

## La plateforme VIsion'AIR édition 2023 est en ligne

La FFC et BDO Advisory ont dévoilé des résultats du 2<sup>ème</sup> opus de VIsion'AIR à Solutrans. Tous les résultats sont accessibles sur la plateforme VIsion'AIR.

La plateforme VIsion'AIR contient les informations complètes de l'étude prospective VIsion'AIR : évolutions des mix-motorisations, des TCO et de leurs hypothèses.

La Fédération Française de Carrosserie (FFC) a mandaté BDO Advisory, en partenariat avec la PFA, pour quantifier les futurs possibles des ventes neuves de véhicules industriels par motorisation (+de 3,5t), en France et en Europe, d'ici à 2040. VIsion'AIR s'appuie sur une approche à la fois collective et indépendante : les contributions d'acteurs de la filière permettent de prendre en compte les connaissances de chacun (industrie, énergéticiens, loueurs, transporteurs) ; et la modélisation simule les choix des acheteurs à partir de critères TCO, **sans y introduire d'objectif politique ni de feuille de route stratégique.**

VIsion'AIR aide ainsi la filière du transport routier de marchandises à comprendre, anticiper et agir, dans un contexte de sévèrisation progressive des normes CO<sub>2</sub>.

La plateforme VIsion'AIR fournit pour chaque pays et zone (Europe, France, Allemagne, Royaume-Uni, Espagne, Italie, Pologne), par année et pour 2 scénarios :

- les ventes de véhicules industriels neufs par motorisation (+de 3,5 t)
- les ventes par motorisation et par type de véhicule : Tracteurs, Porteurs >16 t, Porteurs <16 t, Porteurs 3.5-7.5 t
- les ventes par motorisation et par mission : Longue distance, Livraison régionale, Livraison urbaine, Construction, Usages municipaux
- les TCO (cout total de possession) de chaque motorisation, par type de véhi-

cule et par mission ; en distinguant la partie Achat et la partie Usage

- les hypothèses de motorisations disponibles
- les hypothèses détaillées du poste Achat : prix des véhicules, prix des systèmes selon les tailles (batteries, PAC, réservoirs hydrogène), subventions
- les hypothèses détaillées du poste Usage : prix des énergies et carburants, taxe carbone, consommation par motorisation, kilométrages moyens de référence

### La plateforme VIsion'AIR : un outil incontournable d'analyse et d'aide à la décision.

La plateforme en ligne VIsion'AIR, disponible sur abonnement permet aux exploitants de poids-lourds d'appréhender des choix possibles de motorisations à court et moyen terme :

- la comparaison des TCO de différentes motorisations peut se faire avec une entrée Usage (longue distance, livraison urbaine...) ou type de véhicule
- les TCO peuvent être visualisés avec ou sans subvention
- les hypothèses d'évolution dans le temps des prix des énergies, carburants, des véhicules et des subventions permettent d'approfondir la compréhension des TCO
- chaque comparaison de TCO peut être faite sur l'année de son choix (de 2024 à 2030 et au-delà)
- l'évolution des ventes neuves permet d'apprécier l'évolution du gisement VO par motorisation

Grâce à la plateforme VIsion'AIR, les utilisateurs peuvent évaluer les perspectives des mix-motorisations à moyen-long terme des différents scénarios,



rios, apprécier leurs impacts en termes de respect des objectifs CO<sub>2</sub> de la Commission européenne, comprendre les hypothèses sous-jacentes aux TCO et pouvoir ainsi les benchmarker.

La navigation sur la plateforme est simple, facile et intuitive : onglets, menus déroulants, paramètres à sélectionner, curseurs temporels.

La datavisualisation des résultats et des hypothèses est facilitée par des bulles d'informations et tous les graphiques sont téléchargeables.

L'onglet « Information » de la plateforme fournit tous les éléments de compréhension de l'étude VIsion'AIR : les principes, les scénarios, les incertitudes.

Pour souscrire à la plateforme VIsion'AIR, merci vous connecter à l'adresse :

<https://www.ffc-carrosserie.org/produit/visionair-la-plateforme>

ou de contacter [didier.dugrand@ffc-carrosserie.org](mailto:didier.dugrand@ffc-carrosserie.org)

## Allianz et GT Motive : une alliance gagnante au service du chiffrage



Il y a deux ans, Allianz X, la branche d'investissement du groupe ALLIANZ, spécialisée dans les investissements dans des entreprises stratégiques, technologiques et innovantes, faisait son entrée au capital de GT Motive. Cette initiative marquait le début d'une collaboration fructueuse, souligne l'engagement d'Allianz X dans le soutien à l'innovation et à l'indépendance des entreprises. Cette alliance stratégique a renforcé la position de GT Motive, en France où la société bénéficie de plus de 15 ans d'expérience, mais également sur le marché européen où elle est présente dans 28 pays. Forte de 50 années d'expertise dans le domaine du chiffrage, GT Motive a toujours été à la pointe de l'innovation. L'association avec ALLIANZ X, un acteur majeur du secteur, a consolidé cette dynamique.

### GT Estimate : La précision au service du client

GT Estimate se distingue par sa précision et sa fiabilité. Conçue pour répondre aux besoins des assureurs, experts, réparateurs, carrossiers, constructeurs automobiles et loueurs, cette solution offre une base de données riche, constamment mise à jour et accessible sur tous types de terminal (PC et tablette). Grâce à des partenariats avec tous les constructeurs et l'intégration d'environ 270 sources de données, GT Estimate couvre entre 96 et 98 % du parc VL et VUL. La fonction de recherche VIN, disponible pour plus de 90 % des modèles, garantit une identification rapide et précise, permettant ainsi de fournir des devis exacts et d'accélé-

### GT Motive en chiffres :

- Présence dans 28 pays en Europe
- Plus de 30 ans d'expertise dans le chiffrage
- Implantée en France depuis plus de 15 ans
- Partenariats avec tous les constructeurs majeurs
- Au service de la gestion de sinistres et du chiffrage automobile

### GT Estimate en bref :

- Logiciel pour calculer le coût des réparations à effectuer sur un véhicule
- Bases de données carrosserie et mécanique
- Véhicules légers et utilitaires
- Couverture de 96 à 98 % du parc VL et VUL
- Identification VIN disponible pour plus de 90 % des véhicules
- Plans d'entretien, descriptifs pièces, ...

## Deux questions à Laurent Schlosser, Directeur de GT Motive France



### Comment GT Motive adapte ses solutions pour répondre spécifiquement aux besoins des carrossiers ?

Nous savons que les carrossiers ont besoin de solutions rapides, précises et faciles à utiliser. C'est pourquoi nous avons conçu l'outil de chiffrage GT Estimate, intuitif et complet. Nous intégrons régulièrement des mises à jour, basées sur les retours des utilisateurs, les évolutions du marché et des modèles de véhicules. De plus, notre solution est modulable, permettant aux carrossiers de choisir les fonctionnalités qui correspondent le mieux à leurs besoins spécifiques. Et pour que le budget soit également adapté, nos packs petits volumes permettent à tous les ateliers de souscrire à une offre adaptée au nombre d'entrées atelier. Cette solution, qui fournit toute l'information relative aux pièces, main d'œuvre et peinture, nécessaires à l'établis-

sement de devis de réparation en mécanique, carrosserie et vitrage, est ainsi accessible à tous les professionnels de l'automobile.

### En quoi les fonctionnalités de GT Estimate, notamment la recherche VIN, aident-elles les carrossiers ?

La fonction de recherche VIN de GT Estimate est un atout majeur pour les carrossiers. Elle permet une identification précise du véhicule, ce qui est crucial pour obtenir des estimations exactes des coûts de réparation. Cette fonctionnalité réduit considérablement le temps passé à rechercher les bonnes informations et minimise les erreurs. En cas de réparation liée à un sinistre, cela permet également d'accélérer le processus de validation auprès de l'assureur, favorisant une intervention rapide sur le véhicule concerné.

rer la procédure de validation auprès des experts et assureurs ainsi que la restitution du véhicule.

### La qualité du chiffrage accessible à tous

GT Estimate est la preuve que qualité et économie peuvent aller de pair. GT Motive propose des packs adaptés à tous les besoins, à partir de 50 chiffrages, à des tarifs compétitifs.

### Offre spéciale pour les lecteurs de Carrosserie Magazine

Découvrez par vous-même la puissance de GT Estimate. Testez gratuitement la solution de chiffrage avec la recherche VIN et mesurez la précision et l'efficacité de cet outil. Pour toute question ou information complémentaire, n'hésitez pas à contacter l'équipe de GT Motive France à [commercial@gtmotive.fr](mailto:commercial@gtmotive.fr) et au 06 15 72 07 27.

## « La décarbonation est une question de conviction d'entreprise, qui inclut tant notre activité que notre approche clients »

*Christophe Danton directeur RSE et communication de CHEREAU.*

**CHEREAU a lancé lors de SOLUTRANS une nouvelle gamme appelée SmarTrailer. Votre promesse est d'accompagner vos clients autour de trois piliers clés que sont la décarbonation, l'attractivité employeur et la logistique connectée. Pourquoi le choix de ces thématiques particulièrement ?**

**E**n ce qui concerne la décarbonation, il s'agit d'abord d'une question de conviction d'entreprise. Nous avons fait le choix de protéger notre environnement et de préparer l'avenir. Or, lorsque nous faisons notre bilan carbone, nous constatons que notre scope 3 aval, c'est-à-dire l'utilisation de nos produits, représente 99% de nos émissions. Décarboner l'usage de nos produits est donc notre plus gros levier pour l'environnement.

Bien entendu, nous ne nous contentons pas de cela, nous menons aussi des actions pour décarboner notre activité industrielle ; en lançant par exemple un grand programme photovoltaïque sur notre site principal. Mais clairement, la priorité est donnée à l'industrialisation de solutions décarbonées pour nos clients.

Si l'on se place du côté client, deux facteurs nous amènent à penser que la décarbonation est un facteur clé de succès pour demain. Parce que si émettre du CO<sub>2</sub> ne coûte malheureusement rien aujourd'hui, cela coûtera très cher demain. Ensuite, si nous revenons au bilan carbone, l'utilisation des véhicules est le scope 1 de nos clients, mais c'est aussi le scope 3 amont des clients de nos clients, c'est-à-dire les chargeurs. Pour être compétitif demain d'un point de vue environnemental, nos clients ont donc tout intérêt à décarboner et à faciliter ou améliorer le bilan carbone de leurs propres clients. C'est ce que nous appelons en interne « la chaîne d'émissions carbone ».



### Quelles sont alors les solutions concrètes que vous mettez en place sur vos véhicules ?

Avec cette nouvelle gamme, nous avons décidé d'améliorer encore le niveau d'isolation de la semi-remorque CHEREAU, qui fait pourtant déjà référence sur le marché. Ainsi, avec l'emploi de mousse de type HFO dans les flancs, nous améliorons de 8 % le niveau d'isolation moyen de nos carrosseries et réduisons d'autant le besoin énergétique de la semi-remorque pour la production de froid, en utilisation longue distance. Nous avons aussi décidé de connecter toutes nos

semi-remorques, afin de permettre à tous nos clients d'optimiser l'utilisation de leur flotte. Il s'agit aussi de remonter les données TPMS à l'exploitant, de manière à ce qu'il puisse former un binôme avec le conducteur et s'assurer d'optimiser au maximum la pression des pneus pour éviter les surconsommations de carburant.

Pour nos clients qui veulent aller plus loin, nous proposons une version « Performance » de la SmarTrailer avec l'isolation VIP, c'est-à-dire les panneaux sous vide intégrés à la mousse isolante. Nous avons également une solution « aéro » sur le pavillon et sur



les portes arrière, qui permet d'économiser plus d'1l/100 kms pour le tracteur.

Enfin, l'apparition des nouvelles énergies essentiellement à base d'électricité stockée dans des batteries et notre proposition de semi-remorque rail-route pour faciliter au maximum les opportunités de transport combiné, complètent cette offre de décarbonation.

**Voilà qui est très clair, l'autre levier que vous avez identifié est l'attractivité employeur. Comment pouvez-vous accompagner concrètement les transporteurs sur ce sujet essentiel ?**

En effet, ce sujet est tout aussi important pour nos clients, qui peinent à recruter des conducteurs routiers. Il faut donc faire en sorte de sécuriser les conditions de travail, de réduire la pénibilité, pour tendre vers une meilleure attractivité de ces métiers.

L'arrivée du TPMS va sécuriser les conducteurs en leur proposant, au tableau de bord, la pression des pneumatiques de la semi-remorque. C'est une avancée essentielle.

Nous avons également mis au point des fonctions intelligentes via une nouvelle « connect box », interface entre la semi-remorque et le tracteur. Par exemple, les feux de gabarit sont maintenant clignotants en série et un éclairage de travail spécifique aide les conducteurs lors de leurs manœuvres, en conservant quelques secondes

l'éclairage arrière même lorsqu'il repasse la marche avant. Plus ambitieux encore, le système KKS (de Jost) en option permet un attelage et un dételage automatiques de la semi-remorque, sans descendre du tracteur. C'est une avancée majeure en termes de qualité de vie au travail pour les conducteurs. Le système anti-départ inopiné qui devrait être commercialisé fin 2024 par l'ensemble des carrossiers constructeurs frigorifiques, est aussi une avancée majeure qui tranquillitera le conducteur qui doit quitter un quai et surtout, qui sécurisera les opérateurs de quai en éliminant tout risque d'accident dû à un départ inopiné.

Enfin, pour les acteurs qui font de la distribution ou de la ramasse, nous avons développé une nouvelle cloison baptisée Easyflex qui apporte un très gros gain en termes de facilité d'utilisation et d'ergonomie.

**Abordons maintenant le volet connectivité. Vous décidez d'installer en série un boîtier communicant sur vos véhicules. Quelle est l'intention derrière cela ?**

Comme nous l'avons déjà évoqué, nous n'avons pas pour vocation de devenir un énième télématicien. Mais nous voulons permettre à nos clients d'intégrer leur véhicule dans la logistique connectée.

Les véhicules que nous allons produire à partir de 2024 seront encore en exploitation en 2035 et nous ne pouvons pas concevoir que nos clients n'aient pas des véhicules compatibles avec la logistique moderne. Aujourd'hui

de nombreux chargeurs veulent savoir où se trouve le véhicule, pouvoir vérifier la température, être informés de l'heure d'arrivée estimée... Toutes ces données réclament que le véhicule s'inscrive dans un écosystème digital qui permet le partage d'information.

En complément, en tant que carrossier constructeur, nous pensons que les données récoltées nous permettront de développer de manière plus rapide et encore plus pertinente de nouvelles solutions pour accompagner nos clients.

**Quel bilan dressez-vous de ce lancement à l'occasion de SOLUTRANS ?**

Comme à chaque édition, SOLUTRANS a été une magnifique et efficace vitrine de notre entreprise et de toute notre filière. C'est important, car pour réussir la transition énergétique avec nos clients, nous avons besoin que les pouvoirs publics prennent toute la mesure de l'enjeu, des solutions disponibles et du rôle qu'ils peuvent jouer en apportant des aides servant à amorcer le marché. Notre filière est en pleine mutation et celle-ci a besoin d'être correctement accompagnée. Il est très intéressant de voir des aides à l'achat pour des véhicules électriques, mais aucune aide n'existe quand il s'agit d'électrifier une semi-remorque frigorifique, qui a bien une carte grise, comme n'importe quel véhicule. Le surcoût n'est pourtant pas anodin, de l'ordre de 50 000 € pour une version à essieu générateur et pack batterie, par rapport à une version purement diesel.

# Revivez SOLUTRANS 2023 en images

Vous n'avez pas eu la chance de participer au plus Grand rassemblement européen du Véhicule Industriel et Urbain ? Votre magazine Carrosserie vous propose de replonger dans l'ambiance festive et conviviale de SOLUTRANS 2023 au travers de ces quelques images.



