

Camille Dionne a lancé son entreprise de location d'équipement au Québec, il y a 46 ans, avec une seule machine. À ce jour, il loue toujours du matériel et offre aussi des services de transport et de contracteur.

Depuis près de quatre décennies, Camille achète et vend du matériel aux ventes aux enchères, sans réserve, de Ritchie Bros.

C'était en 1962, au Québec, et Camille Dionne avait une machine à louer. Même à cette époque, une seule machine ne vous menait pas loin. Il a vite compris qu'il devait investir pour survivre dans l'industrie de la machinerie lourde. La chance étant de son côté, il a rencontré les bonnes personnes.

« J'ai eu de nombreux contrats avec M. Drapeau, qui était alors le maire de Montréal. Il m'a amené à l'Exposition universelle de Montréal en 1967 et c'est là que tout a commencé », explique Monsieur Dionne. Ces contacts lui ont permis de signer de nombreux contrats avec d'autres entreprises et a conséquemment concentré la croissance de ses affaires dans deux domaines : le transport et la construction.

Afin que son entreprise demeure à jour et offre le matériel le plus moderne dans l'industrie, Monsieur Dionne a effectué de nombreux achats et de nombreuses ventes « Dès que j'avais des contrats, j'achetais du nouvel équipement, j'avais ainsi toujours un surplus d'équipement à la fin des projets », précise-t-il.

Puisque son entreprise était encore jeune, Camille a bien étudié toutes ses options en matière de ventes et d'achats et a choisi les Encans Ritchie pour vendre ses surplus de matériel et acheter des machines de modèles récents. Camille se rappelle : « Dave Ritchie lui-même est venu avec moi sur un chantier de construction à 7 h un matin d'hiver. Il a regardé mon équipement, m'a donné un aperçu de sa valeur marchande et nous avons conclu le marché sur le champ ».

Camille savait que les Encans Ritchie connaissaient la valeur du matériel et était excité à l'idée de vendre par vente aux enchères. « Dave connaissait le marché de l'équipement, les tendances des prix et il savait quoi faire ».

Après un partenariat de plusieurs décennies, Camille croit qu'il a pris une décision sensée. « J'ai toujours été satisfait. Je n'ai jamais eu de plaintes à formuler car nous avons toujours su nous entendre. Les employés des Encans Ritchie sont très compréhensifs et Dave Ritchie lui, se souvient de toutes les personnes qu'il rencontre et il sait comment parler aux gens ».

Le succès de Monsieur Dionne dans cette industrie est le fruit de bases solides, fondées sur l'honnêteté et le travail bien fait et ainsi que sur son travail acharné. Il aime travailler avec d'autres entreprises qui partagent les mêmes valeurs que les siennes.

Ainsi, à ce jour, Camille Dionne recommande toujours les Encans Ritchie. « J'ai acheté et vendu beaucoup d'équipement et Ritchie Bros. sont les meilleurs au monde. Si vous voulez que votre entreprise obtienne de bons résultats, tournez-vous vers Ritchie Bros. ».



Camille Dionne

« J'ai acheté et vendu beaucoup d'équipement, et Ritchie Bros sont les meilleurs au monde ».

Avec discipline et détermination, il n'achète aucune machine sans s'assurer qu'il est satisfait du produit. « Je préfère examiner l'équipement moi-même, je n'aime pas trop confier cette tâche à quelqu'un d'autre ni acheter en ligne. Avant de devenir entrepreneur j'étais mécanicien et opérateur de machinerie, c'est un avantage », dit-il.

« Ça fait 46 ans et je suis toujours en affaires. Je n'ai pas l'intention de prendre ma retraite et je n'arrêterai pas d'aller aux encans » ajoute Camille. Son besoin d'acheter et de vendre du matériel est une des raisons qui font qu'il se rend encore à des ventes aux enchères, mais ce qu'il apprécie par-dessus tout est le contact avec les gens. « J'adore les encans » mentionne Camille. « Je rencontre toujours beaucoup de gens que je connais et j'aime vraiment ça ».