

FORD Pro à la rencontre des adhérents FFC Équipements et Véhicules

Le 17 avril, la FFC Équipements et Véhicules recevait les équipes de Ford Pro, dans le cadre d'un échange technique enrichissant. Les débats ont principalement porté sur le GSR II et ses impacts sur le carrossage des véhicules utilitaires. Cette rencontre était filmée et retransmise en direct du studio TV FFC.

Animés par Didier DUGRAND, Délégué Général de la FFC, les intervenants de cette réunion étaient Bertrand DUFRESNE, Responsable véhicules carrossés chez Ford PRO, Sébastien MENOUIRIE, Président de la Carrosserie LALOYEAU et Bruno MARTIN, Directeur Technique de la FFC Équipements et Véhicules. Bruno MARTIN a débuté en évoquant l'aide que propose la FFC dans la mise en place des systèmes OpQ (PL ;VL & AME) ; DvP, A-Ecole, EVI et même ISO 9001 = Formation et Audit. Il a aussi rappelé l'accompagnement de la Fédération dans la compréhension des exigences réglementaires (veille réglementaire, Vulgarisation des textes) ainsi que la mise à disposition d'une hotline. Sans oublier les actions de lobbying, consistant à orienter les évolutions réglementaires ou les faire évoluer de façon pragmatique par rapport au métier de la carrosserie industrielle, dans le respect de la sécurité (Exemple de la métrologie légale et du GSR2)

Pour sa part, Bertrand DUFRESNE a présenté la gamme de véhicules utilitaires FORD, ainsi que le site Internet FordPro.fr, reprenant notamment les manuels de carrossage ainsi que toutes les publications nécessaires aux carrossiers et à leur mission de transformation. Puis Bertrand Dufresne a tenu à présenter l'interface digitale programmable de Ford. Il s'agit d'une option disponible du



Transit et Custom, permettant de commander, à partir de l'installation d'origine du véhicule SYNC 4, des équipements rapportés au véhicule par le carrossier, et ce, de manière très simple. Il suffit de connecter ledit équipement à un boîtier disponible en après-vente, en analogique ou en numérique. On peut ainsi piloter jusqu'à 20 équipements, en les programmant simplement à l'aide d'un outil logique installé sur le PC du carrossier (ex : gyrophare, éclairage additionnel, alerte de mouvement...). Enfin, Bertrand DUFRESNE a évoqué brièvement le label « Ford Pro Convertor », décerné à 14 carrossiers-constructeurs à ce jour en France. Il s'agit de valoriser les carrossiers de premier plan, spécialisés dans des transformations multiples et diverses pour répondre à toutes les exigences des clients. Ce réseau offre des services de haut niveau à chaque étape de la production, fournissant aux transformateurs les outils nécessaires pour garantir des carrossages de véhicules fiables et de haute qualité sur lesquels les clients peuvent compter.

Tous les carrossiers Ford ProTM font l'objet d'un audit complet afin de s'assu-

rer que la qualité de leurs conceptions et de leurs méthodes de production est conforme aux normes de qualité Ford appliquées aux transformations de véhicules.

S'en est suivi un échange avec Sébastien MENOUIRIE, posant les problématiques spécifiques rencontrées par les carrossiers-constructeurs français dans l'application du GSR II, notamment le positionnement des caméras, des radars de recul, des radars angles morts. Les adhérents connectés ont aussi pu poser des questions aux intervenants, sur des questions d'homologations ou bien encore sur des cas particuliers rencontrés sur des véhicules de la marque.

Un échange très enrichissant, qui a permis de mettre en lumière le flou qui entoure la réglementation GSR II et le besoin d'accompagnement. Il est fondamental de maintenir le dialogue entre les constructeurs et les carrossiers-constructeurs/aménageurs, qui attendent des réponses au quotidien. C'est à ce rôle fédérateur que s'adjoint la FFC Équipements et Véhicules.

Solutrans 2025 : top départ pour les I-nnovation AWARDS

SOLUTRANS, le salon international de la filière des véhicules industriels et urbains, annonce le lancement de l'édition 2025 de ses prestigieux I-nnovation AWARDS. Une occasion unique de récompenser l'innovation dans le secteur du transport.

Ces prix visent à mettre en lumière les innovations les plus remarquables dans les domaines du véhicule industriel et utilitaire, de la mobilité durable et de la logistique urbaine.

Qu'il s'agisse de produits déjà lancés sur le marché ou encore en phase de développement, ils récompensent les solutions qui contribuent à améliorer la performance des véhicules carrossés et à faire progresser les entreprises du secteur.

Une reconnaissance pour les pionniers du secteur

Les I-nnovation AWARDS sont destinés à récompenser les entreprises et les organisations qui proposent des solutions novatrices dans les domaines suivants : Carrossiers-Constructeurs, Équipementiers, Digitalisation et Connectivité et Vélo-cargo, afin de mettre en lumière les avancées technologiques et environnementales qui façonneront l'avenir du secteur.

Cette année encore, un prix spécial "Joseph LIBNER" sera également remis pour récompenser une innovation ayant un impact significatif sur la transition énergétique du transport.

Véritable tremplin pour les nouvelles solutions, ces prix valorisent l'innovation et accélèrent leur mise sur le marché, comme en témoignent les lauréats de SOLUTRANS 2023 :

Christophe Rothan, Directeur Commercial (ELECTRO MAINTENANCE)

« Participer aux I-nnovation Awards était une évidence pour mettre en lumière l'innovation de notre marque Hyphen Tech, spécialisée dans les solutions connectées



à destination de la carrosserie industrielle [...] La visibilité accordée par le prix qui nous a été décerné a été immédiate et nous a permis de multiplier les contacts et sollicitations de développement, en plus de renforcer notre relation client. »

Laure LEVILLAIN, Responsable Marketing & Communication (LECAPITAINE)

« Les deux prix obtenus aux I-nnovation Awards 2023 ont considérablement augmenté la visibilité et la reconnaissance de Lecapitaine en renforçant notre crédibilité auprès de nos clients, partenaires et prospects, tout en attirant l'attention des médias spécialisés. Grâce à cette distinction, nous avons pu intensifier nos efforts de recherche et développement et lancer de nouvelles initiatives visant à améliorer encore davantage notre solution. »

Arnaud De Ponnat, CEO (BENALU)

« A l'occasion de SOLUTRANS 2023, nous avons candidaté aux I-nnovation Awards afin de fédérer nos équipes et mettre en avant les capacités d'innovation de la société qui a toujours eu l'innovation comme marque de fabrique [...] L'impact en interne suite à la remise de ces distinctions a été immédiat et se traduit par une plus grande mobilisation de nos équipes autour des sujets touchant à l'innovation. »

Un jury d'experts pour une soirée entre innovation et tradition

Un jury composé de professionnels du secteur, d'experts en innovation et

de journalistes spécialisés évaluera les candidatures en fonction de critères tels que la technologie, la performance environnementale, l'impact économique et l'originalité des projets.

Les lauréats de l'édition 2025 seront mis à l'honneur lors d'une soirée exceptionnelle, organisée le 18 novembre, jour d'ouverture du Salon, dans le cadre prestigieux de l'hippodrome de Parilly, à quelques pas de Lyon-Eurexpo. Près de 300 invités y sont attendus.

Ce lieu symbolique a été choisi en clin d'œil aux 180 ans de la FFC, propriétaire de SOLUTRANS, et à l'héritage de la carrosserie industrielle, dont les racines remontent au métier de charron et aux véhicules hippomobiles.

La Fondation Berliet, qui œuvre depuis plus de 40 ans à la préservation du patrimoine du véhicule industriel, sera également mise à l'honneur. Elle recevra un prix spécial et exposera plusieurs véhicules, à l'hippodrome comme dans les allées du Salon.

Comment participer ?

Les exposants souhaitant soumettre leurs innovations peuvent dès maintenant inscrire leurs produits et solutions via leur espace dédié sur le site officiel de SOLUTRANS. La date limite des candidatures est fixée au 20 octobre.

Pour plus d'informations, veuillez consulter le site www.solutrans.fr ou contacter l'équipe organisatrice.



Être moteur d'attractivité client..., l'obsession positive de l'équipementier

Philippe JORET Ex-Directeur Division Automobile France et Internationale OMIA SAS. Ex-membre du CODIR FFC équipementiers

Philippe JORET a œuvré durant de nombreuses années dans le secteur de l'équipement automobile. A ce titre, il nous propose son analyse des voies de la réussite commerciale d'une entreprise. Un mille-feuille à mettre en perspective pour une stratégie gagnante, et surtout un intéressant témoignage de sa vision, déclinée en 8 points de référence.

Les facteurs différenciant selon la typologie des marchés

La diversité des marchés, des métiers, des profils clients, répondent à des formats de commercialisation différents. Ainsi, les produits consommables usuels / équipements domestiques grand public, les prestations de services techniques ou les biens d'équipements lourds, présentes des approches commerciales différenciées. Les professionnels de la réparation-collision, ainsi que l'ensemble des acteurs de la filière automobile sont particulièrement concernés.

La R&D, un des axes garant de la pérennité pour un équipementier

Le niveau du contenu technologique constitue un marqueur qui conditionne la stratégie commerciale. Mais le budget annuel d'investissement en R&D, qualifié par un programme de recherches avancées, s'appuie en amont sur un ensemble de facteurs que sont le positionnement à l'instant T sur son marché (national et à l'international), les remontées terrain / sondages in situ, l'environnement concurrentiel, la prise en compte des aspects normatifs, sécuritaires et des valeurs eco-responsables..., qui doivent guider l'investissement.

L'équipementier est en « éveil permanent » sur toutes évolutions ayant un impact direct sur la conception de ses équipements.

Sortir un nouvel équipement répond à 3 exigences majeures. Il doit se montrer porteur d'une réelle valeur ajoutée, permettre de gagner des points de

croissance et enfin conserver ou ambitionner un statut leader.

A titre d'exemple, sur le périmètre réparation-collision, il convient de prendre en compte les évolutions-mutation des produits de revêtements sur supports, les paramètres d'application et de séchage opérations effectuées sur : aires de préparation multifonctions / cabines de peinture mixtes / équipements périphériques (consignes de températures / diversité des process de séchage convection, UV, IR / timing des séquences / hygrométrie etc.). L'équipementier doit détenir un acquis global de connaissances sur les process chronologiques de réparation et méthodologie d'interventions sur véhicule (amont-aval)

L'approche client

Elle sera différenciée et proportionnée selon que l'on utilise une force de vente, que l'on pratique le e-commerce, ou que l'on mixe ces deux solutions. Indiscutablement, les équipements lourds relèvent d'une approche BtoB.



L'approche Terrain, la mise en confiance client, la capacité à convaincre

Une approche globale conditionnée aux compétences des interlocuteurs commerciaux. Le client doit pouvoir se sentir être écouté sur sa problématique et pouvoir bénéficier de conseils et de solutions personnalisées crédibles et argumentées. Sur l'exemple des équipements lourds, cela signifie présenter un appui « conseil-expert » en matière d'organisation fonctionnelle d'atelier, avec modélisation et présentation virtuelle 3D du projet. Il faut aussi être capable d'offrir un reporting prévisionnel portant sur le retour sur investissement du projet. Plusieurs éléments consolident cet ensemble, à savoir l'image de marque de l'équipementier, son antériorité, l'ampleur de son tissu référentiel, la qualité de ses produits commercialisés.

La force de vente en mode 2.0

Le profil de compétences des collaborateurs commerciaux, est un élément clé du dispositif global.

Acteur terrain, le collaborateur commercial incarne et score à partir d'un faisceau de valeurs.

Analyste, pédagogue, expert-conseil, gestionnaire-animateur de territoire, esprit conquérant, culture du résultat..., autant de qualités et de critères qui confirment ce que la fonction exige. Sourcer des talents, relève d'un exercice et d'une alchimie complexe.

Le prix est-il une barrière ? Négocier pour négocier, est-ce un plan gagnant ?

Le bas de facture se révèle dans une large majorité de cas contre-productif pour le client. Soit l'offre relève du cas exceptionnel, soit c'est endémique. Dans le dernier cas, cela témoigne d'une potentielle fébrilité de l'équipementier, et peut poser question sur la maîtrise de ses coûts de production, de son positionnement technologique, et de fait d'une offre qui temporairement n'est plus raccord avec les attentes du marché.

Un prix se justifie et se défend, dès lors que les éléments techniques le constituant sont en cohérence concurrentielle. La course à la pratique du bas de facture renvoie un mauvais signal

Les strates de marché et des produits apparentés sont en général qualifiés comme suit : Entrée de gamme, milieu de gamme et haut de gamme. Le profilage client se fait en fonction de l'évaluation factuelle de ses besoins, de ses marges de croissance d'activité, de son potentiel investissement, ce qui permet de l'orienter vers une de ces 3 strates.

Les circuits commerciaux, les réseaux porteurs, les instances professionnelles, les choix pour l'équipementier d'opportunités gagnantes

Nous parlons là de disposer d'un socle opérationnel moteur de succès. Cela passe par la capacité à sourcer, développer et diversifier ses réseaux de distri-

bution et circuits de commercialisation. Pour tout équipementier, la stratégie commerciale exige une grande cohérence chronologique dans les moyens mis en œuvre en particulier dans le lancement d'un nouveau produit.

- Communication médias professionnels / conférence de presse / dossier de presse / réseaux sociaux / instances et lobbies porteurs / débats interactifs avec les professionnels utilisateurs
- Coaching des équipes internes et externalisées de l'équipementier
- Présence sur des événements porteurs (ex : SOLUTRANS / EQUIP'AUTO)
- Mobilisation proactive de la force de vente, ambassadeurs de la marque

Le service maintenance, le SAV, éléments forts et fédérateurs

Un des atouts majeurs pour les clients se trouve dans le contenu « prestations de services SAV » de son fournisseur. Les passages obligés touchent à la performance de l'équipementier dans les domaines suivants :

Qualification des intervenants techniques et zones de couverture

- Réactivité d'intervention idéalement sous 24 h / téléassistance
- Conseils et éclairages sur l'offre services produits, consommables, retrofit etc.
- Offre contrats de maintenance soit génériques ou personnalisés à la carte



Le BTS CAV : Une Formation Innovante au Lycée des Métiers entre Meurthe et Sânon

Situé à Dombasle-sur-Meurthe (54), le lycée des métiers entre Meurthe et Sânon se distingue par son offre de formations variées, allant de la 3^{ème} prépa métiers aux BTS, en passant par les CAP et Bac Pro. Spécialisé dans des secteurs tels que l'automobile, les travaux publics, la chimie, l'eau et la relation client, l'établissement valorise les parcours professionnels tout en promouvant l'art et la culture. Avec 16 formations proposées sous statut scolaire ou en apprentissage, il répond aux besoins des entreprises locales tout en offrant des perspectives prometteuses.

Zoom sur le BTS Construction et Aménagement de Véhicules (CAV).

Parmi les formations proposées, le BTS CAV, anciennement BTS CRC, fait figure de proue. Ce cursus forme des techniciens spécialisés dans la conception, la réalisation et l'aménagement de véhicules. Les étudiants y apprennent à travailler sur des carrosseries, châssis ou aménagements intérieurs pour divers types de véhicules : industriels, utilitaires ou dédiés au transport de personnes. En alternance, ils acquièrent des compétences techniques (conception 3D, modélisation) mais aussi organisationnelles et linguistiques, indispensables dans un secteur en constante évolution.

Des parcours diversifiés et motivants.

Les étudiants du BTS CAV viennent d'horizons variés. Edgar AMIRBEKYAN, 21 ans, par exemple, a suivi un Bac Pro Carrosserie Construction avant d'intégrer cette formation ouverte récemment pour répondre aux besoins

locaux. Pour sa part, Rayan BERTIN, 18 ans, envisage déjà une poursuite d'études vers un diplôme en robotique. « Le BTS CAV est une étape pour moi. Je veux devenir ingénieur en robotique, et il me faut un Bac+2 pour atteindre cet objectif. » nous dit-il. Pour Andreas NACHTIGALL, 18 ans, le BTS CAV a été une alternative bienvenue : « Je devais partir à 400 km d'ici pour continuer mes études. Mais grâce à mes profs qui m'ont informé de l'ouverture du BTS ici, j'ai pu rester dans ma région. Ça me permet de me projeter plus sereinement. » Passionné par la rénovation de voitures anciennes, il envisage déjà un avenir entrepreneurial dans ce domaine.

Pour Valentine JEANDOT, 18 ans, et Antoine PICARD, 19 ans, le projet collectif mené cette année à l'école – transformer un bus en foyer mobile – illustre parfaitement l'approche concrète et collaborative du cursus.

« On a utilisé des logiciels comme SolidWorks ou Vanspace pour modéliser l'intérieur du bus. On devait

répondre à un cahier des charges précis tout en proposant des idées innovantes. » nous expliquent-ils.

Après un BAC PRO Constructions des Carrosseries, et une expérience difficile lors d'un BTS CAV dans un autre établissement, Mei-line BREDIN, 21 ans, revient se former dans un environnement plus sain.

L'alternance : un atout majeur.

Le rythme d'alternance (une semaine en entreprise, une semaine à l'école) est plébiscité et apprécié par les étudiants.

Andreas apprécie particulièrement la complémentarité entre théorie et pratique : « En entreprise, je conçois des châssis sur ordinateur avant de voir leur réalisation concrète. »

De son côté, Edgar travaille dans un bureau d'études où il met en application les notions apprises en cours.

Valentine souligne également l'importance du rythme : « On n'a pas de



grosses coupures entre école et entreprise, ce qui évite le décrochage. On suit nos projets du début à la fin. »

Des débouchés variés et des ambitions affirmées.

Les opportunités professionnelles ne manquent pas pour les diplômés du BTS CAV.

Rayan veut continuer les études pour obtenir un diplôme d'ingénieur robotique.

Certains envisagent de rester dans leur entreprise actuelle pour décrocher un CDI, comme Valentine, qui s'épanouit dans son rôle de conception de food-truck événementiel. D'autres rêvent d'entrepreneuriat : Après un bac pro carrosserie construction, et un CAP peinture en carrosserie, Edgar voudrait continuer les études, cette fois-ci en modélisation 3D, pour ouvrir son premier business spécialisé dans le débosselage sans peinture, et avoir le profil le plus complet possible pour proposer un service diversifié !

Une mixité valorisée dans le secteur

Dans un domaine encore largement masculin, la mixité est encouragée par



le lycée des métiers Entre Meurthe et Sânon. Mei-line, qui a donc rejoint ce BTS après une expérience difficile dans un autre établissement, témoigne : *« Ici, ça se passe très bien. Que ce soit avec les élèves ou le personnel, je n'ai jamais eu de remarques désobligeantes comme avant. L'ambiance est respectueuse et encourageante. »*

Pour Edgar et Andreas, la mixité est une évidence : *« On travaille tous*



ensemble sans problème. » Andréas renchérit : *« Les femmes apportent une autre vision dans nos projets. C'est enrichissant. »*

Un avenir prometteur !

Avec ses projets concrets menés en partenariat avec des entreprises locales et ses équipements en constante modernisation (comme une future machine de découpe jet d'eau), le lycée des métiers entre Meurthe et Sânon s'impose comme un acteur clé de la formation technique en région. Ces journées portes ouvertes sont autant d'occasions pour attirer de nouveaux talents et créer des vocations dans ce domaine passionnant qu'est l'aménagement de véhicules.

La FFC remercie le lycée des métiers entre Meurthe et Sânon, ses étudiants Edgar, Valentine, Rayan, Antoine, Andréas et Mei-line et leur professeur Loïc INFOSINO pour l'organisation, pour leur disponibilité et pour leur partage d'expérience.

Un bel exemple d'engagement dans la filière pour offrir cette formation adaptée aux besoins locaux et pour sa promotion de la mixité dans un secteur encore majoritairement masculin.