

Philippe ROSIER, élu « Homme de la Filière 2024 »,

Le 10 octobre dernier, dans le cadre des Rencontres de la Filière by SOLUTRANS, la FFC a remis le prix de l'Homme de la Filière à Philippe ROSIER, PDG de SYMBIO, pour son implication dans une filière hydrogène d'excellence en France.

Philippe ROSIER, est désormais une figure incontournable de la transition énergétique en France et en Europe. Son engagement dans la filière hydrogène et sa vision pour l'avenir des mobilités durables lui ont valu cette distinction d'Homme de la Filière 2024.

Avec une carrière riche en expériences industrielles et stratégiques, Philippe ROSIER est aujourd'hui l'un des principaux promoteurs de l'hydrogène comme solution pour décarboner l'Automobile, les transports lourds et les autres secteurs énergivores. Il dirige la plus grande gigafactory de piles à combustible d'Europe, établie à St Fons (69), employant 800 personnes sur plus de 20 000 m²

Une carrière dédiée à l'énergie et à la durabilité

Philippe ROSIER est un ingénieur et manager expérimenté, titulaire d'un diplôme de l'École Centrale Paris, qu'il a complété par une spécialisation dans les politiques énergétiques et environnementales. Avant de se tourner vers l'hydrogène, il a travaillé dans des secteurs variés de l'industrie, notamment chez Rhodia, une entreprise chimique française où il a occupé des postes de direction pendant plus de 20 ans. Cette expérience lui a permis d'acquérir une solide connaissance des défis énergétiques et industriels, ainsi que des réglementations environnementales européennes.

Durant sa carrière chez Rhodia, Philippe ROSIER a supervisé des projets d'envergure liés à la réduction des émissions de CO₂ et à l'optimisation énergétique des processus industriels. À une époque où les préoccupations climatiques n'étaient

pas encore prioritaires, il a contribué à développer des initiatives visant à limiter l'empreinte carbone des opérations industrielles, un précurseur des engagements qui sont aujourd'hui au cœur des préoccupations environnementales.

L'engagement dans l'hydrogène : une vision pour le futur

En 2016, Philippe ROSIER a pris un tournant décisif en rejoignant la société Symbio, filiale du groupe Michelin, Forvia et Stellantis, spécialisée dans les solutions de mobilité hydrogène. Symbio est à la pointe du développement des piles à combustible et des solutions hydrogène destinées à la mobilité. Depuis son arrivée, Philippe ROSIER s'est attaché à accélérer le développement de l'hydrogène en Europe et à promouvoir cette technologie comme une alternative viable et décarbonée pour les secteurs où l'électrification est difficile, comme le transport de marchandises, le ferroviaire, ou encore la mobilité maritime.

Sous sa direction, Symbio a multiplié les collaborations industrielles et les partenariats stratégiques pour démocratiser l'hydrogène et accélérer la transition vers des transports zéro émission. Philippe ROSIER a su convaincre de nombreux acteurs du secteur des transports, ainsi que les pouvoirs publics, de l'importance d'investir dans l'infrastructure nécessaire pour le développement d'une économie de l'hydrogène. Il a également joué un rôle essentiel dans l'obtention de financements européens pour les projets de recherche et de déploiement de solutions hydrogène, contribuant ainsi à la structuration d'une filière compétitive et innovante.



Patrick CHOLTON, Président de SOLUTRANS, Bruno BERNARD, Président de la Métropole de Lyon et Philippe ROSIER, Président Directeur Général de SYMBIO.

Symbio et le développement de l'infrastructure hydrogène

Sous l'impulsion de Philippe Rosier, Symbio a lancé plusieurs initiatives ambitieuses pour étendre le réseau de distribution d'hydrogène et encourager l'adoption des véhicules à hydrogène. L'entreprise participe activement au projet européen « H2Haul » pour le développement de poids lourds à hydrogène et leur intégration dans les flottes de transport en Europe. Ce projet s'inscrit dans la stratégie de l'Union européenne pour réduire les émissions de CO₂ dans le secteur des transports, l'un des principaux contributeurs au réchauffement climatique.

Philippe ROSIER a aussi mis l'accent sur la formation et la sensibilisation des professionnels de la mobilité aux avantages de l'hydrogène. En s'engageant dans la création d'un écosystème autour de cette technologie, il œuvre pour lever les freins liés au manque d'infrastructure et au coût élevé des solutions hydrogène.

L'élection de Philippe ROSIER comme « Homme de la Filière 2024 » est un hommage à sa vision stratégique et à son engagement en faveur de la décarbonation des transports.

« Se désengager de la proximité clients de la part des Industriels me semble très hasardeux »

Bernard LANNE, ancien Directeur Général de PPG Automotive Refinish et ancien Président de la FFC Equipementiers

Après plus de 35 ans passés sur le marché de la réparation automobile au sein de grands groupes industriels, nous avons proposé à Bernard LANNE (Sommer Allibert, Akzo Nobel, PPG), de partager son expérience en tant qu'expert du secteur.

Bernard LANNE, ancien Directeur Général de PPG Automotive Refinish, revient pour nous en toute sur l'évolution des grands groupes industriels, et nous fait part de ses réflexions, déconnectées de toute considération commerciale.

Je suis surpris de constater l'écart grandissant entre la perception qu'ont les Industriels de ce que je qualifierais d'accompagnement clients au sens large du terme et la réalité du marché de la réparation automobile, et plus particulièrement de celui de la peinture.

Bill Gates disait : « La clé du succès dans les affaires est de deviner vers où va le monde et y arriver avant les autres ».

Je pense qu'un Industriel se doit d'avoir une vision à long terme, puis une stratégie de déploiement.

Son leadership et sa réussite résultent de ses choix quant à la qualité de ses équipes, de l'innovation qu'il crée, de l'expertise technique et commerciale qu'il dispense, du choix de la meilleure adéquation produits / problématiques économiques globales et environnementales, de sa capacité à former en interne mais aussi chez ses clients, en résumé, de sa valeur ajoutée. Tout cela mis bout à bout permet de fixer un juste prix. Les nouveaux clients, la croissance, les parts de marchés, le résultat financier, suivront.

Tout le monde parle de « services », se targue de mettre le client au centre de toutes les préoccupations... Malheureusement, j'ai bien peur qu'il y

ait de moins en moins de services de la part de nos industriels

A quoi assistons-nous ? A la mise en place d'organisations préformatées émanant de 2 ou 3 grands cabinets de conseil bien connus, qui privilégient des regroupements des organisations pays en organisations par zones géographiques. Certes, cela permet la mise en place de synergies, donc des économies d'échelles significatives. Par ailleurs, la digitalisation tous azimuts facilite et diminue l'impact de ces décisions au niveau des clients, mais je me pose la question de savoir pour combien de temps, et si nous ne sommes pas arrivés au bout de cette logique.

Au sens beaucoup plus large, la situation de la France vis-à-vis de l'Union Européenne peut se transposer à notre marché de la réparation. Qui n'a pas entendu la réflexion à tort ou à raison : *« de toutes les façons, tout se décide à Bruxelles, donc on ne peut rien faire... »* ? Ce discours est désormais repris au niveau local par les équipes commerciales.

Au niveau National, cela implique une perte de pouvoir de décision pour les équipes locales, plus ou presque d'autonomie, une perte de réactivité, un accroissement du « reporting » chronophage, la mise en place d'outils de contrôle supplémentaires, et fatalement une perte d'implication et de motivation des équipes. Je suis convaincu qu'au final, c'est la satisfaction clients et donc le résultat, qui en pâtissent.

Se désengager de cette proximité clients de la part des Industriels me semble très hasardeux, alors que la complexité de la réparation automobile est grandissante. Selon moi, ils font le contraire de ce que le bon sens exige.

Je vois là une formidable opportunité pour les acteurs intermédiaires que sont les distributeurs. En investissant encore d'avant-

tage dans l'accompagnement des clients ils sont en train de prendre le contrôle du business, là où réside le pouvoir ; et le pouvoir constitue tout de même un excellent prérequis pour s'assurer une bonne négociation avec son fournisseur... Le risque majeur pour l'industriel, c'est que le distributeur n'achète plus QUE le produit, avec toutes les dérives de « sourcing » potentielles s'il n'obtient pas ce qu'il désire.

Ou alors, nous sommes à la veille d'une révolution, qui remet en question tout le business model des Industriels ; imaginons des organisations avec un marketing centralisé, des centres de formation non plus nationaux mais régionaux, des investissements majeurs vers l'IT, des organisations sans forces de ventes, uniquement quelques techniciens experts, des distributeurs qui ne sont que des stocks relais pour les industriels, les commandes de produits se faisant à travers des portails web. Dès lors que le processus de réparation est « automatisé » et le facteur humain maîtrisé, l'industriel peut gérer les stocks du réparateur, et considérer que les réparateurs sont assez matures pour régler par eux-mêmes les problèmes techniques courants.

J'ai toujours été convaincu que la maîtrise des flux du business était la clé de réussite.

Si ma réflexion globale – certainement discutable – est alignée avec ce qui va se passer, il reste encore de beaux jours pour la distribution ainsi que pour les réparateurs, qui, eux, ne disparaîtront pas, quoiqu'il arrive. En revanche, pour les Industriels, le court-termisme tel qu'il est privilégié, aura un prix. Miser sur le résultat financier immédiat et délaisser la stratégie à moyen terme privilégiant le client, ne peut qu'augurer d'affaiblissement inéluctables, et laisser la place à d'autres.





Superbe réussite pour le Colloque de la Carrosserie FFC Mobilité région Grand Sud-Ouest

Pour cette 9^{ème} édition, les chefs d'entreprises de toute la moitié ouest de la France se sont mobilisés à Royan pour une journée d'échanges professionnels et conviviaux, autour de la réparation automobile et plus particulièrement la carrosserie.

Le colloque 2024 de la FFC Mobilité Région Grand Sud-Ouest s'est résolument inscrit sous le signe de l'émotion. Le 11 octobre dernier, le palais des Congrès de Royan (17) accueillait les équipes de la FFC Mobilité et leurs invités pour partager un programme dense ! Dès 14 heures, les participants ont pu arpenter les stands des par-

tenaires soutenant l'évènement, que nous remercions d'ailleurs ici pour leur participation et leur engagement à nos côtés. Les nombreux carrossiers-réparateurs présents ont ensuite pu assister à des ateliers métier, comme une Master Class portant sur l'entraînement au devis parfait, sous forme d'un jeu de rôle entre expert et carrossier, sous le regard attentif de

nos deux spécialistes, Jean-François MICHEL, président FFC Mobilité GSO, et Jean-Pierre CHEVROT, expert et médiateur national.

Rencontre avec Jérémy LAGOUARDE, un des Meilleurs Ouvriers de France et coach officiel des Worldskills 2024 venu défendre l'excellence du Métier, en mode « motivation des troupes » !



Atelier CESSION DE CREANCE avec la présence de Jean PAÏS, Développeur de la Cession de Créance adaptée au secteur automobile il y a maintenant plus de 20 ans. Les visiteurs ont pu également bénéficier d'une formation de la plateforme de gestion de sinistres TRIBU, aux côtés de deux Répar'Actrices Maylis DOSBA et Marie-Valentine ROY, grandes utilisatrices de la cession de créance. Pour rappel, la cession de créance, mise en place par la FFC, réalise aujourd'hui plus de 15 000 dossiers par mois.

A partir de 18 heures, le colloque proprement dit s'est ouvert sur plusieurs interventions poignantes pendant plus de 2 heures 30. Une authenticité qui a captivé l'auditoire, rythmée par les prise de parole successives de Témoignage de Maylis DOSBA (adhérente FFC Mobilité et Répar'Actices) sur le thème « être artisan de son futur » c'est savoir prendre des décisions et les assumer, souvent seule ». Puis c'est Stanko NOVAKOVIC qui s'est exprimé sur « La Solitude du dirigeant », un témoignage bouleversant qui a ému tant de chefs d'entreprise présents, qui se sont reconnus à travers ce récit de l'expérience d'une vie. Enfin, Benjamin LABONNE a présenté une innovation, IZZI CONSTAT, un constat amiable digital et intelligent, qui permet notamment de fidéliser les clients.

Puis le Grand Débat s'est ouvert, venant souligner l'engagement de

toute une profession, avec les témoignages d'Olivier WOOD, Jean PAÏS, Marie-Valentine ROY, Maylis DOSBA et Jean-François MICHEL Président FFC Réparateurs GSO.

La première table ronde portait sur l'activité vitrage, avec le titre évocateur « quand le vitrage prend un mauvais virage »

Christophe BAZIN, Secrétaire Général de la FFC Mobilité Réparation et Services, a rappelé l'historique des relations entre assureurs et vitreurs. Dès 2020, les compagnies d'assurance ont commencé à rejeter les demandes de cession de créance, à commencer par AXA. Notre organisation professionnelle les a donc attaquées, et a gagné, de sorte que désormais, les cessions de créance ne posent globalement plus de problème. Puis les compagnies se sont équipées d'outils de chiffrage, afin d'imposer au réparateur leur vision d'un prix juste, sans même la vision de l'expert. Là encore, il nous a fallu monter au créneau et défendre les intérêts de nos adhérents, avec succès. Aujourd'hui, le combat réside dans les taux horaires qu'ils fixent arbitrairement pour établir les remboursements, sans pouvoir justifier d'un relevé de prix sur une zone de chalandise, ce qui va à l'encontre du contradictoire. Nos élus ont donc expliqué à l'auditoire comment se défendre contre de tels agissements.



DROIT DE REPONSE ET CARTON ROUGE AUX ASSURANCES

Un titre volontairement fort, destiné à faire comprendre à tous que cela fait plus de 40 ans que notre leitmotiv est de réparer plutôt que de remplacer ! Parmi les échanges, on retiendra notamment : « Messieurs les assureurs, vous avez 40 ans de retard ! Nous étions écolos bien avant vous. C'est par votre faute uniquement que nous en sommes là aujourd'hui. A force de ne pas payer l'art de la réparation à sa juste valeur, vous avez obligé des réparateurs à devenir vendeurs de pièces ! »

Nous voulions, par ce débat, démontrer que la profession reste très attachée à réparer dans les règles de l'art, de maîtriser l'augmentation du coût de la réparation. Bien sûr, réparer est plus vertueux que de remplacer, mais la fixation arbitraire des taux horaires et des temps alloués par les experts et/ou les assurances peuvent nuire à cette démarche.

La FFC Mobilité Région Grand Sud-Ouest, remercie Patrick NARDOU président de la FFC, et Laurent FOURCADE président de la FFC Mobilité Réparation et Services pour leur présence et la présentation de la nouvelle charte experts/réparateurs.

MERCI A TOUS NOS EXPOSANTS ET VISITEURS POUR LA REUSSITE DE CET EVENEMENT

La FFC Mobilité Réparation et Services solidaire de la carrosserie BARROS de Toulouse (31)

Suite aux agissements discutables du cabinet d'expertise « Expertise et Concept » de Toulouse, à l'encontre de la carrosserie BARROS, la FFC Mobilité Réparation et Services apporte tout son soutien au réparateur et rappelle son engagement auprès de la profession.

La carrosserie BARROS a entamé une procédure judiciaire contre le cabinet « Expertise et Concept » qui l'a incité à baisser ses tarifs en échange « d'un traitement plus rapide de ses dossiers » ! Le même cabinet lui aurait aussi fortement conseillé de s'agréer auprès des assureurs, afin d'abaisser les coûts de sinistre et obtenir ainsi un plus grand apport d'affaires.

Bien entendu, le carrossier ne s'est pas conformé à ces demandes. Mais le cabinet a tout de même minoré arbitrairement les taux horaires du carrossier de 92 euros à 60 euros, sans jamais apporter la preuve du taux régional moyen, comme l'y oblige pourtant la loi pour abaisser les tarifs.

Plus encore, le cabinet a remis des rapports d'expertise sans détail des prestations (prix de la pièce, main d'œuvre, mise en peinture...), en appliquant des



forfaits de réparation globaux, sans aucune justification, au mépris total du contradictoire, un principe de base de la relation entre experts et réparateurs.

L'entreprise, malheureusement contrainte de faire les travaux dans ces conditions pour faire travailler ses équipes, a perdu près de 150 000 euros de marge nette, et a dû licencier une partie de son personnel. La carrosserie s'est donc résolue à attaquer le cabinet Expertise et Concept.

La FFC Mobilité Réparation et Services apporte son soutien sans faille au

réparateur toulousain, et rappelle que ces professionnels indécents jettent l'opprobre sur l'ensemble d'une profession qu'elle s'attache à réconcilier avec les réparateurs depuis des années. La preuve toute récente avec la signature de la charte entre les organisations professionnelles et la FFEA (Fédération Française de l'Expertise Automobile).

La FFC Mobilité Réparation et Services reste à la disposition de ses adhérents pour les soutenir face à de tels agissements et les aider à défendre leurs droits.

Un adhérent FFC Mobilité Réparation et Services victorieux face à Groupama

La Société NEO GLASS, vitrier spécialisé du réseau OUIGLASS sur l'île de la Réunion, vient d'obtenir réparation après une longue procédure judiciaire entamée contre Groupama Océan Indien.

NEO GLASS, s'est retrouvé en redressement judiciaire à cause de dizaines de dossiers partiellement payés par l'assureur Groupama, alors même qu'il avait fait usage de la cession de créance pour se faire régler des remplacements de pare-brise.

Le spécialiste du vitrage, affilié au réseau OUIGLASS, a donc logiquement engagé une procédure contentieuse contre l'assureur, qui s'était opposé à la saisie du montant de

ses factures pour un total de près de 24 000 euros. Le 24 septembre 2024, Le dossier était défendu par l'administrateur judiciaire de NEO GLASS, conseillé par Maître RAJABALY et soutenu par la FFC Mobilité Réparation et Services.

Au terme de l'audience, le tribunal a condamné GROUPAMA OCEAN INDIEN au paiement intégral des factures, et de 1 500 euros de frais supplémentaires, au titre de l'article 700.

Un exemple supplémentaire de la pertinence de la cession de créance comme mode de règlement pour un réparateur non agréé par une compagnie d'assurance. La FFC Mobilité Réparation et Services, créateur du concept adapté à la réparation automobile il y a plus de vingt ans, est la seule organisation professionnelle qui accompagne ses utilisateurs tout au long du process, jusqu'à la résolution d'un litige éventuel avec les assureurs.



Café Emploi : la carrosserie à l'honneur !

Le 14 octobre 2024, la Fédération Française de Carrosserie a participé au Café Emploi 17, un événement organisé par France Travail, en partenariat avec la Mairie du 17^e arrondissement de Paris. Cette rencontre a offert une opportunité unique de présenter les métiers, formations et perspectives d'avenir dans la filière de la carrosserie.



Aux côtés de Gilles AMAT, qui représentait Les Compagnons du Devoir, la présence de la FFC était importante pour mettre en avant les possibilités de notre filière, auprès d'un public parfois peu renseigné. En effet, l'étendue des métiers, des formations, et débouchés possibles dans le monde du transport, de la logistique, de la carrosserie et autres ont surpris les nombreux visiteurs.

Une filière aux multiples facettes

L'événement a permis à la FFC de rappeler que la carrosserie Française ne se limite pas au « travail de garage ». Avec l'aide des Compagnons du Devoir, nous avons mis en avant la diversité des métiers au sein de la filière, attirant l'attention des participants sur des opportunités souvent insoupçonnées.

Orientation et conseils personnalisés

La Fédération Française de Carrosserie a donc pu orienter un public diversifié, composé aussi bien de jeunes en quête d'une première formation que de personnes

plus expérimentées, parfois en reconversion. Chaque profil a été considéré avec attention, la filière de la carrosserie offrant des possibilités d'évolution pour tous les niveaux d'expérience et de qualification.

Au-delà même de l'information, le but était d'apporter un accompagnement concret.

En plus de présenter les opportunités du secteur, les représentants de la FFC ont offert des conseils pratiques aux participants. Ils ont notamment apporté leur expertise pour l'amélioration des CV, adaptant leurs recommandations aux spécificités de la filière carrosserie.

MOBILI'JOB, un outil au service de l'emploi

L'événement a également été l'occasion de mettre en avant MOBILI'JOB, la plateforme d'emploi de la FFC, dédiée aux métiers du transport, logistique, carrosserie, etc. Cet outil, présenté aux participants, vise à faciliter la mise en relation entre les professionnels du secteur et les candidats potentiels, renforçant ainsi les perspectives d'emploi dans la filière.

A l'issue de la journée, le Café Emploi 17 a permis de sensibiliser un large public aux opportunités offertes par notre secteur en constante évolution. La réussite de cette initiative témoigne de l'importance de tels événements pour rapprocher les demandeurs d'emploi des secteurs qui recrutent, tout en valorisant notre filière parfois méconnue, mais essentielle à l'économie.

France Travail et la Mairie du 17^e ont exprimé leur satisfaction quant à la participation active de la Fédération, soulignant l'importance de relayer les informations autour de secteurs parfois méconnus du grand public.

Geoffroy BOULARD, maire du 17^e arrondissement, a pris le temps de rencontrer les représentants de la FFC, témoignant de l'intérêt porté à cette filière dynamique !

La FFC remercie France Travail et la mairie du 17^{ème} pour cet événement !

<https://www.mobilijob.fr/>

<https://www.metiers-services-auto.com/>