

A large white semi-truck is driving on a highway towards the viewer. The sky is a mix of blue and orange, suggesting sunset or sunrise. The truck is a modern model with a large cab and a long trailer. The headlights are on, and the wheels are blurred, indicating motion.

SPECIAL

L'ÉQUIPE

OBJECTIF ZÉRO ÉMISSION : LE GRAND VIRAGE DU TRANSPORT

À l'occasion du salon SOLUTRANS, Lyon-Eurexpo accueille 1100 exposants : des professionnels du transport et de la logistique, des constructeurs, des équipementiers, des carrossiers et des fournisseurs de services. Transition bas-carbone, régulations européennes, nouveaux carburants (hydrogène, électricité, bio-carburants), intelligence embarquée... Toute la filière se tourne vers la décarbonation.

SOLUTRANS

18 - 22 NOV 2025 LYON • EUREXPO

CARREFOUR MONDIAL
DU VEHICULE INDUSTRIEL ET URBAIN

ÉNERGIE - CLIMAT
AMBITIEUX ENSEMBLE !



TÉLÉCHARGEZ VOTRE TICKET
VISITEUR GRATUIT

ou sur solutrans.fr avec le code **APFR25**



#SOLUTRANS

Avec le soutien de



Partenaire institutionnel



Un salon de la



Fédération Française de Carrosserie
Industrie et Services



Partenaires



Co-organisé avec



@CarryKilian



SOMMAIRE

VUL électriques : Un marché en (r)évolution	P.IV
Sondage : Les Français plébiscitent le camion	P.IV
Interview : Patrick Cholton, Président de la Fédération Française de Carrosserie (FFC)	P.VIII
VUL : Quand l'intelligence embarquée bouscule la concurrence	P.IX
Interview : Patrick Bégaud, Directeur FordPro France	P.X
Réglementations : Transition bas-carbone	P.XI
Dernier kilomètre : Une logistique plus compacte et plus propre	P.XI

La filière Transport RECRUTE



... Depuis 1844

Plus de 70 000 postes à pourvoir !

Transition écologique, digitalisation, IA,...

- Carrossiers
- Techniciens
- Maintenance
- Hydrauliciens
- Caristes
- Conducteurs
- Magasiniers
- ...

Découvrez nos métiers
à SOLUTRANS
du 18 au 22 novembre à Lyon-EUREXPO

Recrutement-Emploi-Stage 

#Mobili'JOB

Automobile-Poids lourds-Services

CANDIDATS : Consultez les annonces, déposez votre CV dans la CVthèque, soyez visible auprès des employeurs !

EMPLOYEURS : Consultez les CVs, mettez en ligne vos annonces et profitez de la mutlidiffusion sur de nombreuses plateformes d'emploi.





SOLUTRANS 2025

le grand rendez-vous d'une filière en mouvement

Avec le SALON SOLUTRANS, Lyon s'apprête à vibrer au rythme des moteurs, électriques biocarburant, diesel, gaz ou à hydrogène !

Du 18 au 22 novembre, plus de 30 constructeurs de véhicules industriels et utilitaires venus du monde entier investissent Eurexpo pour célébrer l'innovation, la performance et l'avenir du transport de marchandises.

Parler de véhicule utilitaire dans l'Equipe peut sembler étonnant. Pourtant, nous savons tous combien notre filière est attachée au sport et aux valeurs qu'il transmet. Depuis 80 ans, le quotidien numéro 1 du Sport en France traduit les réussites ou les échecs des plus grands champions. Solutrans est plus jeune, mais se focalise sur les mêmes enjeux ! Chaque édition du salon est un baromètre de la filière ; celle-ci s'annonce hors norme. Jamais le plateau n'avait rassemblé autant de grands noms : DAF, Daimler Truck, MAN, Scania, Renault Trucks, Ford, Toyota, Volkswagen, Stellantis, Hyundai, Kia, Isuzu, ou encore les ambitieux BMC Trucks et Flexis, nouvelle alliance entre Renault, Volvo et CMA CGM. À leurs côtés, une nouvelle génération d'acteurs interna-

tionaux, JAC Motors, Guangxi, Maxus..., viendra bousculer le marché européen avec des offres aussi audacieuses qu'innovantes.

Mais SOLUTRANS n'est pas qu'un défilé de camions flamboyants neufs. C'est le reflet d'une filière en pleine transformation, portée par l'électrification, le retrofit, l'hydrogène, la connectivité ou encore l'intelligence artificielle. Le transport routier vit une révolution silencieuse : plus propre, plus intelligent, plus durable. Le salon mettra en lumière ceux qui la façonnent, à commencer par Hylika, Neotrucks ou Qinomic, pionniers du retrofit et de l'électrification des flottes existantes. Du côté des utilitaires, la mutation est tout aussi spectaculaire. Le marché du VUL, en plein rebond après quelques années chahutées, illustre la diversité des usages et la montée en puissance des solutions zéro émission. Les constructeurs répondent à une demande exigeante : des véhicules performants, connectés, adaptés à la livraison urbaine, aux artisans et aux PME. L'essor du e-com-

merce, les réglementations environnementales et les besoins de logistique du dernier kilomètre redessinent le paysage, et SOLUTRANS 2025 en est le miroir fidèle.

Cette 18^e édition a aussi une

savoir particulière : la Fédération Française de Carrosserie (FFC), propriétaire du salon, célèbre ses 180 ans d'existence. Un anniversaire qui sera fêté tout au long de la semaine, à travers des moments forts : les Innovation Awards à l'hippodrome de Parilly, le Dîner de gala sublimé par le show du Paradis Latin orchestré par Kamel Ouali, et une nocturne festive le jeudi soir qui permettra l'ouverture du salon gratuitement pour tous jusqu'à 22h. Au-delà des projecteurs, SOLUTRANS est avant tout un lieu d'échanges. Une agora d'idées où industriels, transporteurs, équipementiers, start-ups et décideurs imaginent ensemble le futur du transport. Dans un

contexte mondial parfois incertain, le salon fait figure de boussole : il rassemble, fédère, inspire. C'est là que s'écrit l'avenir d'un secteur en mouvement, moteur essentiel de l'économie européenne.

SOLUTRANS 2025, c'est la preuve que le transport routier n'est pas qu'une affaire de véhicules : c'est un écosystème bien plus global, tourné vers le progrès. À Lyon, en novembre, tous les chemins de l'innovation mèneront à SOLUTRANS. Une fois de plus, nous sommes fiers que le journal l'Equipe se soit intéressé à notre secteur, et ait choisi SOLUTRANS pour cette mise en lumière exceptionnelle ! Merci aux équipes commerciales et à la rédaction.



VUL électriques : un marché en (r)évolution

Le marché français des utilitaires légers électriques continue à se développer avec des freins persistants et des opportunités qui, elles, s'accroissent.



Quatre freins à lever

Le premier obstacle est d'ordre comptable : le ticket d'entrée d'un VUL électrique demeure supérieur à l'équivalent thermique. Deux facteurs l'expliquent : le coût des batteries – malgré une tendance à la baisse – et une faible mutualisation industrielle. En effet, si les constructeurs ont réussi à standardiser la production des fourgons compacts électriques (Renault Kangoo E-Tech, Peugeot e-Partner, Citroën ë-Berlingo, etc.), les variantes spécifiques, comme les châssis-cabines, grands volumes, plateaux ridelles, bennes ou cellules isothermes, restent produites à cadence plus faible. Elles sont souvent en partenariat avec des carrossiers-constructeurs externes (Lambert, Sortimo, Leca-pitaine, etc.). Cela crée des coûts unitaires plus élevés et rallonge les délais de production. La seconde barrière est psychologique : l'autonomie est perçue comme limitée. La plupart des tournées de VUL en milieu urbain et périurbain restent pourtant compatibles avec les autonomies actuelles. Livrer des colis en centre-ville, transporter du matériel sur chantier ou à dépanner des véhicules en périphérie : ces missions mobilisent des charges utiles, des itinéraires et des rythmes d'exploitation très différents. Cette diversité complique la

définition d'une autonomie moyenne à l'usage qui pourrait rassurer tous les métiers. Autre angle mort : la formation à l'éco-conduite et à la planification. Sans outillage télématique ni accompagnement, un chef d'entreprise transpose des habitudes liées au diesel à un véhicule électrique. L'argument technique ne suffit pas, l'acclimatation opérationnelle est décisive. Troisième frein : l'investissement dans les bornes de recharge. Auditer les sites, dimensionner les puissances, négocier les délais de raccordement, arbitrer entre courant alternatif (AC) et continu (DC), part de recharge publique et part de recharge salariée à domicile : ces étapes demandent du temps et des ressources. S'ajoutent les questions de financement (bornes en propre ou services en externe), de supervision et d'intégration aux outils métiers (créneaux de recharge calés sur les tournées ou nocturnes). Enfin, le marché de l'occasion reste encore jeune. Le véhicule d'occasion (VO) est l'amortisseur structurel du marché VUL. Or la seconde main demeure limitée et hétérogène : types de batteries, capacités de charge, historiques d'usage, traçabilité, garanties, disponibilité de la pièce détachée... Autant de sujets qui nourrissent la prudence des acheteurs. Sans repères

stables sur la décote et la longévité, les TPE/PME hésitent à franchir le pas, alors même que le VO pourrait démocratiser l'accès à l'électrique.

Les opportunités : quatre accélérateurs décisifs

Les Zones à Faibles Émissions (ZFE) imposent progressivement des seuils plus stricts au cœur des métropoles. Même si leur suppression a été votée en juin, en première lecture, cette décision doit encore passer par l'examen de la seconde assemblée (annoncé pour cet automne), où elle pourra être modifiée ou rejetée avant de poursuivre son parcours législatif. Au-delà des ZFE, la vignette Crit'Air (de 0 à 5 pour les plus émetteurs) peut également être exigée lors des épisodes de circulation différenciée, en cas de pic de pollution. Cette contrainte se double d'un mouvement européen de décarbonation de la logistique urbaine. Avec à la clé des volumes mieux anticipés pour les constructeurs et les carrossiers. Les chaînes d'approvisionnement peuvent alors s'ajuster, ce qui pourrait entraîner à moyen terme des baisses de coûts de production. Au regard de leurs bénéfices environnementaux, les véhicules électriques bénéficient d'une fiscalité nettement plus favorable que leurs équivalents thermiques. En 2025, ils sont exonérés de la Taxe sur les Véhi-

cules de Société (TVS) dans ses deux composantes : la taxe annuelle sur les émissions de CO₂, calculée selon les grammes de CO₂ émis par kilomètre ; la taxe annuelle sur les polluants atmosphériques, fondée sur le type de carburant et la norme Euro du moteur. Ces deux prélèvements sont supprimés pour les véhicules 100 % électrique. Autre levier : l'amortissement fiscal. En 2025, les entreprises peuvent déduire jusqu'à 30 000 € pour l'achat d'un véhicule électrique, contre 18 300 € pour un modèle essence ou diesel à faibles émissions, et seulement 9 900 € pour les plus polluants. Ce plafond plus généreux rend l'investissement plus attractif, d'autant que la batterie peut être amortie séparément lorsqu'elle est facturée à part. Les entreprises profitent également d'un avantage sur la TVA : la taxe sur la valeur ajoutée de l'électricité utilisée pour la recharge est récupérable à 100 %, contrairement aux carburants fossiles dont la déduction reste partielle. En Île-de-France, les TPE et PME de moins de 50 salariés peuvent obtenir jusqu'à 6 000 € pour l'achat d'un utilitaire électrique de 3,5 t de PTAC maximum. Enfin, le programme Advenir reste la clé de voûte du soutien à l'infrastructure. Reconnu jusqu'en 2027, il finance : jusqu'à 50 % des coûts d'installation de bornes sur parkings privés ou accessibles au public ; des bonus spécifiques pour les stations de recharge partagée (ex. parkings d'entreprise ouverts le soir aux particuliers) ; et impose le recours à des installateurs certifiés IRVE pour garantir sécurité et conformité.

Depuis 2016, plus de 400 millions d'euros ont été mobilisés par ce dispositif, un accélérateur concret pour les TPE-PME souhaitant électrifier leurs utilitaires.

Électricité moins volatile que le diesel à condition d'optimiser la recharge, moins d'usure de freinage, de pièces auto et pas de vidanges, télématique intégrée : le coût total de possession bascule en faveur de l'électrique. Les gestionnaires de flottes interrogés par Webfleet l'année dernière ont identifié plusieurs avantages de l'électrification : réduction des coûts d'exploitation (45%), moins de maintenance et de temps d'arrêt (31%).

Rouler à l'électrique devient un avantage compétitif commercial. Pour un donneur d'ordre, un prestataire capable de garantir des livraisons à faible empreinte carbone coche des cases RSE tangibles. À l'heure où les bilans d'émissions deviennent des critères de sélection pour les donneurs d'ordre, afficher un parc VUL bas-carbone est différenciant. Sur le terrain, cela se traduit par exemple par l'accès à des marchés publics ou privés avec clauses environnementales renforcées et une meilleure acceptabilité des tournées nocturnes grâce au silence des électriques.

Selon la même étude Webfleet, les gestionnaires de flotte tiennent compte de la réduction de l'impact environnemental (64%), d'une meilleure image de marque (53%) et 86% d'entre eux prévoient une augmentation des véhicules électriques et hybrides dans leurs flottes d'ici 5 ans.

Le VUL électrique, pilier d'une logistique plus propre et plus intelligente





Sondage : les Français plébiscitent le camion

Reconnu comme vital par la population, le transport routier voit ses progrès dans la transition verte encore sous-estimés.

Un acteur incontournable du quotidien

À l'occasion des 180 ans de la Fédération Française de Carrosserie (FFC), SOLUTRANS a confié à OpinionWay une étude inédite sur la perception du transport routier par les Français. Réalisée en septembre 2025, elle révèle un attachement fort au camion, considéré comme indispensable au quotidien et à l'économie, mais encore mal compris dans ses évolutions récentes.

Près de 9 Français sur 10 jugent le transport routier essentiel au bon fonctionnement du pays (88 %), et 94 % reconnaissent son rôle vital dans l'approvisionnement des produits. Les véhicules utilitaires jouissent d'une image positive (70 %), surtout chez les jeunes (79 % des 25-34 ans), signe d'une modernisation du regard porté sur la profession. Les habitants des zones rurales sont particulièrement attachés au camion (jusqu'à 85 %), qu'ils voient comme un garant de l'égalité territoriale. De manière générale, 78 % des Français estiment qu'on ne pourrait pas se passer du transport routier pour livrer les marchandises.

Un maillon logistique clé

Le camion reste jugé indis-

pensable pour la livraison des produits de première nécessité : les achats en ligne (60 %), les médicaments (63 %), les déchets (76 %) ou encore l'approvisionnement des supermarchés (77 %). Sa flexibilité et sa capacité à desservir tout le territoire en font un outil logistique sans équivalent. Pour les trajets de moins de 100 km, 87 % des Français l'associent spontanément aux déplacements de proximité. Il rivalise même avec le train pour les distances de 100 à 500 km, preuve de sa compétitivité en matière de rapidité (63 %) et d'accès aux zones isolées (66 %).

Un secteur encore méconnu

Si le camion inspire confiance, son image reste entachée de préjugés. Huit Français sur dix pensent encore que la majorité des camions circulant en France sont étrangers en transit, et la population se montre partagée sur leur implication dans les accidents de la route (51 %). Les efforts du secteur en faveur de la transition écologique et sociale sont peu visibles : seuls 6 Français sur 10 estiment que les transporteurs agissent pour réduire leur empreinte carbone. Pourtant, la réduction du bruit (59 %), la sécurité routière (65 %) ou la modernisation du

métier (67 %) sont reconnues par une majorité. Le métier de chauffeur reste perçu comme peu valorisé (78 %), même si 84 % des Français considèrent que le secteur recrute activement et 83 % qu'il s'ouvre davantage aux femmes.

Une attente forte envers les pouvoirs publics

Les Français appellent l'État à soutenir la transition écologique du transport routier (79 %). Ils se montrent favorables à des solutions innovantes comme les poids lourds de grande capacité (70 %) ou la création de voies réservées aux camions sur autoroute (77 %). Enfin, 78 % des citoyens accepteraient des délais de livraison plus longs pour un transport plus vert, à condition que cela ne renchérisse pas les coûts (70 %).

Un avenir responsable

L'étude OpinionWay pour Solutrans confirme que le camion reste profondément ancré dans le quotidien des Français. Mieux informés sur les innovations et les efforts du secteur, ces derniers se disent prêts à accompagner un transport routier plus durable, plus sûr et plus respectueux de l'environnement — un enjeu central pour les décennies à venir.

88 % des Français jugent le transport routier essentiel au bon fonctionnement du pays

EMPLOI-FORMATION

LA FILIÈRE VI-VU RECRUTE MASSIVEMENT

Mécaniciens, techniciens de maintenance, carrossiers, conducteurs ou logisticiens : les besoins explosent sur l'ensemble de la chaîne, portés par la transition énergétique et la modernisation du parc roulant.



Une filière sous tension

Selon la Fédération Française de Carrosserie (FFC), plus de 70 000 postes sont actuellement à pourvoir dans les ateliers, concessions, centres techniques et entreprises de transport. Une tension alimentée par le vieillissement des effectifs et par une évolution rapide des métiers. Car ces véhicules, de plus en plus connectés et électrifiés, exigent aujourd'hui de nouvelles compétences techniques, alliant mécanique, électronique, diagnostic embarqué et maîtrise des systèmes de connectivité. Pour attirer de nouveaux profils, les acteurs de la filière multiplient les initiatives : partenariats avec Pôle emploi, formations qualifiantes, dispositifs d'alternance ou de reconversion. L'objectif : répondre aux besoins croissants d'un secteur essentiel à la mobilité des biens et au bon fonctionnement de l'économie française. Près de 4 000 entreprises emploient plus de 23 000 salariés et forment chaque année 5 000 jeunes, dans un secteur désormais au cœur de la transition énergétique et numérique.

Les métiers évoluent rapidement : les véhicules connectés, la télématique et le diagnostic à distance exigent de nouvelles compétences en électronique, informatique et data. Résultat : les techniciens spécialisés sont particulièrement recherchés, et 75 % des apprentis trouvent un emploi en moins de sept mois. Pour attirer ces profils rares, les entreprises proposent des salaires parfois supérieurs de 25 % à la moyenne du marché et investissent dans la formation continue et la reconversion.

Une transition technologique

Les organismes de formation adaptent leurs parcours : le GNFA (Groupement national pour la formation automobile) a renforcé en 2024 ses modules dédiés aux véhicules électrifiés, avec un contenu très opérationnel (batteries, isolement, électronique de puissance, recherche de pannes). L'AFPA (Agence nationale pour la formation professionnelle des adultes) propose des spécialisations centrées sur le diagnostic et la maintenance des véhicules électriques et hybrides, preuve que l'électrification structure désormais les référentiels métiers. Les certifications de l'ANFA (Association Nationale pour la Formation Automobile) ont été revues pour intégrer les évolutions technologiques en lien avec l'entretien, le diagnostic et la maintenance préventive et corrective des véhicules thermiques et électriques.

Dans le but d'accompagner la filière du véhicule industriel et urbain dans son développement, SOLUTRANS 2025 est partenaire de l'« Explore Auto Tour » organisé par la Plateforme automobile (PFA). Offres d'emploi et de stages, rencontres avec des professionnels passionnés... Cette tournée en 40 étapes à travers l'hexagone permettra à près de 20 000 étudiants et demandeurs d'emploi d'en apprendre plus sur les enjeux, opportunités et transformations opérant au sein de la filière automobile.



Interview : Patrick Cholton, Président de SOLUTRANS et de CARPROMO (FFC)

À la tête de SOLUTRANS, Patrick Cholton prépare une nouvelle édition du Salon international des solutions de transport routier et urbain.



Quel est le rôle de la FFC et ses grands enjeux à travers SOLUTRANS ?

Nous travaillons avec les énergéticiens, les chargeurs, les transporteurs, équipementiers, carrossiers constructeurs, les pouvoirs publics, les municipalités, les institutionnels. Notre rôle, c'est d'éduquer le visiteur et l'exposant. Cet événement appartient à 100% à la FFC qui fête ses 180 ans cette année. Quand on parle d'objectifs européens au niveau de la consommation des véhicules, les constructeurs, eux, savent très bien ce qui se passe, mais le transporteur, ou le particulier, il est perdu. Nous accueillons environ 3 000 lycéens et écoliers pour découvrir notre filière, savoir comment elle fonctionne, connaître ses acteurs de la filière. Il faut savoir qu'il manque 70 000 postes, c'est un sacré problème. Selon notre étude Opinion Way, l'image n'est pas mauvaise, mais on s'aperçoit que le grand public n'est pas au courant de tout ce qui est amélioration technologique et nouvelles énergies. Donc, à Solutrans, nos conférences donnent la parole aux experts et renseignent les gens. Il y a des nouveaux métiers, dans l'IA et dans la recherche et développement. La France est pionnière en innovation et dans le nombre de brevets. Tous les jeunes qui voulaient aller jusqu'à présent dans l'aéronautique, je les invite à venir nous voir car on est loin d'être ridicule.

Est-ce que le VU a de beaux jours devant lui ?

Le camion est indispensable. À l'époque du Covid, tout le monde a pu être sauvé grâce aux transporteurs qui ont pu livrer les hôpitaux, les hypermarchés... Et justement, l'activité économique ne s'est pas arrêtée grâce au transport. Pour la logistique du dernier kilomètre, les vélo-cargos et les VUL livrent les zones 30, et même un 19 tonnes électrique va pouvoir circuler en centre-ville avec zéro émission. Avec nos études, on s'aperçoit qu'il y aura un mix énergétique, c'est-à-dire de l'électrique ou hybride, du biogaz, du bioéthanol et de l'hydrogène dans 5 ou 10 ans. Le tout électrique n'est pas la solution.

Comment évolue la concurrence entre les constructeurs européens et les nouveaux acteurs du marché ?

À Solutrans, jusqu'à présent, à chaque édition on avait une douzaine de constructeurs. Et cette année, on en a plus de 30. On retrouve des Chinois, des Coréens, des Japonais. Notre réseau se mondialise complètement. Des sociétés comme KIA, Hyundai, Toyota, Volkswagen, Maxus, JAC motors arrivent de tous les coins du monde parce que justement le VUL est en puissance aujourd'hui. Donc c'est le moment de pénétrer le marché français qui est le deuxième plus gros marché en Europe. Probablement, pour la prochaine édition en 2027 on aura certainement

un hall dédié aux marques chinoises. Depuis que Trump a annoncé les nouveaux droits de douane, ces constructeurs savent qu'ils vont avoir du mal à travailler avec les États-Unis, donc leur nouveau marché pour la mobilité c'est l'Europe. Certains ont tapé à la porte il y a un mois pour avoir de la place à Solutrans mais nous étions au complet. Aujourd'hui les VUL ont une ligne esthétique sympa, presque futuriste, très éloigné du cube historique et c'est un plus pour l'image de marque du transporteur. Pour certains, le chauffeur est debout à l'intérieur, vous avez les planchers bas à hauteur du trottoir ou des portes latérales maintenant, côté trottoir, pour décharger, non plus côté rue où c'est dangereux pour le chauffeur et les cyclistes, par exemple.

Les véhicules embarquent aussi des services connectés, très attractifs...

Depuis 4 ans, je remarque une évolution hyper rapide. Grâce à l'IA et à la télématique, les transporteurs sont en contact direct avec leurs clients, ils livrent pratiquement à la minute. Ils sont en relation directe pour les entretiens de véhicules aussi. Ça leur permet de voir à quel moment ils vont devoir ramener le véhicule au garage. Il y a un gain de temps et des économies à la clef. Et ça va même trop vite, car lorsqu'on achète un véhicule, un autre sort un an après, avec encore plus d'options. Il y a une course à l'innovation. Sur notre salon nous valorisons les start-ups avec un espace et des conférences dédiés. Dans le digital, comme pour les carrossiers constructeurs et les équipementiers, nous remettons des prix Innovation Awards. Ainsi que les prix européens Truck / Van / Pick-up de l'année, décernés par une cinquantaine de journalistes.

Comment s'adapter aux nouvelles réglementations ?

Personne n'a une vue claire de ce que sera le marché, en 2030, 2035 ou 2040 par rapport aux objectifs de la Commission Européenne. Depuis 6 ans, nous faisons des projections avec notre étude Vision'Air sur le mix énergétique européen des véhicules Industriels >3,5t d'ici à 2040. Globalement, les objectifs fixés vont être très durs à atteindre au-delà de 2035, en prenant en compte



Tous les deux ans, Solutrans accueille 1100 exposants

le coût de l'électrique et de l'hydrogène. Je crois que le principal frein à l'électrification, c'est le prix d'achat du véhicule. Les constructeurs historiques seront certainement obligés de le baisser face à l'offre venue d'Asie. J'ai vu dernièrement des véhicules 19T électriques à 350 000 € en Europe tandis que des Chinois arrivent déjà avec des prix d'appel à 250 000 €. Et quand un poids-lourd a 400 kilomètres d'autonomie en Europe, il en a pratiquement 1000 en Chine. Donc il faut qu'on soit excessivement vigilant.

À votre avis, les aides peuvent-elles convaincre les acheteurs ?

Non, autant dans l'automobile on peut avoir des aides de 4 000 euros ou 5 000 euros pour l'achat d'une voiture. Très sincèrement, dans le camion et le véhicule industriel, ça n'existe plus et c'est la même tendance dans tous les pays

européens. Par exemple, les constructeurs allemands souffrent car le pays a supprimé le nucléaire de son mix énergétique donc l'électricité coûte plus cher. La batterie, son autonomie et son poids, aura un rôle pivot. Les Chinois ont une telle avance dans leur fabrication de batteries que certains Européens aujourd'hui s'associent avec eux pour réduire le coût, justement. On a la chance d'être dans un pays où il y a énormément de développement de produits, de recherche et de développement. Je lance un appel pour qu'il y ait une unité en France au niveau de cette filière, qui est une filière indispensable, puisque 89% des marchandises transportées, tous les jours, le sont par camion. Si demain on arrêtait de livrer Paris pendant trois ou quatre jours, il n'y aurait plus rien dans les magasins.





VUL : quand l'intelligence embarquée bouscule la concurrence

Les constructeurs historiques font face aux nouveaux entrants tandis que les services connectés et la maintenance prédictive séduisent les gestionnaires de flotte.

Nouvelle concurrence

Pendant des décennies, les constructeurs européens — notamment Renault, Peugeot et Citroën aujourd'hui réunis sous Stellantis, Fiat ou Ford — avaient une position bien établie sur le marché des véhicules utilitaires légers (VUL) en Europe. Ces marques bénéficient d'un réseau de distribution dense, d'un savoir-faire industriel local, et d'une forte connaissance des besoins des gestionnaires de flottes : versatilité, modularité, coût de possession contrôlé, proximité des services après-vente.

Mais ce paysage évolue rapidement avec l'arrivée de nouveaux acteurs étrangers disposant d'un avantage sur les coûts de production ou d'une forte capacité d'innovation. Par exemple, le groupe chinois GAC entend déployer des utilitaires électriques en Europe pour rivaliser avec les modèles thermiques de Ford et Stellantis. Cette marque vise une part de 10 % du marché européen, où plus de 1,7 million de véhicules de ce type sont vendus chaque année pour le transport public, la livraison de marchandises,

les services d'urgence et les navettes.

Second phénomène : le développement d'acteurs du retrofit (la conversion en électrique ou hydrogène) repensent les utilitaires traditionnels pour des usages plus propres. D'après une étude de l'ADEME, remplacer un véhicule thermique par un modèle électrique neuf permet de réduire les émissions de gaz à effet de serre de 47 %. Cette baisse atteint toutefois 66 % pour les véhicules légers et jusqu'à 87 % pour les poids lourds lorsqu'ils sont convertis grâce au retrofit. En conservant la structure existante du véhicule, cette solution évite l'extraction de nouvelles ressources et limite les pollutions liées à la fabrication — qu'il s'agisse de l'eau, de l'air ou des sols. Une approche exemplaire d'économie circulaire qui conjugue sobriété, efficacité et allongement du cycle de vie automobile.

En 2025, sept projets d'homologation sont en cours, témoignant d'une filière en pleine effervescence et d'une diversification croissante des véhicules éligibles à la conversion.

Les alliances entre start-ups et grands noms de l'automobile — Stellantis et Qinomic, Renault avec TOLV, ou Dangel avec Bedeo — traduisent une volonté commune de massifier et structurer une production désormais tournée vers l'avenir. Qinomic lance la production industrielle du QI-TECH, une solution capable de transformer des fourgons thermiques et couvrant jusqu'à 70 % du segment des VUL médiums en France. De son côté, Bedeo développe ses propres batteries et moteurs-roues au sein de

BYD E-VALI, un utilitaire léger 100 % électrique conçu spécialement pour le marché européen



son centre R&D, tout en ouvrant un site de production en France avec Dangel. Quant à TOLV, la start-up poursuit l'industrialisation de son activité sur le site de Flins, livrant chaque mois des véhicules utilitaires rétrofités à des entreprises et collectivités.

Services connectés

Pour un gestionnaire de flotte, l'un des postes les plus sensibles est le coût total de possession (TCO) : achat ou location, carburant ou énergie, maintenance et immobilisation, etc. La valeur ajoutée d'un VUL ne se limite plus au moteur ou à la capacité de transport : elle se joue de plus en plus dans la qualité du service que permet le véhicule, grâce à ses données. Les systèmes de télématique à bord (géolocalisation, suivi des trajets, consommation, alertes de sécurité) permettent de surveiller en temps réel et d'agir sur les opérations. Selon une étude menée par Grand View Research, le marché global de la télématique pour véhicules commerciaux est estimé à 61,52 milliards de dollars en 2024, avec une projection à 130,08 milliards d'ici 2030. Et plus spécifiquement en Europe, la société d'analyse de marché et de conseil en stratégie Mordor Intelligence évalue le marché de la gestion de flotte

pour les véhicules légers et utilitaires à environ 8 milliards de dollars cette année.

Au-delà de la télématique, c'est la maintenance prédictive qui constitue une véritable rupture. Plutôt que d'attendre l'apparition d'un problème ou de procéder à des interventions planifiées, l'intelligence artificielle (IA) traite les données du véhicule (moteur, transmissions, capteurs, usage) pour anticiper les pannes, planifier les interventions, réduire les immobilisations.

Renault, déjà pionnier sur les utilitaires électriques en Europe, entend consolider sa position de leader sur ce marché stratégique. Sur sa gamme utilitaire, le constructeur mise sur son architecture Software Defined Vehicle (SDV) conçue par Ampere, la filiale technologique du groupe. Au sein d'une flotte, ce système permet de suivre l'usure en temps réel, la détection de pannes, et la planification des interventions sans immobiliser inutilement le véhicule. Trois modèles — Trafic, Goélette et Estafette — partagent la même base technologique et recevront des mises à jour automatiques via Renault, garantissant une longue durée de vie sans risque d'obsolescence. Grâce à la modularité logicielle du SDV, ces véhicules s'intègrent pleinement dans l'écosystème numérique des professionnels, en connectant directement leurs outils et plateformes au cœur du véhicule. La fonction Vehicle-to-Load (V2L) permet d'alimenter des appareils électriques externes (outils, ordinateurs, etc.) via une prise située dans la cabine, dans la zone de chargement ou à l'extérieur, grâce à un adaptateur branché sur la prise de recharge. La fonction Vehicle-to-Grid, quant à elle, autorise l'injection d'énergie dans le réseau électrique à partir de la batterie du véhicule, grâce à un chargeur bidirectionnel.

Côté nouveaux entrants, le constructeur chinois BYD mise sur une connectivité native. Son utilitaire électrique E-VALI, dévoilé pour le marché européen lors du salon IAA Transportation 2024 à Hanovre, intègre des systèmes embarqués connectés capables de transmettre en continu les données du véhicule et de la batterie. Parallèlement, BYD Trucks Europe s'est allié à Geotab spécialiste mondial de la télématique, pour proposer une plateforme de gestion de flotte intelligente. Cette intégration offre un accès direct aux diagnostics à distance et à des algorithmes de maintenance prédictive reposant sur l'IA.

Pour les opérateurs de flotte, ce type de solution intégrée qui combine matériel, logiciel et service simplifie la transition vers l'électrique en optimisant les coûts d'exploitation.



Interview : Patrick Bégaud, Directeur de Ford Pro France

Les constructeurs misent désormais sur des offres globales associant financement, maintenance et télématique. Patrick Bégaud, Directeur de Ford Pro France, détaille ces solutions clés en main dédiées aux professionnels.

temps réel nous distingue, elle est fortement appréciée par nos clients

Cette maintenance prédictive peut-elle améliorer le Coût Total de Possession (TCO) ?

Absolument. En fait, ce qui intéresse les parcs de taille moyenne grande, très grande, c'est le coût de détention, le coût d'exploitation de leurs véhicules. Et donc, grâce à tous ces outils embarqués, on est vraiment sur une stratégie qui permet aux clients qui optent pour FordPro de maximiser son résultat d'exploitation et la productivité de sa flotte, et l'efficacité qu'il peut tirer de son outil de travail. 26 392 jours ont été sauvés de l'immobilisation à fin juin 2025 grâce à la gestion des données via la communication et coordination nos agents FordLive et de notre réseau de concessionnaires. Ford Pro estime que les entreprises peuvent réduire de 60% les temps d'immobilisation grâce à une maintenance et à un contrôle plus intelligents. Près de la moitié des conducteurs de véhicules utilitaires et un quart des gestionnaires de flotte n'utilisent pas quotidiennement les données relatives à l'état de leurs véhicules – par exemple pour planifier une révision.

Parmi les services clefs en main, une solution de financement est-elle souvent demandée ?

Bien sûr, c'est un des services intégrés à notre offre globale Ford Fleet Management (financement, maintenance, télématique, solutions de recharge). Il permet au profes-

sionnel, en fonction de la taille de sa flotte et de la nature de son business, de choisir des produits de location avec option d'achat. Ford Credit et Ford Lease proposent des solutions de financement sur mesure comme du crédit-bail et de Location Longue Durée (LLD). On observe vraiment une polarisation du marché autour de la Location avec Option d'Achat (LOA) dès lors qu'on travaille sur des entreprises de petite taille, des artisans... Parce qu'une fois la durée de la LOA terminée, le véhicule reste dans l'entreprise, il peut servir comme véhicule de secours, ou être revendu. Dès qu'on passe sur les parcs plus importants, on entre dans le domaine de la LLD avec des formules packagées où l'ensemble des services de l'écosystème sont réunis.

De plus en plus d'entreprises de petite taille ou de taille moyenne s'orientent vers la LLD parce que c'est un moyen de rester connecté avec la technologie électrique la plus avancée. La raison est simple : en LOA on a des contrats de 48 mois tandis qu'en LLD on opère sur 36 mois.

Face aux contraintes réglementaires et budgétaires, les gestionnaires de flotte cherchent de l'adaptabilité...

Oui, de la visibilité, précisément sur les véhicules qui équipent le parc et le type de mensualité prévue pour obtenir un budget d'exploitation le plus clair possible. Quand vous rajoutez à cela la télématique, vous en savez beaucoup plus sur l'utilisation réelle de vos véhicules, sur le comportement de vos chauffeurs dès lors que vous activez le consentement à l'accès aux données personnelles. Cela permet aux gestionnaires de parc d'avoir une vision extrêmement claire et très encadrée du coût d'opération. Y compris sur la gestion du risque avec Ford Assurance. Du point de vue de la sécurité des véhicules, la géolocalisation permet d'avoir une idée très précise de là où le véhicule se trouve. Et ça a permis, dans des cas de vols ou de malveillance, de retrouver très facilement les véhicules avec des solutions qui ne nécessitent pas la pose d'un boîtier à la livraison du véhicule et la dépose du boîtier à la restitution du véhicule, puisque toutes

ces informations sont émises ou reçues grâce aux modems intégrés sur la totalité de véhicules utilisés.

Quels sont les freins ou accélérateurs en faveur de l'électrification ?

Nous en sommes persuadés, il y a une conjonction assez extraordinaire de facteurs qui fait que le marché de l'utilitaire électrique est en train de progresser. Comme la mise en place des Certificats d'Économie d'Énergie (CEE) qui sont beaucoup plus attractifs pour des clients de véhicules utilitaires que pour des clients de véhicules particuliers. On est à plusieurs milliers d'euros de prime contre quelques centaines d'euros sur un véhicule particulier. Donc cette incitation fiscale au verdissement des parcs existantes a eu un effet très positif cette année sur la progression du marché utilitaire électrique. On ajoute à ça une densité d'infrastructures de recharge extrêmement forte en France qui diminue l'interrogation des sceptiques à propos de la recharge. Troisième élément, très fort pour les entreprises qui opèrent des flottes importantes, c'est la Loi d'Orientation des Mobilités (LOM). D'ici 2030, 7 véhicules sur 10 à renouveler devront être à faibles émissions. Autant anticiper dès maintenant. Enfin, il y a un large choix d'offres électriques sur le marché des véhicules utilitaires. Tous ces éléments réunis accélèrent la décarbonation.

Pour ceux qui ne sont pas encore complètement convaincus ou qui ont besoin d'une adaptation à leur usage professionnel, la solution peut être le PHEV (Plug-in Hybrid Electric Vehicle, ou hybride rechargeable). Notre best-seller dans la gamme Transit, c'est le Custom. Ce fourgon d'une tonne est proposé en thermique, en plug-in hybride et en électrique. Au début de l'année, on en vendait 15 % en PHEV, tandis qu'en octobre, nous avons vendu sur 100 Custom, 20 en PHEV et 17 en électrique. Donc la part des véhicules vertueux devient de plus en plus importante et de plus en plus demandée par tous les segments de clientèle. Cette évolution confirme que la transition vers des mobilités plus propres n'est plus une option, mais une attente forte et partagée par nos clients.

Pourquoi intégrer toujours plus de services directement dans les véhicules ?

Ça fait plus de 120 ans qu'on a acquis une réputation solide dans la construction, la commercialisation et l'entretien de nos véhicules. Côté utilitaire, on célèbre le 60e anniversaire du Transit cette année. Il y a près de trois ans, Ford a lancé une marque dédiée à l'utilitaire qui s'appelle FordPro. C'est un guichet unique qui permet à un client professionnel d'avoir la réponse à toutes ses questions selon 4 piliers. D'abord, on est capable de proposer aux clients des utilitaires thermiques, hybrides rechargeables, ou des utilitaires 100% électriques. Où qu'ils soient dans leur transition électrique, on est capable de les accompagner, y compris sur la solution de recharge avec FordPro Charging : aux dépôts, ou au domicile de son opérateur, ou en itinérance en fonction des tournées de ses clients. Ensuite, tous nos véhicules sont équipés d'un modem et donc, à ce titre, reçoivent et émettent de la donnée. Cette technologie embarquée permet d'avoir une vision en permanence sur l'état de santé des véhicules, d'anticiper des problèmes éventuels, de minimiser le temps d'immobilisation et donc de rendre la gestion de sa flotte plus prospère, plus productive. D'ailleurs, le "pro" de FordPro, c'est le pro de productivité, et non professionnel.

Troisième pilier de notre écosystème : FordTelematics. Avec cette offre, le client va pouvoir choisir à la fois le volume, la nature, la fréquence des données dont il a besoin pour bien gérer son parc automobile, à

l'aide de la télématique. Enfin, quatrième pilier : les services de l'après-vente. Parmi eux, le camion atelier mobile : un Transit équipé d'un certain nombre d'outils qui va se rendre là où le véhicule du client gestionnaire de flotte se trouve, plutôt que d'amener le véhicule en concession pour faire une opération d'entretien. L'objectif : minimiser le temps d'immobilisation du véhicule. L'offre Ford Mobile Service est proposée dans la plupart de nos Transit Centers, notre réseau de centres spécialisés « utilitaires ». Second exemple, FordLive repose sur une équipe de téléacteurs reliés en permanence à la flotte auto. Ils sont capables de mettre en relation le client et le réseau de concessionnaires pour prévenir qu'à tel endroit un véhicule est en train de passer en dessous du niveau d'huile acceptable, et proposer un rendez-vous pour une vidange. Cette gestion en

FordPro, un ensemble de services, un interlocuteur unique



Dernier kilomètre : une logistique plus compacte et plus propre

Fourgons électriques, vélos-cargos, micro-hubs : les solutions se multiplient pour conjuguer agilité et sobriété énergétique.

Compact et connecté

La densification urbaine, les Zones à Faible Émission (ZFE) et les fenêtres de livraison resserrées poussent les flottes vers des vans compacts, électriques et manœuvrables. Par exemple, DHL et Ford Pro renforcent leur partenariat stratégique en e-mobilité, avec l'objectif que 2 400 nouveaux utilitaires 100 % électriques soient intégrés dans la flotte allemande d'ici fin 2025. Les modèles concernés sont les Ford E-Transit (segment 2 tonnes) et Ford E-Transit Custom (segment 1 tonne) — tous deux déjà en service. En comparaison à un véhicule thermique équivalent, chaque utilitaire électrique permet d'économiser 4 tonnes de CO₂ équivalent et 1 200 litres de diesel par an.

Sur le même segment 100%

électrique, le modèle Estafette Concept incarne la vision de Renault pour la mobilité urbaine. Le VUL zéro émission se veut compact mais spacieux, combinant les dimensions d'un modèle intermédiaire (la longueur d'un Kangoo L2) avec la maniabilité d'une Clio et la capacité de chargement d'un van léger type Trafic. Il repose sur la plateforme FlexEVan et sur une architecture software-defined vehicle (SDV) conçue pour la maintenance prédictive qui permet une réduction du coût total de possession (TCO) d'environ 30 % selon le constructeur.

L'essor du vélo-cargo

Le transport de marchandises urbain représente 10-20 % du trafic routier urbain, mais plus de 25 % des émissions liées au transport en raison de l'immobilité des véhicules, et de la

congestion du trafic.

Face au développement de zones à trafic limité et zones piétonnes, la cyclologistique s'impose comme alternative crédible sur les hypers centres-villes. Selon l'Observatoire du Cycle 2024, les vélos à assistance électrique (VAE) représentent 29 % des ventes en volume (~565 000 unités) et 58 % de la valeur du marché : un indicateur fort pour la transition vers des usages plus logistiques ou professionnels. En France, les vélos-cargos à assistance électrique progressent : +5 % en 2024, soit 34 643 unités vendues. Des aides publiques soutiennent cette tendance : la Ville de Paris prend en charge jusqu'à 40 % du coût d'achat d'un vélo-cargo avec un plafond de 1 200 € pour les pros. En Île-de-France on compte une



Estafette Concept promet une réduction du coût total de possession d'environ 30 %

cinquantaine d'entreprises de cyclologistique, dont la moitié est exclusivement à vélo. Au niveau national, ce secteur d'activité cumule 85 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Micro-hubs

Pour fiabiliser des tournées courtes et multimodales (e-van + vélo-cargo), des micro-hubs ou micro-dépôts se déploient. Ces petites bases logistiques de proximité (souvent entre 100 et 800 m²) réceptionnent les marchandises depuis un camion ou un fourgon électrique. S'en suit une redistribution du dernier kilomètre en vélo-cargo ou triporteur électrique. Rayon d'action : 2 à 8 km, idéal pour les arondissements parisiens ou les

centres-villes denses. Au-delà de la réduction des nuisances urbaines (bruit, pollution, embouteillages), ces plateformes aident à optimiser le foncier grâce à l'exploitation d'espaces vacants (parkings souterrains, rez-de-chaussée ou locaux commerciaux inoccupés).

Durant les JOP Paris 2024, Géodis, UPS et La Poste ont déployé davantage de flottes de vélos-cargos pour franchir les zones de circulation restreintes tandis que DPD France livrait déjà 200 000 colis/an à vélo avec 16 vélos/jour en moyenne. Un vélo-cargo remplace 1 à 2 fourgons diesel, pour un gain moyen de 4 tonnes de CO₂ évitées par an.

Réglementations : Transition bas-carbone

Les véhicules industriels (VI) et véhicules utilitaires (VU / VUL) doivent répondre à des normes plus strictes favorisant l'électrification, l'hybridation, et les systèmes de contrôle embarqué.

Normes européennes

À la suite de son approbation en 2022, la norme Euro 7 est entrée en application cette année pour les véhicules légers, et elle s'appliquera aux véhicules lourds à partir du 1^{er} juillet 2027. Cette nouvelle réglementation marque un tournant dans la régulation des émissions. Plus exigeante que la précédente, elle abaisse les seuils des polluants déjà encadrés et élargit son champ d'action à de

nouveaux types d'émissions, notamment celles provenant des freins et des pneus. Elle introduit également des tests en conditions de conduite réelle (RDE) plus rigoureux, renforce les exigences de durabilité des batteries pour les véhicules électrifiés et instaure une surveillance en temps réel des données d'émissions par les autorités européennes.

Jusqu'ici, les émissions étaient évaluées en laboratoire, selon

le cycle WLTC pour l'homologation Euro 6d. Désormais, elles seront mesurées en situation réelle de conduite, afin de mieux refléter les conditions d'usage quotidiennes.

Depuis le 1^{er} octobre 2025, seuls les poids lourds répondant à la norme européenne Euro 6 sont autorisés à circuler avec un chargement maximal (PTR 44 tonnes). Les camions Euro 5 ou antérieurs doivent circuler à des limites inférieures, par exemple 40 t, ou être reclassés. Cette réforme pousse les transporteurs à renouveler leurs flottes, à investir dans des moteurs plus propres ou de nouveaux véhicules, ou à envisager des systèmes de conversion.

VECTO

Les constructeurs de poids lourds sont tenus d'utiliser un outil informatique de simulation pour déclarer les émissions de CO₂ de leurs véhicules neufs. Appelé Vehicle Energy Consumption Calculation Tool (VECTO), il assure une évaluation standardisée des perfor-



Objectif européen : neutralité carbone en 2050

mances environnementales des véhicules lourds (camions, bus ou autocars) en intégrant les caractéristiques propres à chaque modèle : type de cabine, châssis, motorisation, boîte de vitesses, pneus, charge utile, type de mission (urbain, interurbain, autoroute), etc.

Les normes européennes sur les émissions de CO₂, instaurées en 2019, ont été révisées en mai 2024 dans le cadre de la stratégie « Ajustement à l'objectif 55 » de l'Union européenne. Celle-ci vise une réduction d'au moins 55 % des émissions de gaz à effet de serre d'ici 2030, en ligne avec l'objectif de neutralité climatique à l'horizon

2050. De nouveaux objectifs ont été introduits : une réduction de 65 % d'ici 2035 et de 90 % d'ici 2040. L'objectif initial de 15 % de réduction des émissions d'ici la fin de l'année 2025 reste inchangé. Une amende de 4 250 € est prévue par point de pourcentage manquant.

Ces nouvelles normes concernent désormais une gamme élargie de véhicules, incluant les configurations 6x4 et 8x4, ainsi que les 4x2 dont le poids se situe entre 7,4 et 16 tonnes. Elles s'étendent également aux remorques, en raison de leur influence directe sur la consommation de carburant des véhicules tracteurs.



© AdobeStock

TRANSIT
60
A N S

**Un anniversaire,
ça se fête en famille.**

A découvrir Hall 5, stand B059.



Nouvelle Gamme Transit®

Hybride rechargeable, électrique ou diesel.

Découvrez nos **offres exceptionnelles** sur ford.fr



PRO™

Consommations électriques en cycle mixte WLTP de la gamme (kWh/100km) : E-Transit Fourgon (25,5 - 30,3), E-Transit Custom (22,1 - 24,6), E-Transit Courier (17,1 - 17,1).
Consommations Transit Connect PHEV pondérées en cycle mixte WLTP (L/100 km) : 1,8 - 1,9. Ford France - 1 rue du 1^{er} mai, Immeuble Axe Seine, 92000 Nanterre.
SIREN 425 127 362 RCS Nanterre.