

LE MARCHÉ DES CORBILLARDS À LA VITESSE « NEUTRE »

MÊME SI PLUS DE 60% DES FUNÉRAILLES AU QUÉBEC SE FONT MAINTENANT PAR CRÉMATION, LES MAISONS FUNÉRAIRES ACHÈTENT ENCORE DES CORBILLARDS ET CONTRAIREMENT À CE QUE PLUSIEURS PEUVENT CROIRE, EN DÉPIT DU FAIT QUE CES VÉHICULES SONT DE MARQUE CADILLAC OU LINCOLN, AUCUN D'EUX NE SORT DIRECTEMENT DES ATELIERS DE GM OU DE FORD.



ALAIN CHASSÉ

En réalité, GM et Ford ne livrent qu'un châssis équipé d'un moteur. Il appartiendra ensuite à un intermédiaire d'intervenir et de monter une imposante et rutilante

bagnole qui va nous amener, pieds devant, ou en poussières, en lieu sûr.

ET QUI FAIT CE JOB AU QUÉBEC?

La consolidation du marché a entraîné l'élimination des manufacturiers canadiens. Faut donc se tourner vers les Etats-Unis où on retrouvera quatre manufacturiers. Il y a tout d'abord Federal Coach et Eagle Coach qui se retrouvent tous deux sous un même parapluie corporatif, celui de J.B. Pointdexter.

On aura aussi Superior Coach, qui fait partie du conglomérat d'Accubuilt. Un quatrième s'ajoute à la liste, le californien Krystal Coach, avec un modèle Chrysler 300. « Toutefois, ce dernier ne traverse pas la frontière car ils n'ont pas subi les essais de choc (crash tests) et ils ne sont pas autorisés par Transport Canada, » explique Jean-Louis Garon, président de Limco, qui représente le manufacturier américain Federal Coach.

Pour ce qui est des modèles européens fabriqués par Mercedes, Volvo et Renault, Jean-Louis Garon considère qu'ils sont hors de prix et, de fait, rarissimes au Canada. « Au lieu des 90 000\$ que commande un corbillard américain, un européen va en demander 50% de plus ».

« Les manufacturiers se prennent de très fortes marges à cause du faible volume de production de ces voitures par rapport à leurs autres modèles, » a continué d'expliquer Jean-Louis Garon. Les Japonais? Tout comme les Koréens, ils sont totalement absents du marché.

LE SAMEDI

Compte tenu que les familles insistent de plus en plus pour que les funérailles aient lieu un samedi, les

maisons funéraires doivent maintenant compter sur plusieurs véhicules pour suffire à cette nouvelle demande, même qu'à certains endroits, on doit

Cadillac Renaissance



Cadillac Heritage



avoir recours à la location de corbillards. «Les gens ne peuvent plus faire de funérailles autrement que le samedi. Ils prennent congé dans la semaine pour aller jouer au golf, mais pas pour aller à des funérailles,» témoigne Marc Poirier, directeur des salons funéraires Magnus Poirier de Montréal. «Le samedi, on les lave deux fois par jour,» ajoute-t-il.

Si la forte demande du samedi constitue une difficulté pour certains salons, pour d'autres, ce sera l'étendue du territoire qui compliquera le travail. C'est le cas des maisons funéraires Blais de Val d'Or, qui comptent sept succursales et mais dont le territoire compte aussi un très grand nombre de villes et villages dans les quatre coins de l'Abitibi. «Il nous faut trois flottes parce qu'on a un grand territoire. Quand on loue une salle pour des funérailles à Lebel-sur-Quévillon, c'est 320 kilomètres de route à faire,» explique Marie-Hélène Dubois, vice-présidente et conseillère aux familles.

LES USAGÉS À L'EXPORTATION

Comme dans le cas de n'importe quel véhicule, il faut bien un jour s'en défaire et le remplacer. Chez Magnus Poirier qui organise, bon an mal an, quelque 3 000 funérailles, on ne conservera les corbillards que quatre années. Les véhicules auront

tout de même roulé quelque 80 000 kilomètres. La situation est quelque peu différente dans le cas de la Maison Blais. «Nous, on les achète. On ne les loue pas. On doit donc les garder de huit à dix ans si on veut rentabiliser notre investissement,» signale Mme Dubois qui donne en exemple un vieux corbillard acheté en 1996 et qui n'a que 62 000 kilomètres à l'odomètre. Lorsqu'on décide de se défaire d'un véhicule, très souvent il sera racheté par un plus petit opérateur dont le volume d'affaires sera plus modeste et qui ne pourra pas se payer le luxe d'un véhicule neuf. Chez Limco, on revendra les corbillards usagés aux marchés étrangers, spécialement à des Polonais, des Russes et des Tchécoslovaques qui viennent régulièrement faire leur magasinage au Québec.

Même s'il s'agit de véhicules usagés, ils ont fière allure. Ce sont des voitures qui sont astiquées et maintenues en excellente condition pour des raisons évidentes; on ne pourrait imaginer un cortège attendant une remorqueuse! «J'ai vu des voitures de 15 ans qui, placées à côté d'une neuve, ne faisaient aucune différence au point de vue propreté. J'ai même connu un type qui lavait le quadrillage de sa grille avant à la brosse à dent,» a raconté Jean-Louis Garon.

ACHETER UN CORBILLARD : PAS POUR LE COMMUN DES MORTELS

Votre vie est plate à en mourir. Ça vous tenterait de jouer les Harold et Maude, cette comédie des années '70 où un jeune aux tendances suicidaires se baladait en corbillard avec une mémé de 80 ans? Sachez qu'il y a bel et bien un marché de revente de corbillards usagés. «Il fut un temps où c'était populaire,» se rappelle Jean-Louis Garon, qui en a vu de toutes sortes au fil de ses 38 années d'expérience dans la vente de corbillards. «C'est moins fréquent aujourd'hui mais, il y a eu une époque où des jeunes démarraient un orchestres et utilisaient un corbillard usagé pour transporter leurs instruments de musique. Cela faisait spécial avec leurs grandes mantes. J'en ai vu des phénomènes,» ajoute Jean-Louis Garon que ces souvenirs amusent encore, même après tant d'années.

Il se souvient entre autres choses d'un groupe de motards, quatre gars, qui étaient venus se faire tatouer dans une boutique spécialisée sur la rue St-Laurent à Montréal et qui voulaient aussi acheter un corbillard. Jean-Louis avait un garage au 4590, rue St-Denis. Il leur a montré une série de voitures. Ils ont choisi une voiture âgée de quatre ans seulement et qui coûtait cher. Jean-Louis Garon en demandait 20 000\$. Ils ont répondu: «On te donne 16 000\$ cash». «Pas de trouble,» a répliqué le vendeur, surpris de les voir sortir l'argent de leurs bottes. «Ils sont partis ensuite en me piquant deux chaises pliantes en métal. Les motards se sont ensuite rendus dans leur village au Lac St-Jean où le directeur de funérailles de l'endroit s'est retrouvé avec un corbillard plus vieux que celui des motards. En beau maudit, il m'a appelé parce que cela le forçait à changer le sien. Je lui ai suggéré d'appeler les motards et de louer leur corbillard,» raconte en riant Jean-Louis Garon. Ce dernier dit n'avoir fait que deux ou trois ventes à des particuliers au cours des cinq dernières années.

Si certains n'ont aucune réticence à vendre leurs véhicules usagés à des particuliers, d'autres comme dans le cas de Christian Blais des Maisons Funéraires Blais de Val d'Or, s'y refuse catégoriquement. «Moi, je ne vends jamais un véhicule à un particulier, car je ne veux pas que quelqu'un ait un corbillard et qu'il se promène avec en ville. Pour les familles qui ont fait affaire chez nous, le corbillard a été utilisé pour un père, une mère. Je ne peux pas laisser le corbillard se promener en ville quand lui, c'est juste pour le fun qu'il l'a. Cela manquerait de respect envers nos clients. J'aime mieux le vendre moins cher et, à la limite, le faire écraser, que de le vendre à un particulier,» souligne M. Blais.

Lincoln Stratford



Jean-Louis Garon, président de Limco, qui représente le manufacturier américain Federal Coach.

