FRIGORIFIQUE

NOUVEAU SYSTÈME APX DE CARRIER TRANSICOLD

Avec son écran d'affichage plus grand et plus brillant, son interface-utilisateur simplifiée et une gamme d'applications élargie, le tout nouveau système de commande APX (prononcer apex) de **Carrier Transicold** est le premier dans l'industrie à faire appel à l'électronique distribuée. Le nouveau module d'affichage avec tableau d'information illuminé est facile à lire à distance, souligne Carrier, tout en offrant la simplicité d'utilisation des boutons de commande comportant peu de touches. Il affiche cinq lignes de renseignements plutôt qu'une seule, comme c'est habituellement le cas.

Carrier souligne que l'APX est facile à programmer et à utiliser et qu'il offre une

gestion «exceptionnelle» de la température pour tout type de cargaison, spécialement lorsque les utilisateurs se prévalent des applications optionnelles. Parmi celles-ci, on trouve l'IntelliSet qui facilite l'utilisation, l'option Range Protect qui optimise la consommation de carburant, et l'application DataTrak, qui permet la surveillance sans fil, le transfert des commandes et des données ainsi que l'interfaçage avec les fournisseurs de solutions télématiques Wi-Fi, RF, cellulaires et satellites.

La plus récente application du système de commande APX, appelée Virtual Tech, s'avère être un logiciel de diagnostic qui fonctionne continuellement en arrière-plan, surveillant le groupe frigorifique pour aviser de tout problème au système.

L'APX prend ce qui était auparavant contenu sans une grande boîte de commande en métal et, de façon plus efficace, le transpose dans des sous-composantes compactes et scellées comprenant, entre autres, le module d'affichage, le module principal du microprocesseur et un module de commandes. Tous les modules communiquent avec le protocole bus CAN, un protocole standard dans l'industrie qui est également utilisé sur les tracteurs. Carrier indique qu'il permet l'expansion prête à l'emploi, ce qui signifie qu'il sera facile de mettre les systèmes d'aujourd'hui à jour avec les futurs modules selon le mode «guirlande». Autre avantage de cette approche: le système de branchement contient moins de connexions, ce qui se traduit par un allègement de 40 %.

Le module APEX peut – une exclusivité – afficher des graphiques de l'enregistreur et donner en un coup d'œil des indications visuelles sur la condition de la remorque au cours d'un itinéraire de livraison. L'enregistreur de données intégré possède quatre fois la capacité de mémoire du contrôleur Advance de Carrier, le prédécesseur de l'APX. Un port USB permet le téléchargement pratique des données sur une clé à mémoire flash. Le téléchargement des programmations est également très facile à réaliser, précise Carrier.

Visitez le www.trucktrailer.carrier.com

SYSTÈME ANTIVOL POUR REMORQUES

LA SOCIÉTÉ QUÉBÉCOISE TECHNIPREX
PRÉSENTE SA TECHNOLOGIE SICA

Techniprex, une société québécoise spécialisée dans le domaine de la sécurité, notamment dans la protection des parcs de véhicules et la gestion de flottes de véhicules par GPS, présente sa technologie SICA mobile pour remorques, qu'elle décrit comme «un gardien de sécurité électronique», qui protège les remorques stationnées dans le parc et transmet par radiofréquences à son logiciel informatique toute tentative de vol.

Nouveaux produits

Ce système découle du SICA pour véhicules en parcs que Techniprex a développé pour les concessionnaires automobiles. C'est à la demande de C.A.T. Transport que la compagnie a adapté sa technologie aux semi-remorques.

Le système s'articule autour d'un boîtier qui comprend notamment un détecteur de mouvement et d'inclinaison,

qui s'installe en quelques secondes sur la porte arrière de la semi-remorque et qui est verrouillé au moyen d'un cadenas. Une fois ce boîtier installé, un signal est envoyé automatiquement à un logiciel si une personne non autorisée tente d'atteler la semi-remorque ou s'il y a une tentative d'intrusion. Si les bureaux de la compagnie de transport sont fermés, le système, qui est relié au panneau d'alarme de

la bâtisse, transmettra une alarme à la centrale de sécurité.

Le logiciel de Techniprex supervise continuellement le système de sécurité et déclenche une alerte non seulement en cas de tentative de déplacement et d'intrusion, mais aussi s'il y a une tentative de brouillage ou de coupure du signal des antennes.

L'ordinateur dans lequel tourne le logiciel de Techniprex est également protégé et un signal d'alarme sera envoyé si un employé tente de l'éteindre. Il faut d'ailleurs un mot de passe pour désarmer le système, ce qui permettrait de retracer rapidement un employé qui aurait agi comme complice à l'intérieur de vos murs. Différents niveaux de sécurité peuvent être programmés selon les employés qui ont accès au système.

Le module est muni d'une pile rechargeable offrant une autonomie de 30 à 40 jours. Un avertissement est émis lorsque le voltage de la batterie est bas et qu'il est temps de la recharger.

Le SICA pour remorques offre une protection dans un rayon de 1,2 km et toutes ses composantes sont protégées contre le sabotage.

Visitez le www.techniprex.com



Identifier, planifier et contrôler...

Gestion du coûtant et de la profitabilité en temps réel.

Ceritar.TMS est une solution logicielle de gestion dynamique des opérations de transport. Complètement intégrée, la solution offre l'ensemble des outils requis afin d'effectuer une gestion proactive des opérations.

- Analysez et identifiez vos coûts;
- Connaissez la rentabilité avant d'effectuer le travail;
- Contrôlez les manques à gagner.

Contactez-nous afin de découvrir comment nos solutions logicielles peuvent vous aider à atteindre vos objectifs.

SYSTÈME DE GESTION DE L'AIR

UN SYSTÈME DE BENDIX QUI AMÉLIORE LE RENDEMENT ET RÉDUIT LA CONSOMMATION DE CARBURANT

Bendix Commercial Vehicle Systems indique que des tests présentement en cours confirment que son système de gestion de l'air réduit de plus de quatre pour cent la consommation de carburant sur les camions de poids moyen. Le système, qui est composé de l'*Air Injection Booster PBS*, du *Turbo-Clutch Air Compressor* et de l'*Electronic Air Control Dryer* de Bendix a été testé dans des applications de cueillette et livraison.

Bendix est bien sûr d'avis que ce système fera partie de la solution lorsque viendra le temps de répondre à la

CERITAR
TECHNOLOGIES

WWW.CERITAR.COM
INTL: 866.645.9988

Montréal • Toronto • Lyon (France) • Jeddah (Arabie Saoudite)

réglementation proposée par l'*Environmental Protection Agency* et la *National Highway Traffic Safety Administration* des États-Unis pour réduire la consommation de carburant et les émissions de gaz à effet de serre en 2014.

Le système surpresseur (*booster*) PBS de Bendix est unique. Placé près du collecteur d'air d'admission du moteur, il injecte de l'air comprimé provenant d'un réservoir d'appoint dans le collecteur, à un moment très précis bien contrôlé, puis évite le délai turbo en permettant au

turbocompresseur de tourner à sa pleine capacité.

Le système à simple cylindre et à fonctionnement pneumatique *Turbo-Clutch Air Compressor* de Bendix travaille conjointement avec

le PBS et avec l'*Electronic Air-Controlled Dryer* (EAC) de manière à ce que le compresseur se désengage durant la portion du cycle qui ne nécessite pas d'air. Bendix indique que cela réduit considérablement la consommation de puissance, et donc de carburant. En outre, parce que le cycle total est moindre, le cycle de vie du compresseur est «significativement» rehaussé grâce à la diminution de l'usure normale.

Visitez le www.bendix.com

NOUVELLES OPTIONS POUR LE WORKSTAR

UN CAPOT INCLINÉ ET UN INTÉRIEUR REDESSINÉ POUR LE WORKSTAR D'INTERNATIONAL

Plusieurs nouvelles caractéristiques sont maintenant disponibles avec la gamme de camions de service intense WorkStar d'**International**. Outre un tout nouveau

capot incliné offrant une visibilité supérieure, on trouve un intérieur amélioré qui procure un meilleur confort et une ergonomie rehaussée.

En outre, un robuste «méga support» inspiré du PayStar 5900 SBA supporte le radiateur et l'avant-train du camion.

Parmi les autres caractéristiques du WorkStar 7600 avec capot incliné optionnel, on note un BBC (distance

entre le pare-chocs et l'arrière de la cabine) de 113 pouces offrant une maniabilité maximale et un crochet de remorquage de service intense d'une capacité de 150 000 livres. Le camion est offert en configurations 4X2 et 6X4 et peut recevoir une prise de mouvement montée derrière le moteur et accommoder des applications de prise de mouvement montée sur transmission.



SUPER TIRAGE SUPER DRAW

276 250\$
EN PRIX / IN PRIZES

LES GRANDS PRIX DU TOURISME QUÉBÉCOIS 2011

31^E ÉDITION

RODÉO DU CAMION
TRUCK RODEO

PETERBILT 2011

KAMOURASKA CHRYSLER

CHALLENGER ÉDITION 1970

R/T RESTAURATION

CHALLENGER ÉDITION 2010

3\$ PAR BILLET VENDU SERONT REMIS À LA

100\$/BILLET
6500 BILLETS EN CIRCULATION

100\$/TICKET
4500 TICKETS EN CIRCULATION

877.357.6336
WWW.ELRODEO.COM

Coors LIGHT



Surveillance des prix de détail du diesel



Découvrez comment les systèmes de chauffage Espar peuvent VOUS FAIRE ÉCONOMISER

Espar Heater Systems
Membre du groupe Eberspächer



ENQUÊTE SUR LES PRIX HEBDOMADAIRES À LA POMPE/cents au litre
Prix en date du 10 mai 2011 • mises à jour au www.mjervin.com

VILLE	Prix	(+/-)	Avant taxes
WHITEHORSE	139,4	2,5	121,6
VANCOUVER *	136,2	-0,2	96,6
VICTORIA	130,6	0,0	96,7
PRINCE GEORGE	124,9	-0,3	94,8
KAMLOOPS	124,9	0,0	94,8
KELOWNA	127,5	-0,8	97,3
FORT ST. JOHN	129,6	0,0	99,3
YELLOWKNIFE	131,0	0,0	111,6
CALGARY *	116,3	-0,2	97,8
RED DEER	114,9	0,0	96,4
EDMONTON	112,2	-1,5	93,8
LETHBRIDGE	116,9	0,0	98,3
LLOYDMINSTER	115,6	0,0	97,1
REGINA *	121,2	-0,2	96,5
SASKATOON	122,4	-1,3	97,6
PRINCE ALBERT	122,9	0,0	98,0
WINNIPEG *	120,2	0,0	98,9
BRANDON	119,4	0,0	98,2
TORONTO *	130,6	-2,3	97,2
OTTAWA	129,6	-0,3	96,4
KINGSTON	126,4	-1,0	93,6
PETERBOROUGH	130,3	0,8	97,0
WINDSOR	129,7	-1,5	96,4
LONDON	130,9	-0,3	97,5
SUDBURY	128,4	-3,5	95,3
SAULT STE MARIE	128,9	-0,4	95,8
THUNDER BAY	132,3	-0,4	98,8
NORTH BAY	128,9	-3,3	95,7
TIMMINS	133,9	-0,3	100,2
HAMILTON	128,5	-0,3	95,4
ST. CATHARINES	125,6	-3,3	92,8
MONTRÉAL *	136,7	1,3	97,7
QUÉBEC	131,6	-4,0	93,3
SHERBROOKE	132,2	-2,3	93,9
GASPÉ	132,4	-3,0	97,8
CHICOUTIMI	131,5	-2,5	97,0
RIMOUSKI	129,2	-6,3	93,1
TROIS RIVIÈRES	129,9	-6,0	91,8
DRUMMONDVILLE	132,5	0,0	94,1
VAL D'OR	133,2	-0,2	98,6
SAINT JOHN *	125,4	-6,1	87,8
FREDERICTON	125,8	-6,2	88,1
MONCTON	129,2	-3,4	91,2
BATHURST	128,0	-3,1	90,1
EDMUNDSTON	127,5	-6,4	89,6
MIRAMICHI	127,1	-6,2	89,3
CAMPBELLTON	127,2	-6,1	89,4
SUSSEX	125,7	-6,2	88,0
WOODSTOCK	128,7	-7,1	90,7
HALIFAX *	122,3	-6,1	86,9
SYDNEY	125,1	-7,8	89,4
YARMOUTH	126,7	-8,7	90,7
TRURO	130,8	0,0	94,3
KENTVILLE	123,6	-7,8	88,1
NEW GLASGOW	128,0	-4,2	91,9
CHARLOTTETOWN *	126,2	0,0	96,0
ST. JOHN'S *	137,3	1,1	101,0
GANDER	133,7	1,1	97,8
LABRADOR CITY	145,6	1,1	108,3
CORNER BROOK	138,1	1,2	101,7
MOYENNE AU CANADA (V)	127,5	-0,8	96,8

V – Volume pondéré

(+/-) indique les variations de prix par rapport à la semaine précédente.

Le service peut être inclus dans le prix.

Le prix moyen canadien est la moyenne pondérée de 10 villes (*).

www.espar.com



Nouveaux produits

ZANOTTI CANADA ÉLARGIRA BIENTÔT SA GAMME AVEC DES GROUPES FRIGORIFIQUES DIESEL INTÉGRÉS

Le fabricant italien de groupes frigorifiques **ZANOTTI** présentera bientôt au marché nord-américain sa gamme de groupes frigorifiques diesel intégrés Un0°, dont les premiers exemplaires ont été officiellement dévoilés lors de la Foire IAA des véhicules commerciaux tenue à Hanovre en Allemagne en septembre dernier. Ces modèles s'ajoutent aux groupes frigorifiques à vitesse variable et à alimentation par batterie de la gamme Zéro°.



La gamme Un0° comprend des modèles de 31 000 à 45 000 Btu, soit les modèles 090 (24 pieds congelé à 28 pieds frais); 110 (30 pieds congelé à 38 pieds frais) et 130 (30 pieds surgelé et 30 pieds congelé).

Zanotti indique que cette gamme offre une fiabilité accrue, notamment en raison de l'élimination du système d'entraînement par courroie, des poulies et des embrayages centrifuges. Cette diminution des pièces mobiles diminue les risques de bris et donc les frais associés à l'entretien.

Le moteur quatre temps à trois cylindres, refroidi par liquide, utilisé sur les Un0°090 et 110, est assemblé par Yanmar selon les exigences spécifiques de Zanotti.

Quelques exemplaires des groupes frigorifiques Un0° seront offerts à des clients privilégiés au Québec d'ici la fin de l'année, alors que ces modèles seront disponibles à grande échelle au début de l'année prochaine.

Visitez le www.zanotticanada.com

L'intérieur redessiné comprend des jauges faciles à lire de couleur ivoire ou noires cerclées de chrome; un tableau de bord et d'instrumentation de luxe à garnitures en bois de rose; un panneau central ergonomique donnant un accès facile aux commandes d'appoint; des commandes de volant à portée de main rehaussant la sécurité; des tapis de plancher et des panneaux intérieurs faciles à nettoyer qui rehaussent la durabilité de la cabine et une nouvelle pochette sur le mur arrière qui offre de l'espace de rangement additionnel.

Visitez le www.navistar.com

PNEU DIRECTEUR

DUNLOP PRÉSENTE UN PNEU QUI PROMET UNE MEILLEURE TRACTION ET UNE PLUS GRANDE DURABILITÉ

Le nouveau pneu directeur long courrier SP 464 de **Dunlop** comprend une bande de roulement d'une profondeur de 28/32° pouce et un dessin agressif qui offrent

une traction et un kilométrage optimums, indique la compagnie. Le SP 464 offre trois «hydro» rainures profondes qui aident à évacuer l'eau. Des protecteurs de pénétration aident en outre à résister aux coupures et aux crevaisons, tandis que de solides nervures à l'épaulement procurent durabilité et usure égale.

Le SP 464 promet d'être un «pneu abordable offrant un excellent rendement dans sa catégorie». Il fait appel à une construction à quatre ceintures et il est disponible dans les formats suivants : 11R22.5 LR G, 11R24.5 LR G, 295/75R22.5 LR G et 285/75R24.5 LR G.

Visitez le www.dunloptires.com/truck ▲



Le Marché Routier

La vitrine des fournisseurs de produits et services de camionnage



Denis Marcoux
1-888-909-3554

**REMORQUES
LABELLE**
www.remorqueslabelle.com
1-800-909-3554



Sylvain Labelle
1-800-909-3554

Distributeur officiel de MAC: évitez les intermédiaires et économisez sur nos prix imbattables

Visitez notre site www.remorqueslabelle.com pour plus de détails et prenez connaissance de nos remorques usagées.

FINANCEMENT DISPONIBLE, MEILLEUR TAUX

Remorques à courroie. Jusqu'à 39 tonnes de charge.



Stargate



MAC



Courroie Wilson



Hybride MAC



Plancher Mobile MAC



LES PRODUITS SPÉCIALISÉS

DENESKO
INC.

1780, boul. Cité des Jeunes
Les Cèdres (Québec) J7T 1K9

Denis Neszvecsko
450.452.2555

Fax: 450.452.0750
denesko@videotron.ca

Le revêtement (UHMW)
est de trois à quatre
fois plus résistant que
le teflon régulier (HMW)



**INSTALLATION
MUR À MUR
SANS JOINTS**

QuickSilver
THE RIGHT BRAND

QuickSilver

UHMW (Teflon gris)
pour asphalte chaude



Durapro

Revêtement UHMW
(Teflon noir)
pour agrégats

**Disponible jusqu'en largeur
de 13' 2" sans joint et
épaisseurs variées**



LÉVIS
250, Route du Président Kennedy, Lévis QC
418-833-5333

QUÉBEC
250, rue Étienne-Dubreuil, Québec QC
418-688-5333

WWW.PAREVOLVO.COM



ISUZU
CAMIONS
CANADA



VOTRE CONCESSIONNAIRE DE CAMION DE L'EST DU QUÉBEC



**INTERNATIONAL
RIVE NORD**

**UN RÉSEAU
PERFORMANT**

vente | pièces | service

www.inter-rivenord.com



Laval
International Rive-Nord inc.
2700, rue Étienne-Lenoir
Tél.: 450 625-2415
1 800 361-2373

Papineauville
Inter Outaouais inc.
Div. International Rive-Nord inc.
333, rue Papineau
Tél.: 819 427-6231

Gatineau
Inter Outaouais inc.
Div. International Rive-Nord inc.
164, Jean-Proulx
Tél.: 819 595-6767

Ste-Agathe-des-monts
Ste-Agathe Diesel
1001, rue Principale Est
Tél.: 819 326-3419



CAPACITY

DISTRIBUTEUR EXCLUSIF AU QUÉBEC



PENSEZ ÉCONOMIES!

NITE plus

Climatisation de cabine

- 4600 btu
- 50 décibels
- 468 lbs
- 8 à 10 h d'autonomie
- Fonctionne indépendamment de vos batteries



L'ÉTÉ ARRIVE

PRÉPAREZ VOTRE VÉHICULE
POUR LA PROCHAINE SAISON!

PRENEZ RENDEZ-VOUS
POUR VOTRE PROCHAINE

**INSPECTION
PRINTANNIÈRE**

Nous réparons les climatiseurs de tous types de véhicule

Montréal



St-Léonard
Tél.: 514 881-7785 Téléc.: 514 881-7786
Courriel: rmelectrodiesel@bellnet.ca

Etrie



La qualité et l'expérience font bonne route!

297, rue Léger, Sherbrooke
Tél.: 819 820-7102 Téléc.: 819 820-2586
Courriel: laperle@laperle.ca

Rive-Sud



Chauffage/Climatisation de véhicules

925 D, Pierre Caisse, St-Jean-sur-Richelieu
Tél.: 450 359-3366 / 888 359-3366
Téléc.: 450 359-1966
Courriel: info@remcoair.ca

PIERQUIP.COM

Le spécialiste de la remorque

LE VRAI LEADER AU QUÉBEC



1-888-377-1669

Vente | Pièces | Services

MIRABEL | 16079 Boul. Curé Labelle | 450.438.6400

QUÉBEC | 1016 Chemin Olivier, St-Nicolas | 418.836.6022

ST-HYACINTHE | Remorques en monte, Aut.20 | sortie 30



Rentabilisez vos activités de transport à l'année

avec une remorque à convoyeur (Live Bottom) ABS

ABS

Été : Transport d'asphalte, de béton, de sable, de pierres, de granulats, de charbon, de chaux, et plus

Hiver : Transport de sel, de pierres abrasives et plus



Capacité de chargement = 38 000kg.
Disponible avec 2, 3 ou 4 essieux.

445 boul. industriel, Asbestos, Québec, J1T 4V4
Tél. : 819-879-6216 Téléc. : 819-879-5200

Voir nos modèles 2011
www.abs-remorques.qc.ca

les revêtements **AGRO**

1195, Principale, Granby (Qc) J2J 0M3
mmarcoux@agro115.qc.ca

Tél. : (450) 776-1010

Sans frais : 1 800 463-2906

Fax : (450) 776-7009

www.agro115.qc.ca

Indispensable—Économique—Résistant

- Fabriqué d'une seule pièce pouvant couvrir 24'-48'-60'-96'-98' de largeur par la longueur désirée.
- Recouvrement en polyéthylène H.M.W. aussi résistant que tous autres produits de la compétition.
- Protège votre benne neuve ou usagée, facilite le déchargement de n'importe quel produit que vous transportez (sauf asphalte).
- Aide à prévenir les versements de votre remorque sur le côté.
- Économie de temps et d'argent entre chaque déchargement.
- Service d'installation offert chez vous ou à nos locaux.
- Épaisseurs disponibles :

125mm soit 1/8 de pouce

250mm soit 1/4 de pouce

375mm soit 3/8 de pouce

500mm soit 1/2 de pouce

Glis-Tout

pour camion à benne basculante



Soudure de joints

Soudure de joints pour plus de résistance et d'étanchéité

Meilleur glissement

Glis-tout assure un meilleur glissement des produits

**Aussi Disponible
Revêtement En
Uhmw Noir**

(Maintenant En Rouleau)

www.delequipment.com

DEL

Depuis 65 ans

UNICELL

www.unicell.com

**CARGO
MAX**



Fourgon monocoque en fibre de verre

Aérodynamique, 15 % à 20 %
d'économie de carburant

1655, boul. Hymus, Dorval
(514) 684-1760

Vente
Distribution
Installation
Service



CLÉRAL
BALANCE EMBARQUÉE
POUR CAMION

Balance disponible pour



Aucune modification au véhicule



Levée et descente de
l'essieu automatique



Équilibrage automatique
en fonction de la charge.

1 888 825-3725



REMORQUES
ST HENRI



Québec
418 802-9196

www.wabashmontreal.com
1 800 363-3893

LE CHOIX NO. 1 DES TRANSPORTEURS

Chaque fois
que vous
achetez une
paire d'Aile
Robuste...

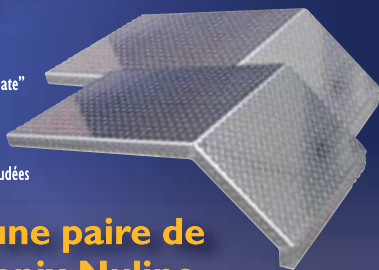


www.nuline.ca
866-837-2082

NF68ACPHD

Caractéristiques

- 3/16" Aluminium "checker plate"
- 26" de large pour une couverture maximale
- 2" de bordure
- 3/16" plaques de renfort soudées
- 68" de long



...recevez une paire de
gant Mechanix Nuline



Nu-Line®
"Safety Fastfit"

Caractéristiques des gants:

- Jaune sécuritaire "colorway"
- Bande réfléchissante
- Spandex extensible fluorescent haute visibilité
- Paume en cuir synthétique Clarino
- Panneaux en lycra entre les doigts
- Double épaisseur au bouts des doigts et du pouce pour réduire l'usure et augmenter la protection
- Haute bordure élastique
- Lavable à la machine

Ailes robustes disponibles où vous achetez normalement vos composantes Nuline
(Offre valide du 1 février 2011 - 30 avril 2011) Pour des informations sur cette promotion
ou sur les autres produits Nuline svp envoyer un courriel à: sales@nuline.ca

Réfrigération

Leduc & Fils Inc.

Depuis 29 ans



Produit Canadien



ADVANCED TEMPERATURE CONTROL

Profitez
de notre expertise & service
exceptionnel

9550, Henri-Bourassa ouest
Ville St-Laurent, Québec, H4S 1N8
Tél : 514-331-4441
info@leducetfils.ca

www.leducetfils.ca

La plus importante entreprise de livraison de camions au Canada grandit encore et recherche des entrepreneurs indépendants.

50 chauffeurs avec permis de classe 1 et 3 demandés

pour livrer des véhicules neufs et d'occasion partout au Canada et aux États-Unis.



DRIVE STAR

Exigences:

- ★ Doit pouvoir traverser la frontière
- ★ Doit détenir un passeport valide
- ★ Doit fournir des nouveaux dossiers de conduite et CVOR conformes
- ★ Doit fournir une nouvelle vérification des antécédents criminels



**FORMATION «PIGGY BACK» DISPONIBLE POUR
LES CHAUFFEURS CLASSE 1 QUALIFIÉS**

**Doit parler
anglais
couramment**

POSTULEZ À

www.drive-star-jobs.com
ou composez le

1-855-781-3787

Télécopieur : 1-866-754-5718



Distributeur



WESTERN



Sous Distributeur
TWIN

Concessionnaire Satellite
(Pièces et service)



BESTBUY

Vente de pièces et accessoires.
Camions légers & lourds.

Réparation et Entretien de camions et remorques Légers & lourds

**POUR TOUT
RENSEIGNEMENT**
Contactez notre représentant
Patrick Paul
514-358-4646

(450) 629-6211

Heures d'ouverture: de 6:30 à 00:30



www.cobrex.ca

Annonces nationales

ACQ	18, 24, 25
Affacturage JD	19
Alutrec	13
Burrowes Courtiers d'assurances	14
Ceritar Technologies	36
Challenge 255	16
Club de trafic de Québec	14
CPTQ	23
Drive Products	20

Dynamic Tire	22
Espar Products Inc.	29, 38
Fourgons Transit	5
Glass Shield	16
Howes Lubricator Products	30
Hunter Engineering	15
International	4
Issacs Instruments	31
Location Brossard	10, 11
Peterbilt	48
Rake	3
Repérage Shaw	2
Ridewell	12

Rodéo du camion	26, 37
Shell	47
Simard Suspensions	17
VIPro Truck Force	28
Zurich	6
Truck & Trailer Internet	34
Truck Stop Québec	21
Le Marché Routier	
ABS Remorques	42
AGRO-115	42
Balance Cléral	43

Cobrex	45
Denesko	39
Drive Star	45
International Rive Nord	40
Les Équipements Dell	43
Nu-Line Products	44
Paré Volvo	40
Réfrigération Leduc	44
Remco Air	41
Remorques Labelle	39
Remorques St-Henri	44
Pierquip	41



Par Jean Jacques Alary c.a.é, f.c.i.t, c.i.t.t.

Avez-vous eu la vôtre ?

Hé oui ! *La Federal Motor Carrier Safety Administration* (FMCSA) a commencé, dans le cadre du CSA 2010, à faire parvenir des lettres d'avertissement aux transporteurs canadiens qui ont dépassé le seuil acceptable dans une des sept catégories retenues pour constituer le dossier transporteur. Je vous rappelle ces catégories: conduite non-sécuritaire; fatigue/heures de conduite et de travail; compétences des conducteurs; stupéfiants et alcool; entretien de véhicules; sécurité et sûreté du chargement/matières dangereuses et implication dans les accidents.

Dans la lettre d'avertissement – qui constitue la première étape d'une intervention – la FMCSA avise le transporteur de la détérioration d'un des éléments de son dossier et l'avertit que les agents responsables de vérifier les transporteurs sur la route prioriseront la vérification des chauffeurs et des véhicules de cette entreprise. La FMCSA invite le transporteur à agir avant qu'elle ne le fasse elle-même.

Voici ce qu'il faut faire si vous avez reçu un avis de la FMCSA:

- Vous assurer de la véracité des données;
- Vérifier les différents types d'infractions;
- Effectuer une analyse complète des données;
- Trouver la racine du problème;
- Discuter des solutions avec la gestion;
- Mettre en place une stratégie pour remédier au(x) problème(s);
- Vérifier l'effet dans le temps en se référant au SMS (dossier transporteur).

Les premières lettres envoyées visent, entre autres, la fatigue, les heures de travail et de repos, l'entretien du parc de véhicules et l'arrimage des charges. On dirait que l'industrie ne comprend pas encore que la réglementation sur les heures de conduite et de repos doit être respectée non seulement par les transporteurs, mais aussi par les chauffeurs.

Les chauffeurs ne semblent pas encore être informés qu'ils ont, tout comme au Québec, un dossier professionnel américain dans lequel on retrouve les infractions des 36 derniers mois et les accidents des cinq dernières années.

Dans le cas d'infractions à la réglementation sur les heures, par exemple, le système suit le chauffeur à travers tous ses employeurs présents et passés. Lors d'une vérification, sur la route ou en entreprise chez un transporteur, le système priorise une intervention auprès des chauffeurs les plus délinquants et force l'employeur à agir pour régler le problème du chauffeur, qui est maintenant le sien.

C'est pourquoi la FMCSA a donné un nouvel outil aux employeurs. Il s'agit du «Pre-Screening-Program» (PSP).

L'employeur potentiel a maintenant l'obligation de vérifier les antécédents de conformité et d'accidents de ses futurs chauffeurs. Pour ce faire, il doit adhérer au programme PSP et vérifier les antécédents de dossier américain pour chaque chauffeur postulant. S'il ne les vérifie pas ou s'il accepte d'embaucher un chauffeur délinquant, c'est lui qui va se retrouver avec des problèmes dans le futur. Et que dire des possibilités de poursuite en cas d'accident...

Comme vous devez le savoir, le CSA 2010 pondère les infractions en fonction de leur contribution à un accident (1 à 10) et intensifie sa valeur dans le temps. Durant les trois premiers mois, on multiplie la valeur par trois, par deux dans les deuxièmes six mois, et par un durant la dernière année. On sait que le dossier d'un transporteur est public et peut être vérifié par le public.

Les chauffeurs ne semblent pas encore être informés qu'ils ont, tout comme au Québec, un dossier professionnel américain.

Imaginez-vous après un accident responsable: le représentant d'une des victimes vérifierait le dossier du transporteur et y verrait qu'il a dépassé le seuil sensible et reçu une lettre d'avertissement pour la fatigue

ou le non-respect des heures. Quelle belle information pour tenter une poursuite en dommages et intérêts!

Il faut que les transporteurs, les conducteurs et les clients se prennent en main et organisent le déroulement des opérations dans le respect des obligations imposées par les différents règlements. Il en va de leur avenir.

Il y a des chauffeurs qui quittent des entreprises parce qu'on cesse de leur permettre de conduire plus d'heures que l'autorise la réglementation, sous prétexte d'une diminution de salaire. Je ne les comprends pas. Il y va de leur sécurité et de leur vie. Lorsque l'on me rapporte cela, je réponds aux transporteurs de les laisser partir, ils sont des candidats à accident et vont se faire rattraper par la détérioration de leur dossier professionnel. De plus, êtes-vous prête, comme entreprise, à voir arriver chez vous la FMCSA pour vous imposer des méthodes de suivi et de gestion de vos obligations réglementaires parce que vous embauchez des chauffeurs délinquants? Je ne le pense pas.

Donc, si vous ne voulez pas les voir, agissez dès maintenant. ▲

Jean Jacques Alary est président de la firme de consultation Jean Jacques Alary Plus Inc. On peut le joindre par courriel à jj.alary@sympatico.ca.
Tél.: 514-252-0252.

PLUS QU'UNE SIMPLE PROTECTION :

DES ÉCONOMIES DE CARBURANT QUI PEUVENT ALLER JUSQU'À 1 201 \$*



Lorsque vous adoptez Shell Rotella^{md} T6 entièrement synthétique, votre huile moteur vous en donne plus. Profitez d'économies de carburant pouvant aller jusqu'à 1,5 %.* À 1,27 \$ le litre, les économies annuelles peuvent atteindre 1 201 \$ par camion.** Shell Rotella^{md} T6 offre aussi des capacités d'intervalle de vidange prolongé, de protection améliorée à température élevée ou basse et d'excellente protection contre l'usure. www.shell.ca/rotellaf



Shell ROTELLA^{md}
Protection énergisante^{md}

100
ANS
1911  2011

*Selon des essais menés en 2009 sur route seulement dans des camions de poids moyen, comparativement à Shell Rotella^{md} T Triple protection^{md} 15W-40. **Des camions parcourant en moyenne 161 000 km par année économisent jusqu'à 946 litres de carburant diesel au prix moyen de 1,27 \$ le litre et plus, ce qui représente des économies potentielles de 1 201,00 \$ par année.

^{md} Marque déposée de Shell Brands International AG, utilisée en vertu d'une licence.

Performance Maximale. Alimenté par l'Innovation.



PACCAR MX
Propulsé par la Qualité

UNE COMPAGNIE DE **PACCAR**

POUR PLUS D'INFORMATION, APPELEZ LE 1-800-552-0024.
POUR PLUS DE SÛRETÉ, BOUCLEZ VOTRE CEINTURE.



PACCAR
FINANCIAL

PACLEASE ET PACCAR SONT DES PLANS DE FINANCEMENT
TAILLÉS SUR MESURE EN FONCTION DE VOS BESOINS