

Edition 08/2009, Carquefou (44)

A participé à cette édition :
Valérie CHIRON

LE COMMERCE ET LA REPARATION DU POIDS LOURDS

Avant - Propos

Dans un contexte socio- économique inédit qui fait passer brutalement le secteur du poids lourds d'une situation de pénurie de main d'œuvre à une situation de recherche de nouveaux marchés en vue de maintenir l'emploi ; la mise à jour du portrait sectoriel du poids lourds devenait particulièrement pertinente.

Le secteur du poids lourds, sous l'influence du développement du transport routier de marchandises enregistre en effet, ses dernières années, un développement économique important qui s'est traduit, entre autres choses, par des besoins élevés de main d'œuvre. A cette pression économique s'ajoutaient des contraintes réglementaires et technologiques en pleine évolution qui influaient les besoins de compétences.

La rupture économique qui s'est opérée dans le courant de l'année 2008 et en 2009 incite à analyser les évolutions d'emplois et de compétences qui se sont opérées ces dernières années afin de mieux comprendre les besoins de main d'œuvre et la gestion des ressources humaines de ce secteur au regard d'une nouvelle situation économique, technique et réglementaire.

En vue de cette problématique et pour tracer un portrait sectoriel du poids lourds, ce travail a mobilisé plusieurs méthodologies d'enquêtes :

- recherche documentaire auprès de la presse et des sites spécialisés,
- recueil et évaluation de données statistiques,
- entretiens auprès de professionnels du secteur,
- analyse et confrontation des résultats.

Le détail de la méthodologie de recueil statistique ainsi que la liste des personnes rencontrées dans le cadre des entretiens se situent en annexe de ce document.

Table des matières

I – Evolution économique du secteur	3
1) Le secteur du poids lourds : 1880 établissements et 21000 salariés	5
2) Le marché du poids lourds	6
II - Le parc de poids lourds	9
1) Forte progression du parc : +24 % entre 99 et 08	9
2) Evolution du secteur du transport de marchandises	11
3) le secteur du transport de voyageurs	14
III – La réglementation	16
1) Une réglementation européenne pour réduire la pollution de l'air	16
2) La réglementation liée à la sécurité	18
a) le chrono tachygraphe	18
b) le contrôle technique	18
c) le carrossage	19
IV - Evolution technologique	21
1) pour répondre à la réglementation européenne	21
2) pour l'accroissement du rendement du transport	22
3) pour l'amélioration de la sécurité routière	23
4) une évolution rapide	24
5) ses conséquences sur le diagnostic	24
V – Des activités en évolution	26
1) Le cœur de l'activité	26
2) Activité croissante sous l'effet de la réglementation	27
3) Entre spécialisation des activités et diversification	27
4) Et dans contexte économique défavorable	29
5) la pose d'équipements est-elle une voie de diversification des activités des ateliers ?	29
6) Evolution des métiers	30
VI – Les emplois dans le secteur du poids lourds	32
1) des salariés plus âgés	32
2) Une gestion des ressources humaines de type « PME »	34
3) des pratiques de recrutement à deux vitesses	35
4) Usage important de la formation continue principalement de type « constructeur »	35
VII – Les jeunes : de la formation à l'insertion	38
1) les effectifs en formation	38
a) maintien des effectifs de la filière VI	40
b) progression de l'alternance, baisse des effectifs sous statut scolaire	41
c) chute des effectifs en BEP en lycée en 2008	43
2) Insertion : une meilleure employabilité mais plus souvent hors branche PL	45
3) Attractivité des métiers	47

ANNEXE 1 : Les entretiens réalisés dans le cadre de cette enquête sectorielle

ANNEXE 2 : grille d'entretien sur les pratiques GRH dans le secteur du poids lourds

ANNEXE 3 : Méthodologie de recueil de données statistiques

I – Evolution économique du secteur

Le secteur du véhicule industriel rassemble les entreprises qui distribuent, entretiennent et réparent des poids lourds, mais aussi des bus, des engins de TP ou des véhicules de services publics¹. Ce secteur fait le lien avec les constructeurs de poids lourds et les utilisateurs qui sont principalement les transporteurs, les entreprises de TP, mais aussi des sociétés de transport de personnes ou de collectes d'ordures ménagères.

Le secteur du commerce et réparation de poids lourds compte **1870 établissements**² en 2008 au niveau national, qui sont pour l'essentiel :

- **des concessionnaires poids lourds** / Distributeurs agréés de poids lourds: ces entreprises ont pour fonction principale de vendre des véhicules neufs, sous contrat de distribution avec un constructeur, mais aussi des véhicules d'occasion et proposent un service après vente (maintenance, entretien, réparation) et une offre de vente de pièces et d'équipement pour poids lourds.
- **Des agents poids lourds** / Réparateurs agréés ou de second rang: les agents en proposant un service d'entretien et de réparation des poids lourds, permettent à une marque de couvrir une zone géographique plus étendue. Les agents proposent aussi un service de vente de VO et de ventes de pièces. Les agences travaillent sous contrat avec le concessionnaire et/ou le constructeur.
- **Les garages dits « indépendants »** qui ne font pas partie des réseaux de constructeurs. Ces entreprises proposent une activité d'entretien-réparation des poids lourds et de vente de pièces. Parmi ces entreprises, on compte principalement les enseignes G-trucks et AD VI.
- **Les loueurs de poids lourds**
- **Les dépanneurs de poids lourds**

Le secteur du poids lourds se caractérise par une plus faible présence des TPE comparativement au secteur automobile : 54 % des entreprises du VI ont moins de 10 salariés³, alors que dans le secteur du commerce et de la réparation automobile (tous types de véhicules confondus)⁴, la part des entreprises de moins de 10 salariés est de 90 %.

Le secteur du poids lourds travaille pour une clientèle étendue : transporteurs, entrepreneurs, municipalité, artisans... ce qui le différencie du secteur automobile dont la clientèle est composée principalement de particuliers. De ce fait, le secteur du PL s'éloigne du modèle artisanal pour se rapprocher du modèle de type « PME ».

¹ Pour le compte d'une administration (réseau de transport de personnes, car/ bus) et/ou pour le compte d'une société privée (par exemple : enlèvement des ordures).

² Source : Exploitation des fichiers « France Telecom » - Estimation ANFA. Cf. précisions méthodologiques en annexe 3.

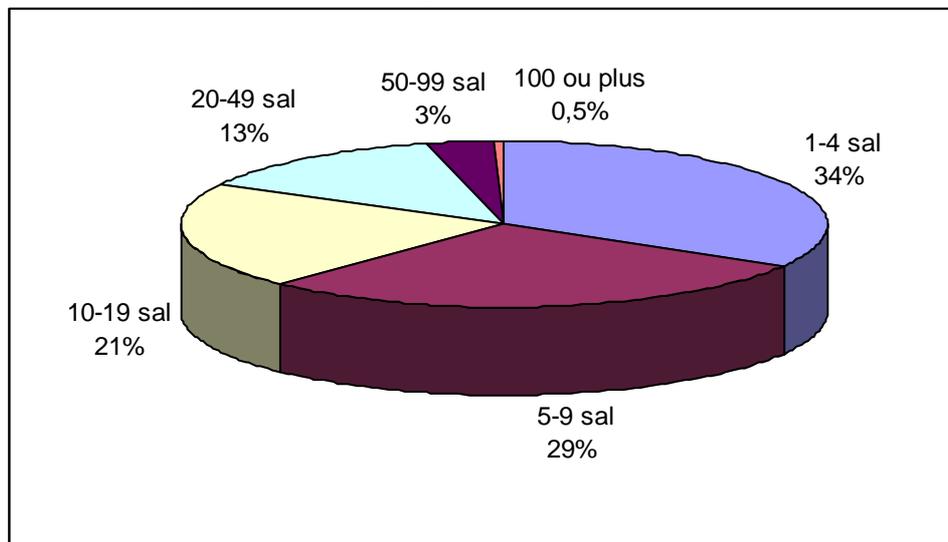
³ Source : INSEE, Sirène – Estimation ANFA.

⁴ Naf 50

1) Le secteur du poids lourds en 2008⁵ :

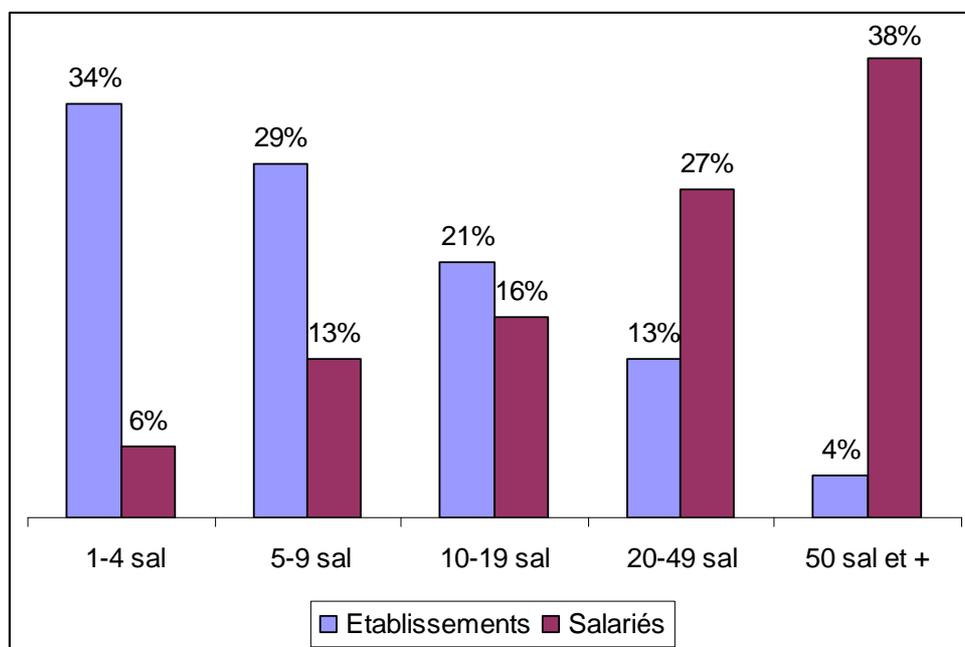
1870 établissements et 21000 salariés

Le secteur du poids lourds par taille d'établissement en 2008



Source : INSEE, Sirène - établissements - 2008.

Ce secteur compte 21 000 salariés dont 81 % travaillent dans un établissement de plus de 10 salariés.

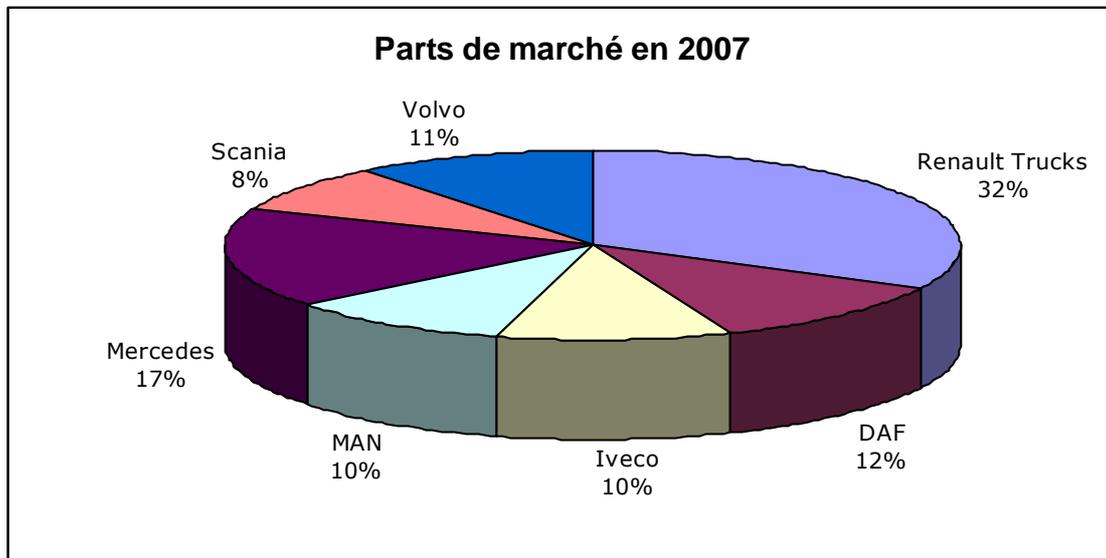


Source : INSEE Sirène 2008 (établissements avec salariés), INSEE Dads 2006

⁵ Estimation ANFA à partir d'un croisement des fichiers « France Telecom » et ceux de l'INSEE (Sirène et Dads).

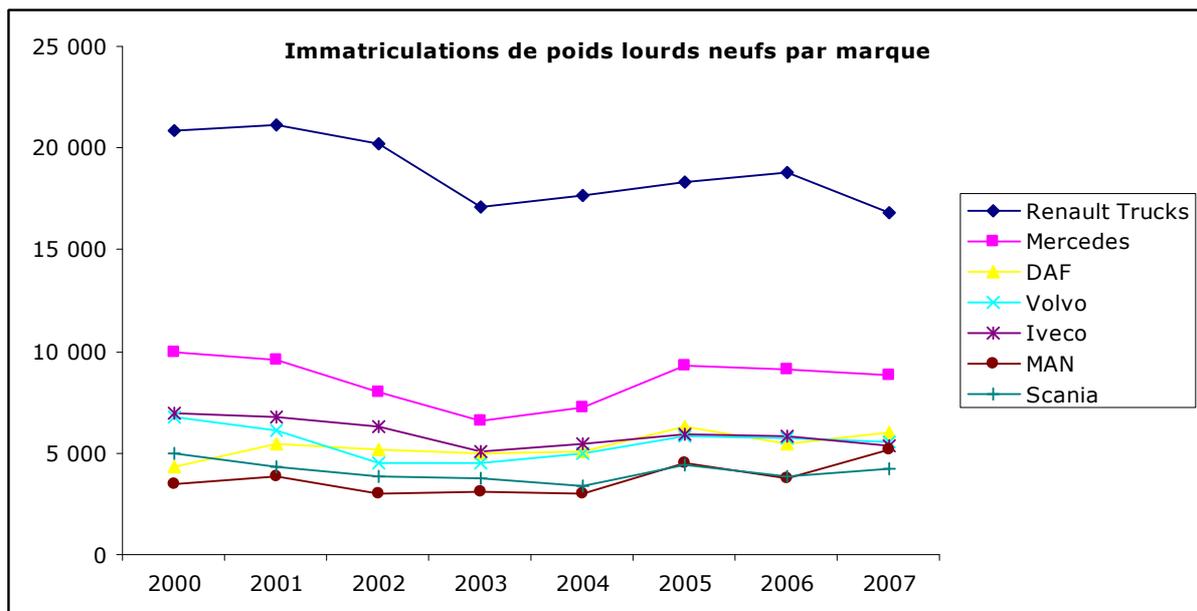
2) Le marché du poids lourds

Le marché du poids lourds se partage entre 7 constructeurs (Renault Trucks, Mercedes, Daf, Volvo, Man, Iveco et Scania). Sur le territoire national, le tiers du marché de la vente de poids lourds neuf est réalisé par le groupe français Renault Trucks.



Source : CCFA

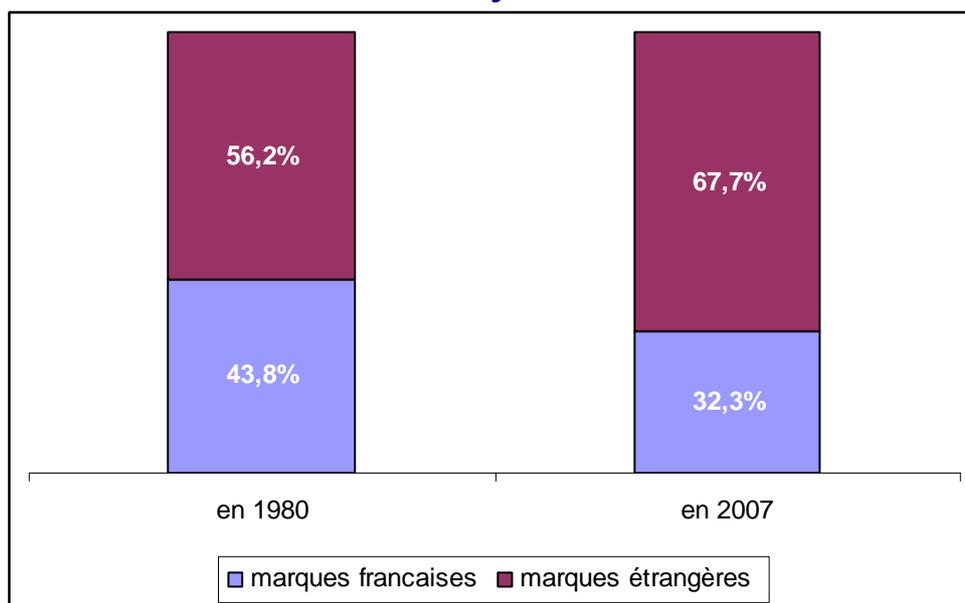
Alors que les deux principaux constructeurs de poids lourds Renault Trucks et Mercedes enregistrent de fortes baisses de leurs immatriculations (respectivement de -20 % et -11% depuis 2000) ; les deux constructeurs Man et Daf, au contraire ont très fortement augmenté le nombre de véhicules vendus (+ 47 % et + 37 %).



Source : CCFA

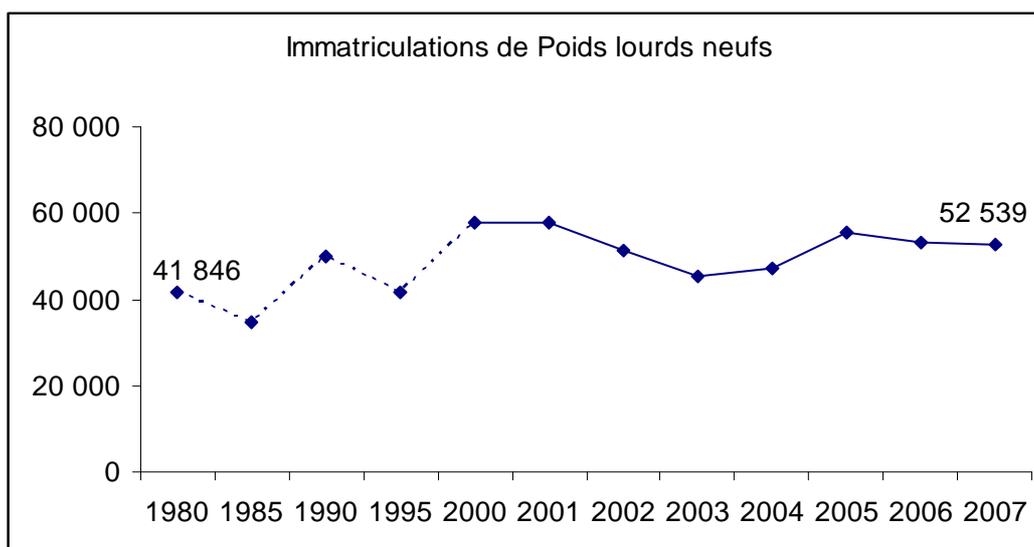
Ainsi, la part des immatriculations de marque française a fortement diminué au cours des deux dernières décennies et perd 10 points en passant de 43,8 % en 1980 à 32,3 % en 2007.

Evolution de la part des immatriculations de PL de marque française



Source : CCFA

Les ventes de véhicules neufs ont fortement augmenté au cours des 20 dernières années puisqu'entre 1980 et 2007, le volume des immatriculations de véhicules neufs a augmenté de + 26 % pour atteindre 52 539 immatriculations en 2007. Cependant, la progression du marché est loin d'être régulière et suit la conjoncture économique. Le marché a été à son maximum au cours des années 2000 - 2001, période pendant laquelle les immatriculations ont atteint 57 000 unités vendues ; mais depuis le début des années 2000, les immatriculations oscillent « autour » de 50 000 unités vendues. Les deux années 2007 et 2008 apparaissent comme deux années de fortes ventes des poids lourds neufs. Les difficultés économiques, le ralentissement du secteur du transport devraient conduire les immatriculations de VI neufs à fortement ralentir au cours de l'année 2009.



Source : CCFA

Au cours de la période récente, le marché des véhicules neufs, suivant la conjoncture économique s'est très fortement dégradé. Les entreprises du poids lourds doivent aujourd'hui s'adapter à la pénurie de la demande après avoir dû gérer la pénurie de l'offre. Après deux années de forte demande de produits neufs auxquelles les entreprises répondaient avec des délais de livraisons très élevés (en juin 2008, il fallait attendre jusqu'à 260 jours pour livrer un véhicule neuf) ; les entreprises de poids lourds font face désormais à une difficulté de gestion des stocks de produits finis.

Le marché du VO enregistre une baisse régulière depuis le début des années 2000, la forte croissance économique(jusqu'en 2008), en particulier celle du secteur du transport, a permis un renouvellement important du parc sur les années récentes.

La réglementation européenne concernant la dépollution des poids lourds ainsi que les capacités d'investissement des entreprises de transport ont constitué deux éléments clé ayant favorisé l'introduction sur le marché de véhicules récents équipés de nouvelles technologies.

	2000	2008
Immatriculations poids lourds neuf	57 916	58 234
Immatriculations poids lourds d'occasion	59 050	55 140

Source : OVI – Panorama 2008-2009

Nous assistons sur l'année 2009, à un renversement de tendance : si 2008 a été favorable aux immatriculations de véhicules neufs, les carnets de commande pour l'année 2009 sont au plus bas. La baisse des commandes déjà amorcée sur le second semestre 2008, s'est accélérée sur les premiers mois de 2009. La baisse attendue par les professionnels est de l'ordre de 20%⁶. Les investissements des entreprises utilisatrices de poids lourds sont en diminution et destinés principalement au remplacement des véhicules et non à l'expansion du parc. En conséquence les délais de livraison diminuent confirmant la baisse de la demande.

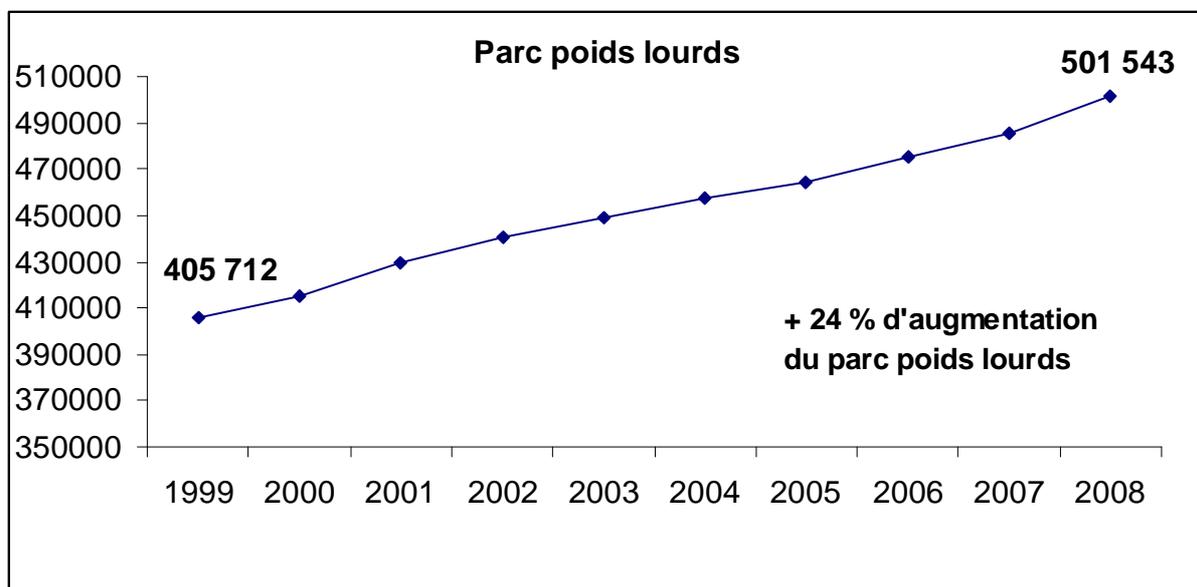
⁶ Source OVI – panorama 2008-2009.

II - LE PARC DE POIDS LOURDS

Le secteur du poids lourds est étroitement lié au secteur du transport, qui en constitue son prestataire principal. Ainsi sur la période 2000 – 2008, pendant laquelle la croissance du transport routier de marchandises (TRM) a été soutenue, le parc de poids lourds s'est considérablement développé sur le territoire national.

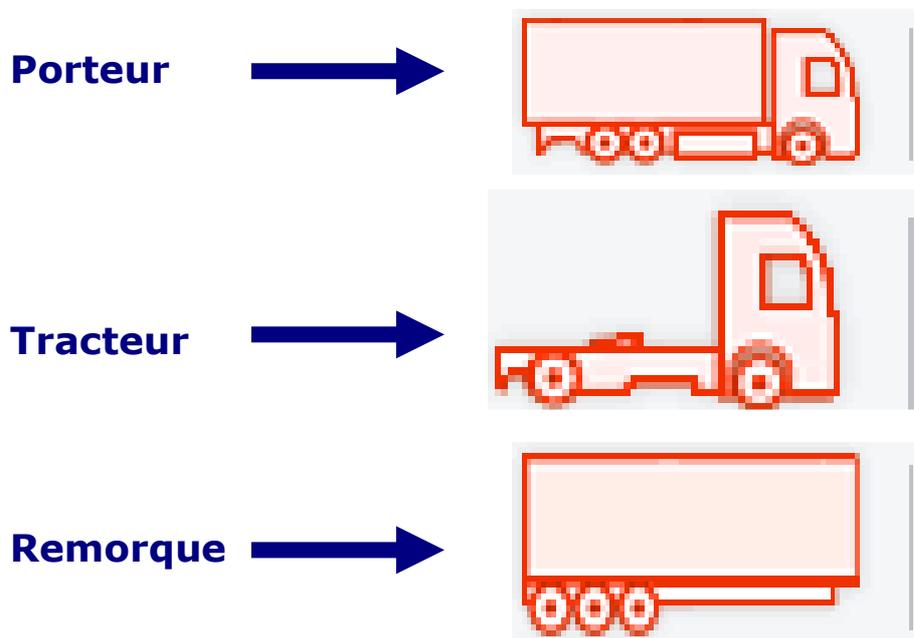
1) Forte progression du parc : +24 % entre 99 et 08

Le parc de Poids lourds en France est estimé à 501 543 véhicules. Ce parc a fortement augmenté sous l'effet de la croissance du TRM.



Source : MEDDAT, SESP, Fichier central des automobilistes

Le parc poids lourds comprend les porteurs + 4,6t de charge utile (de moins de 15 ans) et les tracteurs routiers (de moins de 10 ans).



La structure du parc poids lourds s'est modifiée sous l'effet de la forte progression des tracteurs

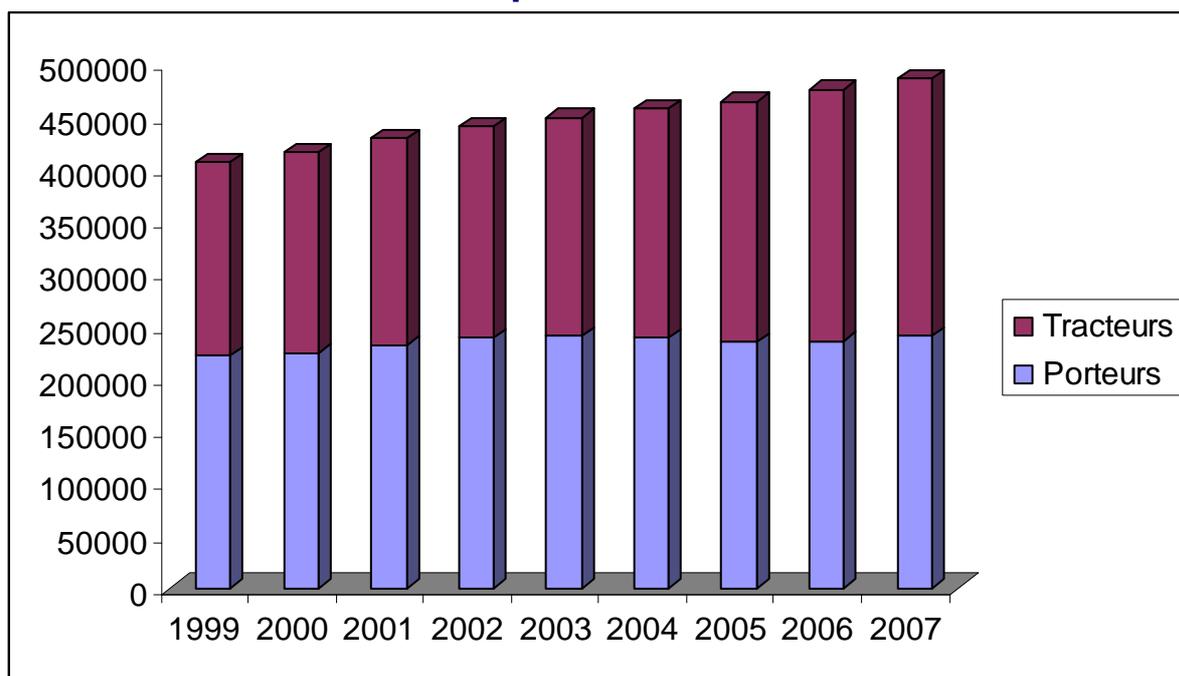
En 2008, le parc de poids lourds était composé de :
 - 49 % de porteurs soit 246 573 véhicules et
 - 51 % de tracteurs 254 970 véhicules

Alors qu'en 1999, les camions porteurs dominaient le marché puisqu'ils représentaient 55 % du parc poids lourds.

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Porteurs	221353	224314	231628	238282	240446	238333	235105	236020	240188	246573
Tracteurs	184359	190916	197668	201961	208511	218921	229420	239680	245668	254970
Parc VI	405712	415230	429296	440243	448957	457254	464525	475700	485856	501543

Source : MEDDAT, SESP, Fichier central des automobilistes

Evolution de la part des tracteurs et des porteurs dans le parc PL en France.



Source : MEDDAT, SESP, Fichier central des automobilistes

La progression du parc est donc liée avant tout à l'augmentation des tracteurs routiers, qui ont en effet vu leur nombre augmenté de +33 % entre 1999 et 2008 alors que les porteurs augmentaient de +11 % sur cette même période. En conséquence, au sein du parc de poids lourds, la part des tracteurs routiers est devenue plus importante que celle des porteurs, comme l'indique le tableau ci-dessous.

La part des :	1999	2008
Porteurs	55 %	49 %
Tracteurs	45 %	51 %

Source : MEDDAT, SESP, Fichier central des automobilistes

Cette évolution de la structure du parc de PL correspond à l'évolution du secteur du transport : un tracteur auquel est adjointe une semi-remorque peut transporter des tonnages plus élevés et correspond à l'évolution de la croissance du transport de marchandises palettisées. D'après le SESP⁷, les tracteurs effectuent 84 % du transport routier par poids lourds en 2005, contre 81 % en 1996. Les tracteurs sont présents sur toute la gamme de distance, mais leur utilisation s'accroît avec les km : ils représentent 64 % du transport routier de marchandises sur des distances inférieures à 50 km, ils en représentent 90 % au-delà de 350 km. Les plus petits porteurs sont principalement utilisés pour des trajets courts : une tonne de marchandise transportée sur un porteur fait en moyenne 45 km, contre 120 km en moyenne pour les tracteurs routiers⁸.

2) Evolution du secteur du transport de marchandises

L'utilisation des poids lourds a progressé pour répondre à l'intensification du trafic routier de marchandise (TRM). Exprimé en milliard de tonnes de marchandises transportées par kilomètre, le TRM a augmenté de 67 % entre 1990 et 2007. En conséquence, le kilométrage annuel moyen a progressé de plus de 38 % depuis le début des années 90 pour atteindre une moyenne de près de 50 000 km/an en 2007

La progression de l'activité de transport de marchandises contribue à accroître le parc de poids lourds et intensifie son usage. Cependant, le travail de recherche technologique sur les motorisations et l'ensemble de la chaîne cinématique a contribué à lisser la consommation énergétique ; puisque sur cette même période la consommation de gazole est passée de 34,4 litres à 35,8 litre au 100 kilomètres, soit une progression seulement de 4 %.

	1990	2000	2006	2007	Evolution 90/07
Kilométrage moyen VI	36 200 km/ an	48 400 km/an	49 200 km par an	50 100 km /an	+ 38 %
Consommation gazole VI	34,4 litres/100 km	37,69 l.	36,23 l.	35,87 l.	+ 4 %
Trafic routier de marchandises : milliards de tonnes-km	193,9	266.5	312.7	323.3	+67 %

Sources : Les comptes des transports de la nation MEDDAT/SESP, INSEE. IN CCFA – Analyse et statistiques – Ed. 2008

Au cours de 15 dernières années, le TRM n'a cessé de progresser. Cette progression du trafic de marchandises n'a pas engendré une augmentation de la consommation de carburants : rapportée aux tonnes-kilomètres transportées, la consommation recule sous l'effet :

⁷ Le service économie, statistiques et prospective (SESP), pour les domaines de la construction, du logement et des transports du ministère des transports a été intégré au nouveau service de l'observation et des statistiques (SOeS) du MEDDAT. Le SOeS comprend depuis 2008 : le SESP, l'institut français de l'environnement et l'observatoire de l'énergie.

⁸ Source : Notes de synthèse du SESP N° 168, mars 2008

- De l'amélioration technologique des motorisations qui tend à accroître le rendement énergétique des moteurs,
- De l'amélioration des chaînes cinématiques, surtout des boîtes de vitesses mieux adaptées au type de trajet et proposant au chauffeur le meilleur rapport et un nombre de rapports de plus en plus élevé (le nombre de rapport de vitesses a doublé en 10 ans : il est passé de 12 à 24 vitesses)
- mais aussi grâce à la formation à la conduite économe des conducteurs routiers ; formation des conducteurs à l'éco-conduite en lien avec divers partenaires tels que pouvoirs publics, organismes de formation, agences environnementales... qui permet d'agir sur le comportement au volant et de réduire sensiblement la consommation.
- Et enfin, en raison de la recherche d'optimisation de la chaîne logistique (hausse des taux de remplissage, baisse du pourcentage de trajet à vide, organisation plus efficace)

En définitive, plus de marchandises sont transportées, sur les distances plus longues, avec la même quantité de carburant.

Compte tenu de l'influence du secteur du transport sur l'organisation du secteur du poids lourds, il convient de relever les grandes évolutions du transport et leurs incidences sur les entreprises du poids lourds.

Au niveau national, le secteur du transport routier de marchandises⁹ compte 36 000 entreprises dont 72 % de moins de 10 salariés et 1,5 % de très grandes entreprises (+100 salariés). Le transport de marchandise peut être réalisé :

- pour compte d'autrui¹⁰, c'est désormais l'essentiel, soit 85 % du TRM.
- Ou en compte propre, qui représente 15 % des tonnes kilomètres réalisées en national (composé essentiellement du transport de produits BTP, les entreprises de construction assurant généralement leur propre transport, ainsi que certaines entreprises du commerce)

Sur la période récente, le transport terrestre de marchandise est en recul : le ralentissement de l'activité s'est amorcé à partir du dernier trimestre 2007 ; puis cette baisse s'est accélérée au cours de l'année 2008 : -2,3 % des volumes transportés entre le 1^{er} et le 2nd trimestre 2008 et -3 % entre le 3^{ème} et le 2nd trimestre 2008¹¹. Ainsi le nombre de tonnes transportées baisse de 5,3 % en données CVS¹² pour les mois de juillet aout septembre, par rapport à la même période de 2007.

⁹ INSEE – Naf 60.24

¹⁰ Compte d'autrui : transport effectué par un professionnel du transport qui est responsable par contrat de l'acheminement de la marchandise. L'établissement confie la livraison de ses marchandises ou l'enlèvement de ses approvisionnements chez ses fournisseurs à un transporteur ou un commissionnaire de transport.

Compte propre : transport effectué directement par l'entreprise expéditrice ou réceptrice de la marchandise, autre qu'un transporteur professionnel. On associe au compte propre les opérations déléguées à d'autres opérateurs qui restent sous la maîtrise de l'expéditeur ou du récepteur.

¹¹ Source : DAEI - SESP

¹² Données corrigées des variations saisonnières.

Le transport en compte propre semble plus atteint par la crise économique (-7,8 %) que le transport pour compte d'autrui (-4,8)¹³. Les produits manufacturés sont les plus concernés par la baisse des transports (-6,5 %), parallèlement les matériaux de construction reculent de 1,8 % et les produits alimentaires de -2,9 %.

Ces 15 dernières années, le secteur du transport s'est intensifié et s'est réorganisé corrélativement à l'évolution des modes de consommation et plus globalement de la structure de l'économie nationale :

- structurellement les branches qui traditionnellement utilisent les transports (agriculture, industries, commerce, Btp) pèsent moins dans le PIB, dont la croissance s'appuie désormais davantage sur le tertiaire, marchand et non marchand, moins utilisateur de transport. En conséquence la part des produits de base diminue (en particulier, les produits issus de l'industrie) alors que le transport de produit de consommation progresse. En conséquence, les entreprises du transport centrent leur développement sur le marché domestique et le transport de produits de la consommation et des services.
- Pour répondre à ce type de besoin, le transport routier de marchandise s'est réorganisé pour gérer du groupage de marchandises palettisées, transitant de façon croissante par des zones logistiques.
- Le groupage de marchandises diverses palettisées a en effet fortement progressé: entre 1996 et 2005, les 2/3 de l'augmentation du volume d'activité (+25 milliards de tonnes-kilomètres¹⁴) sont le fait de marchandises conditionnées sur palettes. Les marchandises conditionnées en palette représentent 40 % de l'activité des transporteurs routiers français mais 19 % des tonnages chargés car elles sont plus denses que les produits de base et transportées sur des distances plus longues. Elles sont principalement des produits destinés à la consommation finale et des produits groupés (messagerie, express, colis...), c'est-à-dire des produits de la grande distribution.
-
- Afin de rationaliser le transport de marchandises et pour répondre à l'évolution de la consommation, une cartographie des transports s'est dessinée ces dix dernières années autour des zones logistiques. Ces zones logistiques rassemblent des grandes zones d'entreposage avec des entrepôts de très grande taille qui sont en passe de modifier fortement les flux de marchandises. L'essentiel de la croissance du transport routier depuis 10 ans se fait, en effet, à l'origine ou à destination de ces zones logistiques. Le développement de ces zones correspond à la modification des produits transportés ; elles concernent en effet, avant tout, les produits de consommation alimentaire et le groupage de marchandises diverses (47 % du tonnage de ces deux marchés transitent par des zones logistiques contre 24 % pour les produits de base¹⁵). Entre 1996 et 2005, le tonnage transporté de produits groupés double et les zones logistiques drainent 57 % de la hausse de ce type de marchandises.

¹³ Evolution observée entre 2^{ème} trimestre 2008 par rapport au 2^{ème} trimestre 2007 – source OVI, Panorama 2008-2009

¹⁴ Source : MEDAD / SESP

¹⁵ Source : MEDAD / SESP, Enquête TRM

- Cette organisation géographique, et le regroupement d'entrepôts sur un petit nombre de communes, impacte l'organisation du transport de marchandises. En 2005, 41 % de l'activité des transporteurs routiers nationaux a pour origine ou pour destination les zones logistiques, contre 32 % en 1996. Entre 1996 et 2005, la croissance annuelle moyenne des flux routiers en t-km transitant par des zones logistiques (+6,1 %) est plus forte que celle sur l'ensemble du territoire (+3,5 %)

Afin de répondre à ces évolutions, le secteur du poids lourds doit s'adapter :

- mettre à disposition des clients des véhicules plus lourds capables de transporter davantage de marchandises et proposer des ensembles articulés¹⁶ composés d'un tracteur et d'une semi-remorque (pouvant recevoir une charge plus importante).
- Développer une couverture géographique qui répondent au développement et à la progression des zones logistiques, ce qui induit une cartographie adaptée des offres de services des entreprises du poids lourds et des besoins en réparation – maintenance.
- Adapter la prestation de service (maintenance, réparation et disponibilité des pièces) à l'intensification de l'activité de transport de marchandises qui conduit le camion à être considéré comme une « machine-outils » dont l'usage doit être optimisé (pas de mise à l'arrêt). Cette exigence de flux tendus induit une disponibilité et une rapidité d'intervention croissante de la part des services de maintenance/réparation.

3) Le transport collectif terrestre de voyageurs¹⁷

Le transport collectif terrestre de voyageurs¹⁸ se partage en deux activités économiques distinctes :

- Le transport urbain¹⁹ qui constitue un secteur très concentré où prédominent les grandes entreprises et les groupes.
- et le transport interurbain²⁰ routier (régulier et occasionnel) qui, à l'opposé, est composé de petites et moyennes entreprises.

¹⁶ Afin de répondre à cette contrainte, deux pistes d'évolution sont en réflexion : augmenter le PTAC (poids total autorisé en charge) et/ou développer le concept modulaire tel qu'en Suède, Norvège ... qui consiste en un ensemble articulé de 60 tonnes et 25,25 m (pour un gain de productivité et un respect environnemental).

¹⁷ Les informations sur le secteur du transport collectif de voyageurs sont issues, du MEEDAT - SESP – et particulièrement de la Note de synthèse N°169 – juin 2008.

¹⁸ Autocar, autobus, métro, tramway, hors SNCF.

¹⁹ INSEE – Naf 602 A (transport urbain, suburbain et ramassage scolaire)

²⁰ INSEE Naf 602 B et 602 G (transport interurbain de voyageurs – autocaristes)

Le transport urbain compte 207 entreprises qui sont liées aux agglomérations urbaines où ces entreprises sont généralement en situation de monopole sur leur aire d'activité. La concentration des effectifs y est importante : 98 % des effectifs du secteur sont employés par la moitié des entreprises. Les principaux groupes sont : la RATP, Véolia Transport, Kéolis et Transdev. A eux seuls, avec 106 entreprises ces 4 groupes emploient 80 % des effectifs.

A l'inverse, le transport interurbain, composé essentiellement d'entreprises spécialisées dans le tourisme est plus « éclaté ». Ce secteur compte 3280 entreprises dont 60 % ont comme activité principale le « transport régulier » et 40 % « le transport occasionnel ». Alors que le transport urbain serait en phase de concentration, le transport interurbain tend à progresser²¹.

En 2005, les entreprises du secteur des transports collectifs terrestres de voyageurs ont effectué 2,8 milliards de kilomètres pour assurer le transport de voyageurs par autocar et autobus. Par rapport à 1998, les distances parcourues augmentent de 0,8% en moyenne annuelle.

Pour assurer le transport de voyageurs, les entreprises du secteur disposent d'un parc de 47 080 autocars et 22 210 autobus²² (y compris 3940 autobus de la RATP). Il s'agit de l'ensemble des véhicules à disposition de l'entreprise, qu'ils soient en propriété, sous contrat de crédit bail, pris en location ou mis à disposition. La part des véhicules en propriété est de l'ordre de 65 % pour les autocars et de 50 % pour les autobus. Par rapport à 1998, le parc des autobus compte 3000 véhicules supplémentaires alors que celui des autocars est stable. L'état du parc d'autocars est très différent d'une entreprise à l'autre. Les entreprises dont l'activité de transport scolaire est importante ont une proportion de véhicules d'occasion plus importante et un parc plus ancien que celles assurant du transport régulier ou occasionnel. L'état du parc est très lié aussi à la taille de l'entreprise : ainsi 75 % des entreprises de 100 salariés et plus ont un parc dont plus de la moitié est acheté neuf, alors que cette proportion n'est que de 30 % pour les entreprises de 0 à 5 salariés.

Comme pour l'activité du transport de marchandises, l'entretien et la réparation des équipements est assuré pour une part au sein des ateliers intégrés dans les entreprises de transport alors qu'une partie de cette activité est confiée aux entreprises du commerce et de la réparation de Poids Lourds, généralement sous contrat avec les plus grosses entreprises.

PARC DES AUTOBUS ET AUTOCARS

Parc des Autobus et Autocars < 20 ans en 2007	92 152 véhicules
Immatriculations neuves en 2008	6 624 Immat. VN
Immatriculations d'occasion en 2008	6860 Immat. VO

Source : MEDDAT - SESP, Fichier central des automobiles

²¹ Le nombre d'entreprises de transport interurbain a augmenté de 11,2 % entre 1998 et 2005.

²² De 10 places assises et plus.

III - REGLEMENTATION

1) Une réglementation européenne pour réduire la pollution de l'air.

La réglementation européenne, qui vise à réduire la pollution atmosphérique due au transport, fixe les limites maximales de rejets de polluants pour les véhicules roulants. Ces normes s'appliquent aux véhicules neufs. Ces normes se succèdent avec une exigence croissante comme l'indique le tableau ci-dessous :

Les normes d'émissions applicables aux poids lourds, bus et cars.

Normes	Textes de référence	Date de mise en application	NOx (g/kWh)	CO (g/kWh)	HC (g/kWh)	Particules (g/kWh)
Euro 0	88/77	01-10-90	14,4	11,2	2,4	-
Euro I	91/542 (A)	01-10-93	9	4,9	1,23	0,36
Euro II	91/542 (B)	01-10-96	7	4	1,1	0,15
Euro III	1999/96	01-10-01	5	2,1	0,66	0,13
Euro IV	1999/96	01-10-06	3,5	1,5	0,46	0,02
Euro V	1999/96	01-10-09	2	1,5	0,46	0,02
Euro VI		2013	0,5	1,5	0,46	0,01

Source : DGMT – Direction Générale de la Mer et des Transports (Masse, en grammes par kilowattheure (g/kWh), des oxydes d'azote (NOx), monoxyde de carbone (CO), hydrocarbures (HC) et valeur limite pour les particules.)

Depuis Octobre 2006, ne sont plus vendus que des véhicules répondant aux normes Euro IV ou euro V. A partir d'octobre 2009, seule la norme Euro V sera applicable. En d'autres termes, seuls les véhicules qui, technologiquement pourront répondre aux normes exigées par la réglementation Euro V, pourront être vendus (en neuf).

Pour satisfaire à ces nouvelles réglementations, les constructeurs en partenariat avec les équipementiers, font évoluer les technologies :

- particulièrement sur la combustion : les fortes pressions d'injection (meilleure pulvérisation) ainsi qu'une plus grande flexibilité et précision de l'avance à l'injection, également la possibilité de créer des pré-injections (on peut avoir des injections par paliers) avec des systèmes de type : rampe commune (Common-rail), injecteur pompe, pompe unitaire et injecteurs pilotés (système DMCI uniquement monté chez DAF). Tous ces équipements sont gérés électroniquement.
- réglage et conception interne du moteur ;
- évolution des systèmes de suralimentation (turbocompresseur) ;

- mais aussi directement sur le traitement des gaz d'échappement (technologie EGR / SCR)²³

La réglementation définit, en effet, le niveau de performance que le véhicule doit atteindre (sécurité, environnement), mais elle n'impose aucune solution technologique. Or le développement des moteurs est un exercice délicat qui oblige à trouver un compromis entre consommation et émissions. Les constructeurs doivent procéder à des choix technologiques et stratégiques leur permettant d'atteindre les normes imposées tout en visant la rentabilité, la faisabilité et la fiabilité des nouveaux équipements. Chaque système ayant ses caractéristiques propres en terme de cout et de rendement, mais aussi en terme de service après vente. En ce qui concerne les choix technologiques en matière de traitement des gaz d'échappement, Man et Scania ont opté pour l'EGR alors que les autres constructeurs ont choisi le SCR, sans oublier les filtres à particules ou les pots catalytiques venant compléter ces dispositifs.

Ces choix technologiques doivent faire l'objet d'une anticipation de leur maintenance qui induit un suivi de la fiabilité et des défauts, un outil de diagnostic et de maintenance adapté et une compétence pour y répondre dans les ateliers de SAV.

Cette réglementation permet l'introduction de nouvelles technologies par un renouvellement accéléré du parc de poids lourds. Ainsi, la part des poids lourds les moins polluants, répondant aux normes Euro IV ou Euro V, atteint 12,5 % du parc à la fin de l'année 2007. Les préoccupations environnementales, et d'économie d'énergie ont soutenu les commandes de véhicules Euro V .

Sur 2008, 40 % des véhicules commandés répondaient aux normes Euro V, contre 60 % pour les véhicules Euro IV. Cependant, compte tenu de la conjoncture économique et du surcote des véhicules Euro V , les commandes se ralentissent au profit d'un véhicule équipé Euro IV, qui sont autorisés à la vente (VN) jusqu'en octobre 2009.

L'introduction de ces nouveaux véhicules est accélérée par des mesures incitatives, telles que l'Eurovignette : dans le cadre de la directive 2006/38/CE du 17 mai 2006 modifiant la directive 1999/62/CE, dite « Eurovignette », relative à la taxation des poids lourds pour l'utilisation de certaines infrastructures, une modulation des tarifs de péage en faveur des véhicules répondant aux normes Euro IV ou Euro V est introduite progressivement par les opérateurs autoroutiers. Les nouveaux barèmes seront plus favorables aux véhicules moins polluants.

²³ L'EGR (Exhaust Gas Recirculation) est une technologie de recirculation des gaz d'échappement qui utilise en aval un filtre à particules. Le filtre à particules détruit une certaine quantité de particules et limite ainsi la pollution de l'air.
Le SCR (Selective Catalytic Reduction) est un procédé de post traitement qui nécessite un additif à base d'urée injecté directement dans le circuit d'échappement couplé en aval à un catalyseur d'oxydation pour réduire les émissions d'oxydes d'azote (Nox) comportant un filtre à particules (utilisé en combinaison avec le catalyseur d'oxydation, souvent une seule et même pièce).

2) La réglementation liée à la sécurité

a) Chrono tachygraphe

Appelé plus communément « mouchard », le chrono tachygraphe est installé en série sur les poids lourds par les constructeurs depuis le début des années 1970. Le chrono tachygraphe numérique remplace progressivement l'appareil analogique de contrôle des temps de conduite et de repos des conducteurs. **Le chrono tachygraphe numérique est obligatoire depuis le 1er mai 2006²⁴**. Fin 2007, environ 435 000 cartes à puce associées au chrono tachygraphe numérique avaient été délivrées en France par Chrono services (dont 88 % de cartes « conducteur ») Cette carte vise à contrôler les conditions de travail des professionnels et renforcer la sécurité routière.

L'étalonnage du chrono tachygraphe numérique doit être effectué par un atelier agréé dans les deux semaines suivant l'attribution de l'immatriculation définitive du véhicule. Sur les véhicules neufs, c'est le constructeur de véhicule qui installe le chrono tachygraphe électronique. Il en assure également l'activation. Pour les véhicules déjà en circulation, l'installation du chrono tachygraphe électronique doit obligatoirement être effectuée par un atelier agréé par le ministère chargé de l'industrie (DRIRE). Sur l'ensemble du territoire français, environ 510 agréments avaient été délivrés en 2007 à des ateliers pour l'installation et l'inspection des chrono tachygraphes numériques. Seuls ces ateliers agréés peuvent procéder à la maintenance, la vérification périodique et l'étalonnage de ces appareils.

Dans le cadre de la recherche de diversification de leurs activités, les concessionnaires souhaiteraient pouvoir effectuer les opérations initiales sur les chrono tachygraphe, ce qui leur est pour l'instant interdit. La France est le seul pays de l'Union Européenne à interdire au vendeur de véhicule d'intervenir sur les chrono tachygraphes. A ce jour, cette activité est pratiquée uniquement dans des entreprises de maintenance PL hors réseau constructeur.

b) CONTROLE TECHNIQUE

Le contrôle technique doit avoir lieu tous les ans pour les véhicules de transport de marchandises (camions, tracteurs routiers, remorques, semi-remorques) et tous les 6 mois pour les véhicules de transport en commun de personnes (autobus et cars).

²⁴ En application du règlement européen concernant les temps de conduite et de repos dans le domaine des transports par route, le chronotachygraphe numérique doit être installé sur les véhicules de transport de marchandises de plus de 3,5 tonnes et sur les véhicules de transport de voyageurs de plus de 9 places (y compris le siège du conducteur) mis en circulation pour la première fois à partir du 1^{er} mai 2006. L'absence de cet équipement constitue un défaut d'appareil de contrôle, et est sanctionnée à ce titre.

L'activité de contrôle technique des poids lourds était précédemment de la responsabilité de la DRIRE, et a été transférée à des organismes privés au cours de l'année 2005. Les DRIRE ont désormais un rôle de surveillance et d'encadrement.

La privatisation du contrôle technique des poids lourds a contribué à accroître le nombre de centres. Ainsi, au 31 décembre 2008, le dispositif français de contrôle technique des véhicules lourds comportait 397 installations de contrôle, soit une progression de 13,4 % par rapport à 2007.

Les centres se répartissent²⁵ entre les :

- 292 centres de contrôle (73 %)
- et les 105 installations auxiliaires (27 %).

En 2008, il a été réalisé 1 194 133 contrôles dont 1 068 501 visites techniques périodiques et 125 632 contre-visites. Ces volumes représentent une augmentation de 1,86% du nombre de contrôles techniques par rapport à 2007, année au cours de laquelle le nombre de contrôles réalisés était, de 1 172 303 (1 052 242 visites techniques périodiques et 120 061 contre-visites).

Le taux de prescription de contre-visite constaté en 2008 est en légère baisse par rapport à celui de 2007. Il s'établit en 2008 à 13,56 % alors qu'il était de 13,64 % en 2007.

En 2008, 9,82%, des véhicules, 9,95% en 2007, ont fait l'objet d'une prescription de contre-visites sans interdiction de circuler et pour 3,74% d'entre eux en 2008, 3,69% en 2007, la prescription de contre-visite était assortie d'une interdiction de circuler.

Depuis 2005, cette activité se structure et s'organise pour répondre aux nouvelles exigences réglementaires en matière de contrôle technique en terme d'équipement, d'organisation et de formation.

L'activité de contrôle technique s'est développée :

- auprès de réseau de type Dekra, Autovision PL, AutoBilan France, Vivauto PL ... ;
- mais aussi au sein des concessions PL.

Les concessionnaires PL diversifient leurs activités en créant des centres auxiliaires selon une réglementation particulière : le centre auxiliaire doit être dans un local réservé à cet effet, disposé d'un équipement spécifique. Pour assurer l'indépendance des contrôles, ceux-ci sont effectués par des contrôleurs d'un réseau de contrôle agréé. La mise à disposition des locaux et des matériels est formalisée par un contrat entre le réseau et l'entreprise.

La privatisation du contrôle technique a favorisé le renouvellement du parc PL et a développé, au sein des entreprises de maintenance PL, le marché de la préparation des véhicules (en vue du passage au CT).

c – CARROSSAGE

Le carrossage consiste à équiper un châssis d'un équipement de carrosserie (fourgon, plateau, benne, grue...). Cette activité est généralement effectuée par un carrossier, elle

²⁵ Source : UTAC – OTC. Contrôle technique périodiques des véhicules lourds – Bilan 2008

peut aussi être prise en charge par un concessionnaire qui effectuera lui-même cette activité ou la fera sous-traiter auprès d'un carrossier.

Depuis le 1/04/2008, les procédures liées au carrossage ont été simplifiées avec la fin de l'annexe VII et la disparition du contrôle de conformité DRIRE depuis le 1/06/2008.

Désormais tous les véhicules seront contrôlés avant immatriculation soit dans le cadre d'un contrôle de conformité initial (CCI) réalisé par un opérateur carrossier qualifié par l'Utac, soit dans le cadre d'une réception à titre isolé auprès de la DRIRE. Les concessionnaires VI qui ont une activité carrosserie peuvent effectuer le contrôle de conformité initiale après avoir obtenu la qualification auprès de l'Utac.

IV - Evolution technologique

L'évolution technologique des poids lourds a été favorisée et impulsée par :

- la réglementation européenne de dépollution des camions afin d'améliorer les performances environnementales des équipements roulants ;
- le besoin d'amélioration du rendement des moteurs pour une meilleure économie du transport ;
- l'amélioration de la sécurité routière.

1) pour répondre à la réglementation européenne

Pour répondre à la réglementation européenne Euro IV (2006) et Euro V (2009) qui visaient à réduire les rejets des moteurs diesels, les constructeurs ont fait évoluer la technologie des poids lourds sur deux aspects principaux :

- le traitement de l'injection diesel dans le moteur, qui évalue électroniquement (informations transmises par différents capteurs) la quantité nécessaire de carburant à injecter, ainsi que le moment opportun de l'injection dans le moteur en fonction de nombreux paramètres moteur et d'équipements environnant (rapport de boîtes de vitesse, climatisation, poids transporté, caractéristiques de la conduite... etc.)
- Le traitement des gaz d'échappement selon deux types de technologies : L'EGR (Exhaust Gas Recirculation) est une technologie de recirculation des gaz d'échappement qui utilise en aval un filtre à particule. Le filtre à particules détruit une certaine quantité de ces particules et limite ainsi la pollution de l'air. Le SCR (Selective Catalytic Reduction) est un procédé de post traitement qui nécessite un additif à base d'urée injecté directement dans le circuit d'échappement, couplé en aval à un catalyseur d'oxydation pour réduire les émissions d'oxydes d'azote (Nox) comportant un film à particules (utilisé en combinaison avec le catalyseur d'oxydation, souvent une seule et même pièce).

Ces nouveaux équipements ont nécessité une adaptation des services après ventes. L'accompagnement des constructeurs auprès de ces services s'est opéré par la transmission de l'information technique, la formation des personnels des ateliers (FC) et la mise à disposition d'une expertise technique à distance. Ces nouveaux équipements procurent une activité supplémentaire pour les services après ventes en raison de leur maintenance nécessaire. Le système EGR peut rencontrer des problèmes de vannes occasionnant un dysfonctionnement. Le système SCR, quant à lui, utilisant l'Adblue, est source de contraintes et de coûts supplémentaires : l'Adblue est corrosif, il gèle, il a une durée de vie limitée et donc occasionne une maintenance supplémentaire (maintenance sur les pompes qui injectent le produit, sur les systèmes anti-gèle...).

La réglementation européenne introduit de nouvelles contraintes technologiques qui accroissent l'activité des ateliers en augmentant le nombre d'équipements à entretenir.

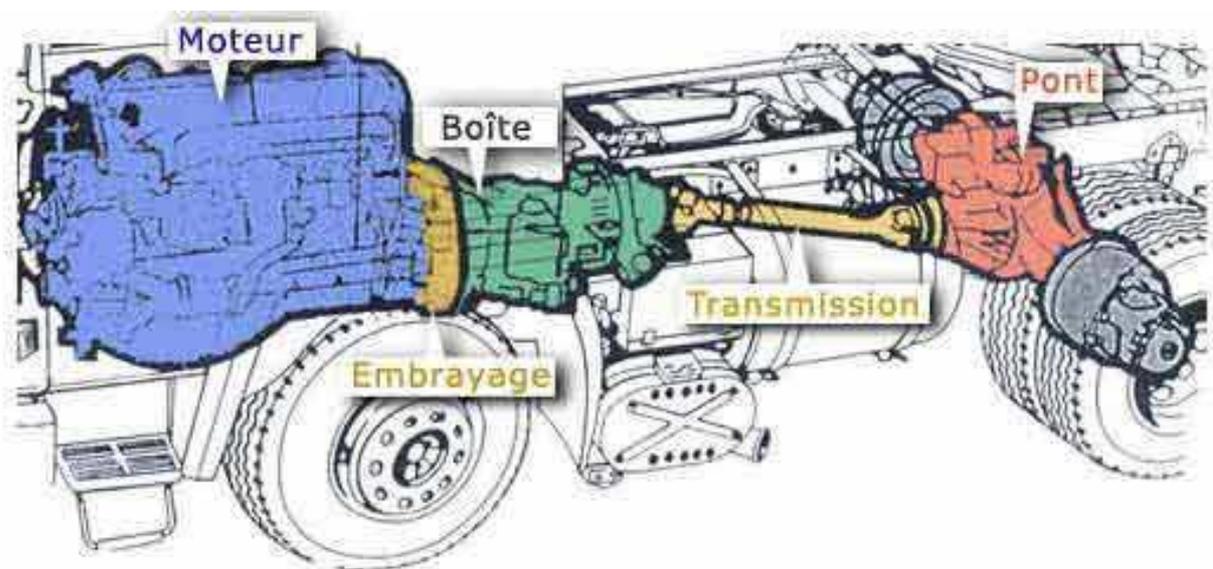
2) pour l'accroissement du rendement du transport

L'évaluation économique du coût du transport passe par l'analyse du rendement des camions qui s'exprime par « la chaîne cinématique ».

La chaîne cinématique comprend :

- Le moteur (qui fournit l'énergie)
- La boîte (qui démultiplie la force moteur)
- La transmission (qui... transmet le mouvement de la boîte)
- Le pont (qui comprend également le différentiel qui fait tourner les roues)

Schéma de la chaîne cinématique d'un poids lourds



Le choix de la chaîne cinématique constitue un enjeu important dans l'acte d'achat d'un poids lourds. En effet le transporteur doit adapter la chaîne à l'utilisation qu'il compte faire de son camion:

- La puissance du moteur. Le transporteur ne choisira pas la même puissance pour transporter des colis que pour transporter des charges lourdes ;

- La boîte de vitesse, le nombre de vitesses et l'automatisation de la boîte est fonction du type de route utilisé ;
- Le pont qui donne la puissance aux roues doit être choisi (pont court ou long) en fonction des précédents paramètres et en fonction aussi du type de route utilisé.

La réflexion sur la chaîne cinématique est une étape essentielle pour le transporteur, qui lui permettra d'évaluer et d'optimiser le coût d'utilisation du véhicule. A titre d'exemple, si le choix est mal évalué au départ, et que le camion consomme 1 litre au 100 de plus qu'il ne devrait, sur une durée de vie d'un million de kilomètres, cela représente un budget considérable.

Afin d'optimiser la chaîne cinématique, les constructeurs ont fait évoluer les équipements liés :

- aux moteurs : informatisation de l'injection de carburant dans le moteur et sa gestion électronique,
- aux boîtes de vitesses : l'automatisation des boîtes de vitesses et sa gestion électronique du couple moteur en fonction de la boîte de vitesses et de la puissance de traction requise
- et au pont : le pont à simple réduction (plus solide, plus résistant et plus facile à concevoir) s'est imposé face à celui à double réduction (dont l'intérêt technique s'est réduit avec la multiplication des rapports de vitesses).

L'évolution technologique de la motorisation a permis :

- d'augmenter le rendement des moteurs : diminution de la consommation en carburant pour une cylindrée constante ;
- d'augmenter la puissance spécifique (on ramène la puissance aux litres cylindrés) ;
- et enfin d'augmenter la durée de vie des véhicules. Les moteurs actuels atteignent couramment 1 000 000 km, sans réfection du moteur contre 500 000 km il y a 20 ans.

Ces nouvelles technologies ont été possibles grâce à l'introduction croissante de l'électronique embarquée qui passe par la multiplication des boîtiers électroniques communicants entre eux et le développement du multiplexage. Ces équipements induisent, pour le service après vente, des compétences en électricité et en informatique, une bonne connaissance des systèmes et de leur fonctionnement, des outils de diagnostics et un accès aux codes nécessaires pour le reparamétrage.

3) pour l'amélioration de la sécurité routière

Afin d'améliorer la sécurité routière, diverses mesures ont été prises par le ministère concerné²⁶ mais aussi par les constructeurs et équipementiers afin d'améliorer la tenue de route, le freinage, le ralentissement et la vision. Les efforts d'amélioration des équipements prennent en compte l'ergonomie, les dispositions d'anti encastrement afin

²⁶ MEDAD : Ministère de l'écologie, de l'énergie, du développement durable et de l'aménagement du territoire.

d'améliorer les automatismes de prise en charge du véhicule pour aider le chauffeur en situation à risque, lutte contre l'hypovigilance, protection des occupants (conception des cabines), rétroviseurs à caméra intégrée, capteur et caméras pour éviter les angles morts....

Ces ajouts d'équipements, pour certains d'ordre réglementaire, représentent une activité supplémentaire pour les ateliers.

4) une évolution rapide

Ces nouvelles technologies qui ont recours à l'électronique et l'informatique se sont généralisées sur l'ensemble des équipements du véhicule et sa motorisation. Cette diffusion s'est produite sur une courte période : en l'espace de dix ans la gestion électronique des systèmes s'est généralisée sur l'ensemble des équipements par l'introduction de boîtiers électroniques.

Les services après ventes et l'ensemble des garages ont dû s'adapter à ce nouvel environnement technologique qui fait appel à de nouvelles compétences en particulier en informatique.

La généralisation et la rapidité avec lesquelles ces technologies se sont diffusées constitue probablement un élément de compréhension des difficultés de gestion de l'emploi dans les entreprises concernées ce, dans un contexte économique de forte croissance. Le contexte économique de croissance appelle à accroître le personnel et le contexte technologique, à mettre en œuvre de nouvelles compétences.

5) Ses conséquences sur le diagnostic

Avec la généralisation des équipements électroniques, le diagnostic tend à évoluer et requiert un renforcement des compétences informatiques et électriques.

Les équipements fonctionnent de façon croissante à partir de procédés électroniques qui mesurent, évaluent, captent, pilotent, actionnent, injectent.... Ces différentes actions sont commandées par calculateurs (appelés « boîtiers » par la profession). Le diagnostic consiste généralement à contrôler les entrées (capteurs) et les sorties (actionneurs)- en relation avec les boîtiers- , qui sont à l'origine du code défaut repéré. Dans certains cas, le boîtier peut-être mis en cause. En cas de défaut, le technicien procède généralement à remplacement des capteurs ou des actionneurs défaillant par des pièces neuves ou par les boîtiers en échange standard. Après cet échange, le boîtier devra être reparamétré. Cependant, les boîtiers sont d'une fiabilité croissante. Cette démarche requiert donc la compétence, les équipements de diagnostics, l'information technique et le lien avec le constructeur qui peut intervenir dans le cadre du diagnostic grâce à une connexion à distance. Cependant la recherche de panne n'aboutit pas nécessairement au simple repérage du boîtier en dysfonctionnement. Le défaut peut avoir plusieurs origines. Par exemple, dans le cas d'un diagnostic sur un rendement moteur insuffisant²⁷, le diagnostic doit permettre de discerner le défaut qui peut être : électronique, électrique, mécanique

²⁷ Afin de gérer la dépollution du moteur, celui-ci est équipé d'un boîtier électronique qui gère l'injection du carburant dans le moteur. Si le système ne fonctionne plus, le moteur n'a plus sa puissance normale, il ralentit et finit par s'arrêter.

ou hydraulique ; qui peut concerner : un capteur, un faisceau détérioré, un défaut du moteur à sa conception, un problème de pression turbo, un filtre à gazole colmaté... ou une autre cause.

En fonction de la génération à laquelle appartient le technicien, cette évolution est perçue différemment : pour les jeunes générations habituées à l'usage de l'informatique la prise en main de l'outil de diagnostic est assez rapide ; mais pour les générations plus âgées, ces nouveaux modes opératoires sont vécus comme une dépossession de leur maîtrise professionnelle. **Il est probable que les besoins en formation se situent entre ces deux représentations puisque les plus jeunes utilisent facilement l'outil mais rencontrent des difficultés dans l'interprétation des résultats en raison d'un manque d'expérience du raisonnement de recherche de pannes (par tâtonnement, essai, élimination) ; alors que les techniciens plus âgés maîtrisent la démarche de recherche de pannes (souvent empirique) mais peuvent rencontrer des difficultés quant à la mise en œuvre de compétences informatiques et électroniques.**

Afin de répondre à cette problématique deux approches ont été mises en place par les centres de formations des constructeurs :

- formation de type « RLD²⁸ » - raisonnement logique de dépannage – qui propose d'acquérir et conforter la démarche de recherche de panne sans l'aide de l'outil informatique.
- formation aux nouveaux équipements qui s'appuie sur un accroissement des compétences techniques dans les domaines informatiques, électriques, électroniques.

²⁸ Formation Scania, RTF

V – Des activités en évolution

Les activités principales des entreprises du poids lourds se répartissent sur les trois pôles dominants :

- vente et préparation de poids lourds
- réparation maintenance des équipements
- ventes de pièces et d'équipements.

D'un point de vue économique, les marges des entreprises se réalisent principalement sur l'après vente et surtout grâce à l'activité vente de pièces. La recherche de nouveaux marchés est donc devenue une priorité pour ces entreprises et particulièrement dans un contexte de ralentissement générale de l'économie.

1) le cœur de l'activité

Les entreprises du poids lourds interviennent uniquement sur la partie « camion » du véhicule. Ce dernier peut avoir différentes formes : camion de marchandises, camion poubelle, camion benne, toupie à béton, pelleteuse ... ; qui sont couverts par la même technologie. Les interventions les plus fréquentes portent sur l'entretien et la maintenance des véhicules : vidange, embrayage, freinage, échappement, échange standard d'équipement (alternateur, démarreur). Dans les entreprises qui distribuent des véhicules, l'activité préparation des VN représente aussi une part importante de l'activité, relativement au volume des ventes.

L'évolution technologique ainsi que la réglementation ont considérablement fait évoluer les activités des ateliers.

L'évolution technologique a contribué :

- **à la généralisation des systèmes électroniques et informatiques sur les véhicules. Les recherches de pannes et les interventions sur ces équipements ont constitué un nouveau pôle d'activité en forte croissance ces dernières années ;**
- **mais aussi à la fiabilisation de certains équipements et l'espacement des périodicités d'entretien²⁹.**

En conséquence, l'entretien s'est réduit et s'est informatisé.

L'investissement en matériel de diagnostic et en compétence nécessaire pour intervenir sur ces équipements spécifiques conduit les professionnels à se recentrer sur leur marque pour ceux qui font partie d'un réseau de constructeur. Les professionnels du poids lourds qui ne font pas partie d'un réseau constructeur peuvent exercer leur activité grâce à des contrats avec des équipementiers qui leur permettent de travailler sur des organes spécifiques (par exemple boîte de vitesse ZF, freinage Wabco, Haldex ...). Ces contrats donnent accès aux outils de diagnostic et aux codes nécessaires au reparamétrage des équipements.

²⁹ en particulier grâce à l'amélioration de qualité des huiles utilisées et à la combustion plus complète dans les moteurs (phénomène de dilution et d'oxydation dû au carburant imbrulé en très net diminution).

L'accès aux codes de paramétrage, pour les professionnels hors réseaux constructeur, dépend de leur contrat avec des équipementiers mais aussi des relations entre équipementiers et constructeurs. Si des collaborations existent entre équipementiers et constructeurs, l'accès aux informations techniques sera facilité. Cependant certains constructeurs ont des stratégies de captation du SAV dans les ateliers de leur réseau de distribution. Dans ce dernier cas, les collaborations sont faibles et l'échange d'information technique quasi inexistant.

2) Activité croissante sous l'effet de la réglementation

Différents éléments de la réglementation ont contribué à accroître l'activité des ateliers, principalement en ce qui concerne la pose d'équipements spécifiques et le passage au contrôle technique.

La réglementation européenne en matière de sécurité des conducteurs prévoit une amélioration de l'environnement du conducteur en termes d'ergonomie et de sécurité. Ainsi, ces équipements (par exemple les rétroviseurs grand angle et d'accostage³⁰ ou les bandes réfléchissantes) montés a posteriori, donc après la sortie des usines de production, constitue une activité supplémentaire pour les ateliers SAV. A noter que cette activité spécifique requiert généralement un agrément du constructeur (ce qui a été le cas pour l'installation des rétroviseurs grand angle) ce qui limite ces activités aux seuls réseaux des constructeurs.

L'activité des ateliers s'est fortement accrue aussi sous l'effet de la privatisation du contrôle technique des véhicules. En privatisant le contrôle technique, il y a 4 ans, l'Etat, par l'intermédiaire de la DRIRE, a été amené à rédiger une procédure de contrôle des poids lourds. Cette mise à plat a conduit à accroître le nombre de points de contrôle et les exigences quant à la sécurité des camions. En conséquence le travail de préparation des camions pour les amener à une conformité, exigée par la nouvelle réglementation, s'est accru. La préparation du contrôle technique représente désormais une part importante de l'activité des ateliers.

La privatisation du contrôle technique des poids lourds a considérablement fait évoluer l'activité de préparation et rajeunit le parc en éliminant les véhicules non conformes.

3) entre spécialisation des activités et diversification.

³⁰ L'arrêté du ministre de l'écologie, de l'énergie, du développement durable et de l'aménagement du territoire du 10 avril 2008 concerne le montage a posteriori de rétroviseurs sur les véhicules poids lourds des catégories N2 et N3 immatriculés entre le 1er janvier 2000 et le 27 juillet 2008.

Ces véhicules doivent être équipés, côté passager, de rétroviseur de classe IV (rétroviseur extérieur dit "de grand angle") et de classe V (rétroviseur extérieur dit "d'accostage").

Les dispositions de cet arrêté devaient être appliquées **au plus tard le 31 mars 2009.**

Ces dernières années, la spécialisation des activités s'est renforcée pour des raisons économiques de rentabilité et de concurrence : l'entretien et l'échange du pneu se sont concentrés auprès des professionnels du pneu (de type Euromaster) ; la pose d'équipements spécifiques (de type hayons élévateurs) se pratique principalement auprès des carrossiers industriels ; les interventions sur les frigos sont réalisées par des spécialistes de type frigoristes...

L'exemple du marché du pneu est intéressant pour appréhender cette problématique : l'activité pneumatique, il y a 10 ans, était pratiquée par l'ensemble des professionnels, puis cette activité s'est concentrée auprès de quelques spécialistes en raison :

- de la concurrence opérée par certains réseaux de type Euromaster,
- de la technicité (gestion de la surveillance des points d'appui) qui fait vendre des pneus au kilomètre
- du stock nécessaire qui induit de l'espace et une immobilisation des capitaux.

Ainsi, cette activité est généralement sous-traitée auprès de spécialistes.

La spécialisation des activités s'est renforcée aussi sous l'effet de la réglementation. De nombreuses activités de carrosserie industrielle qui pouvaient être pratiquées par une entreprise du poids lourds, font l'objet d'une réglementation spécifique nécessitant un agrément. Par exemple la pose de « benne », ou de hayons élévateurs ne peuvent se faire qu'avec un agrément de carrossier³¹.

Cependant, compte tenu de la situation économique, les choix stratégiques tendent à évoluer : les entreprises cherchent à développer l'activité des ateliers qui se trouve ralentie en raison de l'espacement de la périodicité des entretiens et du ralentissement économique. Face à cette problématique, deux démarches sont mises en œuvre : développement quantitatif des activités et recherche de diversification.

Afin d'augmenter l'activité des ateliers, **de nouvelles fonctions se développent autour du concept « vente de la prestation de service »**. Cette activité a généralement donné lieu à une création de poste dont la mission est de prospecter et démarcher la clientèle afin de proposer une maintenance préventive qui génère pour le SAV : vente de pièces et interventions de maintenance. Cette démarche commerciale du SAV concerne à la fois l'atelier et le service vente de pièces et suppose :

- une création de poste
- une redéfinition des compétences et une évolution des profils de recrutement.³²
- des formations adaptées (stages FC proposés et mis en place par les constructeurs).

³¹ L'agrément est nécessaire à la pose de hayons élévateurs afin de pouvoir contrôler la répartition des charges.

³² Extrait d'un entretien avec un DRH du groupe Volvo : « Nous avons un problème de définition de compétences pour le magasinage, car souvent, les gens qui viennent sur ces postes là viennent de la logistique, il ont une formation en logistique, en gestion de stocks alors que les besoins de l'entreprise sont d'avoir des magasiniers – vendeurs donc des personnes formées au commerce de la pièce. La gestion du stock est un pôle important, mais la stratégie du groupe est d'accentuer l'amélioration de la satisfaction clientèle (s'assurer d'avoir les pièces en temps et en heure, tenir le client informé sur les retards éventuels de l'arrivée d'une pièce. La plupart des magasiniers vendeurs ne développent pas suffisamment la partie commerce de la pièce qui consiste à anticiper le besoin du client, faire du marketing, proposer une promotion... »

La seconde démarche consiste à **proposer de nouvelles activités à la clientèle dans un concept global** de « One Stop Shopping » qui consiste à proposer sur un même lieu, tous les services « autour » du poids lourds. Il est donc proposé au client qui entre dans l'atelier de prendre en charge : l'entretien, la préparation et le passage au contrôle technique, la vente de carburant, le lavage... mais aussi : le pneumatique, la pose de certains équipements, le contrôlographe ... Certaines activités pouvant être réalisées par l'entreprise elle-même (sous condition d'agrément pour certaines d'entre elles) et d'autres sous-traitées auprès de professionnels spécialistes.

L'objectif de cette démarche est de pouvoir proposer une prestation globale afin d'accroître (voire maintenir) l'activité de l'atelier. A cette fin, les professionnels cherchent à récupérer des parts de marché laissées jusqu'à maintenant à d'autres spécialistes :

- à des spécialistes de types Euromaster pour les pneus
- à des carrossiers industriels pour les poses d'équipements (hayon, grue...)
- à des carrossiers pour du reconditionnement de véhicules (équipement et peinture cabine)
- à des transporteurs pour l'activité d'entretien courant réalisée par les ateliers intégrés.
- à des entreprises de maintenance PL hors réseau constructeurs (G-truck, AD – PL ...)

4) et dans contexte économique défavorable

Dans un contexte économique défavorable, les entreprises s'appuient sur le SAV (atelier et vente de pièces) pour maintenir des marges et à cet effet développent la prestation de service par des activités commerciales auprès de leur clientèle : opération promotionnelle, démarche par téléphone pour proposer des services, prospect sur site ...

5) la pose d'équipements est-elle une voie de diversification des activités des ateliers ?

La personnalisation du véhicule est importante, tant dans l'évaluation de la chaîne cinématique, que dans les équipements nécessaires à la spécificité de l'activité de l'utilisateur et le confort du conducteur. Les choix techniques se réalisent en fonction du poids et du volume des marchandises transportées, des trajets et des routes fréquentées, de la puissance demandée et des possibilités de rendement énergétique. Cependant ces choix s'opèrent dès la commande du véhicule, l'installation des équipements se fait dorénavant en amont dans l'étape de la construction – personnalisation du véhicule et non dans les ateliers en SAV.

En conséquence, il y a très peu d'équipements qui peuvent être montés dans les ateliers :

- en raison de la prise en compte de ces besoins dès la vente et donc de leur installation dès l'origine,
- du fait de la normalisation des équipements : les équipements répondent à des normes relatives à un cahier des charges constructeurs qui limite et encadre les possibilités de modification des équipements,
- tout changement des systèmes de sécurité (par exemple le freinage) entraîne la responsabilité juridique de l'installateur, peu d'entre eux peuvent s'engager dans cette responsabilité.

6) Evolution des métiers

L'évolution fondamentale des métiers du poids lourds s'inscrit dans la dichotomie suivante :

- **la technicisation de la vente**
- **et la commercialisation du service.**

La vente des poids lourds fait appel à trois domaines de compétences :

- le commerce, la négociation tarifaire, la relation clientèle, la vente de prestation de service (contrat de maintenance, assistance...)
- la technique : évaluation du besoin du client en fonction de son métier, du tonnage et du volume transporté ; et définition de la carrosserie adaptée et de la chaîne cinématique.
- La réglementation : vérification que le produit défini respecte la législation en vigueur, en matière de sécurité routière, d'équipements, de transports en lien avec la législation du produit spécifique transporté.

En fonction de la taille et de la stratégie de l'entreprise, ces trois domaines de compétences peuvent être mis en œuvre par une même personne ou par trois personnes différentes.

Le service après-vente tend vers une plus grande commercialisation de son activité. Au-delà des évolutions de ces métiers liées à la technologie et l'informatisation des équipements, tels qu'évoqués plus haut, les métiers du service après vente sont actuellement en réflexion dans le cadre du développement commercial de leurs activités. Il s'agit :

- de prospecter et démarcher la clientèle pour vendre de l'équipement et de la maintenance ;
- mettre en place une stratégie commerciale sur son secteur, avec généralement l'appui du constructeur et développer des activités promotionnelles.

Dans les ateliers, ces missions sont généralement confiées à l'encadrement (responsable d'atelier / chef d'équipe) ; un grand nombre de structures ont déjà créé un poste dédié à cette activité, certaines entreprises appliquent des directives des constructeurs en la matière³³.

Le commercial après vente a pour mission :

³³ Par exemple le programme Top 5 des succursales Renault Trucks qui vise à améliorer la qualité de la prestation de service et le service client.

- de visiter les clients pour leur proposer de la vente d'équipements, de l'entretien et de la maintenance.
- de prospecter pour gagner des parts de marché.

Cette évolution structurelle des activités de l'atelier concerne aussi l'activité magasinage ; puisqu'on demande aux magasiniers de ne pas seulement procéder à de la gestion de stocks mais de développer cette activité par la mise en place de prestations commerciales :

- mettre en place et développer des opérations marketing
- développer la relation clientèle en s'assurant de la satisfaction clientèle (respect des délais de livraison, information clientèle de retards éventuels, des promotions...).

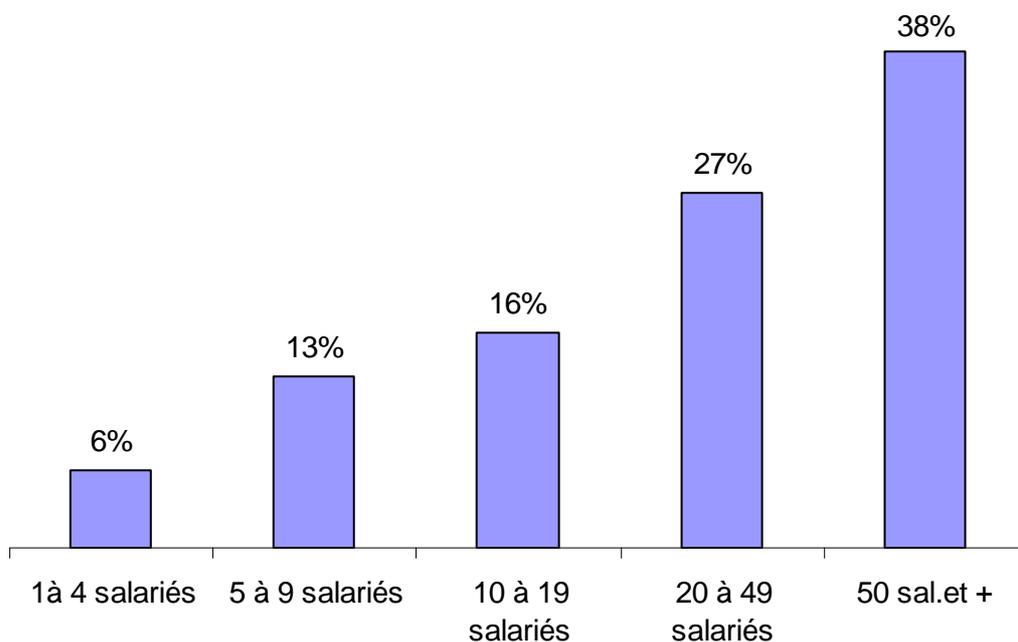
Ces évolutions font appel à des compétences nouvelles auxquelles les entreprises répondent de deux manières :

- évolution du profil de recrutement, par exemple pour les magasiniers, le recrutement sur la base d'une formation logistique est remis en cause.
- cursus de formation continue, pour les salariés en place, orientés sur le commerce.

VI – Les emplois dans le secteur du poids lourds

Les entreprises du poids lourds emploient 21 000 salariés³⁴, dont la grande majorité exerce leur activité dans un établissement de plus de 10 salariés : 81 % .

Les salariés du secteur du poids lourds par taille d'entreprise



Source : Insee, Dads 2006.

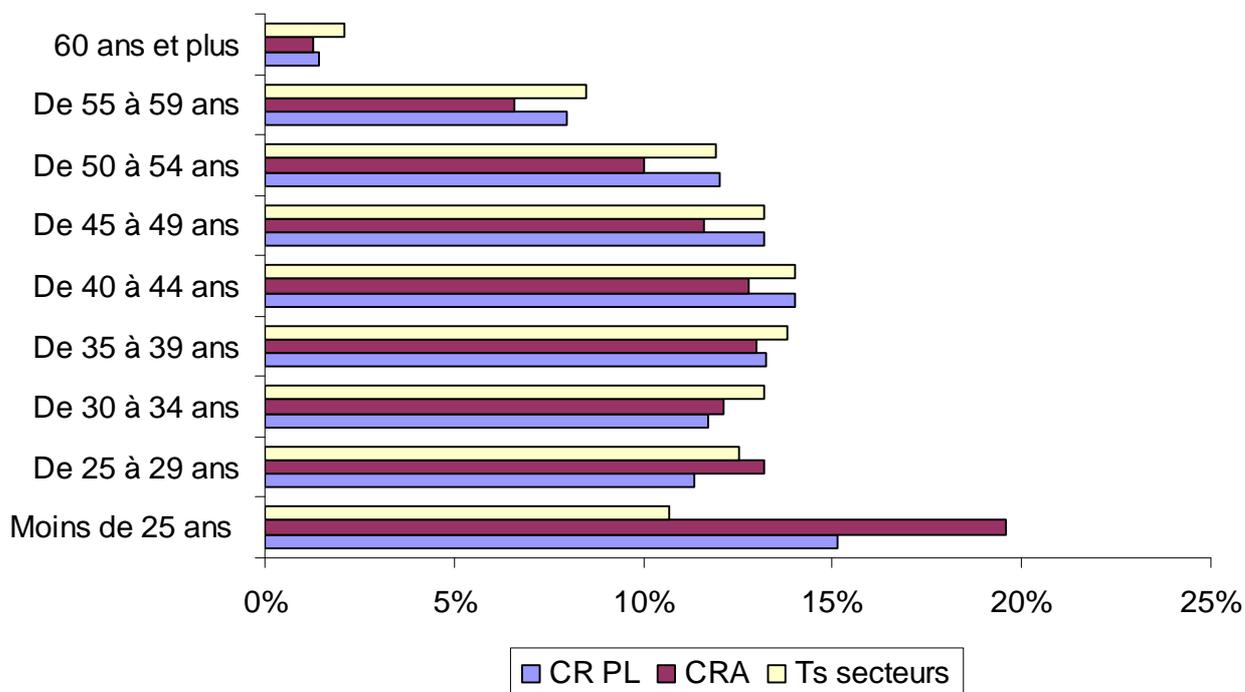
1) des salariés plus âgés

Les salariés de ce secteur professionnel sont en moyenne, plus âgés que dans l'ensemble du secteur du Commerce et de la réparation automobile³⁵. La part des salariés de plus de 40 ans est en effet de 49 % dans le secteur du poids lourds contre 42 % dans le CRA.

³⁴ Source : Insee, Dads 2006

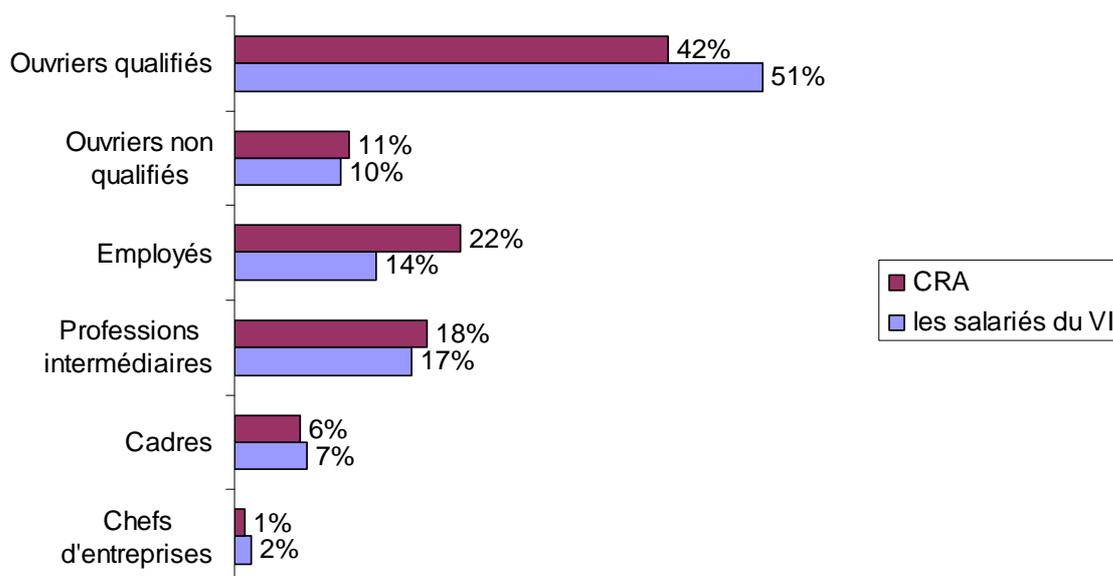
³⁵ Ensemble Naf 50

Répartition par classes d'âges des salariés du PL comparés à ceux du CRA et ceux tous secteurs



Source : INSEE, Dads 2006

Répartition des salariés du PL et du CRA par catégories sociales



Source : INSEE, Dads 2006

Au sein des entreprises du poids lourds, la population ouvrière est plus importante (61%) que dans les entreprises du commerce et de la réparation automobile (53 %).

2) Une gestion des ressources humaines de type « PME »

Comparativement à l'ensemble de la branche des services de l'automobile, **les entreprises du poids lourds se caractérisent par une taille moyenne des entreprises plus élevée et une proximité avec les secteurs marchands et industriels. Ces éléments contribuent à éloigner ces entreprises du modèle artisanal plus empirique et à développer une gestion des ressources humaines qui tend vers un modèle de type PME utilisant des outils formalisés.**

Dès que la taille de l'entreprise le permet, une partie de cette fonction est prise en charge par un DRH. Dans ce cas, le DRH procède généralement à une gestion administrative du personnel : gestion de la paie, formalités de recrutement, élaboration des contrats, fonction disciplinaire, gestion du plan de formation. Cependant la gestion des recrutements et du plan de formation est souvent partagée avec l'encadrement des services concernés.

La GRH des entreprises du poids lourds et ce, quelque soit leur taille, réside dans la gestion et l'anticipation des besoins de compétences qui font appel :

- à la qualification externe par le recrutement
- et l'amélioration des compétences internes par la formation continue.

La spécificité des compétences nécessaires et l'investissement que représente ces formations (durée et coût) pour l'entreprise incite les responsables à mettre en œuvre une GRH contribuant à la stabilité des équipes (peu de turn over excepté en périodes de croissance économique pendant lesquelles s'accroissent les surenchères salariales).

Cette GRH s'appuie généralement sur :

- Une politique sociale : salaires de base (moyenne salariale plus élevée que dans l'automobile) + périphériques de rémunération (mutuelle, indemnités repas, plan d'épargne entreprise, heures supplémentaires...
- Prise en compte du développement professionnel et personnel des collaborateurs. Le secteur du PL est en effet un secteur dans lequel on privilégie la qualité relationnelle (communication, écoute des besoins, gestion des conflits, ergonomie). Dans ce cadre là, des réunions ont été mises en place afin d'améliorer les conditions de travail.
- La compétence de l'encadrement : la promotion interne étant privilégiée pour l'accès aux postes d'encadrement, elle s'accompagne progressivement de FC management.

Le souci de « garder » les collaborateurs, dans un contexte de forte pression économique, a contribué depuis les années récentes, à réfléchir, développer et mettre en place une GRH qui considère davantage le salarié. A cet effet, de nouveaux outils de gestion des ressources humaines ont été mis en place dans

les entreprises (de type entretien individuel de fin d'année, évaluation des besoins en formation, évaluation et amélioration des conditions de travail...) ; **or ces outils, souvent impulsés par la direction, voire les constructeurs, requièrent un accompagnement particulier du management intermédiaire** afin de procéder à leur mise en œuvre. Les plus grandes entreprises commencent à entrer dans cette démarche et ont, parfois, déployé des plans de formations pour l'encadrement et le management intermédiaire, mais les besoins restent importants. L'accès aux postes d'encadrement (chef d'équipe, chef d'atelier) procède principalement de la promotion interne de professionnels issus de la mécanique ou de l'électricité, qui n'ont généralement pas été formés au management et la gestion d'équipe.

L'évolution récente des modes de gestion des ressources humaines s'est réalisée conjointement à l'amélioration des conditions de travail dans l'atelier. Les conditions de travail en atelier se sont, en effet, améliorées relativement à l'évolution technologique et la dépollution des camions (moins de fumée, moins de salissure).

3) Des pratiques de recrutement à deux vitesses

Les modes de recrutements varient en fonction de la finalité du recrutement et du temps sur lequel s'inscrit ce projet.

Dans le cadre d'une évaluation des départs en fin de carrière (départs en retraite) et leur nécessaire anticipation, les entreprises procèdent généralement par un recrutement sur le long terme en procédant à la constitution d'un « vivier » d'apprentis. Dans ce cadre, les apprentis sont recrutés et formés dans un projet de renouvellement de leur personnel.

Afin d'anticiper les besoins en renouvellement de personnel et particulièrement dans le cadre de la gestion des fins de carrières, des outils sont mis en place. Dans certaines entreprises rencontrées dans le cadre de cette enquête, les services de RH produisent, un tableau de bord qui présente la structure des salariés selon leur qualification, leur âge et leur ancienneté. Celui-ci est utilisé comme outil d'évaluation pour le chef d'équipe dans le cadre des entretiens individuels de fin d'année. Ces entretiens visent à prévoir les besoins de renouvellement de personnel mais aussi à évaluer avec le salarié la progression de sa qualification.

Dans le cadre d'un besoin de personnel en réaction aux évolutions du marché ou d'un départ non anticipé, les entreprises procèdent alors à un recrutement plus rapide. Les moyens utilisés dans ce cas sont³⁶ :

- les annonces presse
- le bouche à oreille (fournisseur, collègues, relations...)
- l'intérim
- les cabinets de recrutement.

Dans ce secteur, où les compétences sont spécifiques et longues à acquérir, la réflexion sur la gestion de la main d'œuvre est vitale pour ces entreprises. Elle fait donc l'objet d'une réflexion et d'une anticipation. Devoir remplacer une personne qui part en retraite

³⁶ Source : Entretiens réalisés auprès des professionnels et Enquête statistique sur les besoins de main d'œuvre dans le secteur du poids lourds (Enquête ANFA – Mars 2009)

demande une formation, de l'expérience et de l'accompagnement. « *Il s'agit de reconstituer un savoir, une mémoire* » d'après un professionnels du poids lourds. Cette construction de l'acquisition du métier est considérée comme longue car elle comprend deux phases :

- une phase de formation en centre de formation pour apprendre les bases du métier, avec une forte préférence pour l'apprentissage (2 à 4 ans) ;
- et une phase de formation en entreprise, pour compléter sa connaissance du métier et apprendre les spécificités de la marque. Cette seconde étape conjugue un temps d'expérience professionnelle et des stages de formation continue dispensés par le constructeur (2 à 4 ans).

Cette période de près de 8 ans est considérée, par les professionnels du secteur « *comme la période de formation nécessaire à l'acquisition du métier* ». Ce décalage de professionnalisation (post CFA ou post expérience professionnelle) constitue probablement un élément d'explication des difficultés de recrutement exprimées par ces entreprises. Les 2 à 4 années post CFA sont généralement considérées comme faisant partie de la formation et de l'acquisition du métier. Pendant cette période l'entreprise (expérience) et le constructeur (FC) prendront le relais sur l'OF pour compléter la formation.

D'ailleurs, dans le cadre des recrutements, les exigences sont assez modestes en matière de niveau de formation et de spécialité de formation, et l'idée est assez répandue que la formation se fait après le recrutement grâce aux stages constructeurs.

4) Usage important de la formation continue principalement « constructeur »

Dans le secteur du poids lourds, l'usage de la formation continue pour l'ensemble des salariés est fréquent en raison :

- de l'accélération du développement technologique (informatique, électrique, gestion des systèmes électroniques),
- du cadrage réglementaire de la profession (multiplication des agréments nécessaires à l'exercice de l'activité),
- des besoins de faire évoluer les métiers vers plus de commercialisation des services ;
- et du développement des outils de management qui impliquent un accompagnement des utilisateurs.

L'ensemble de la formation continue est organisée par les constructeurs qui aident à l'évaluation des besoins, forment et contribuent à organiser le suivi de la gestion des compétences pour les entreprises de leur réseau. Les entreprises hors réseau constructeur s'appuient sur les équipementiers pour accéder à la FC.

Les entreprises du PL gèrent la FC de leurs salariés, pour la plupart d'entre elles, dans le cadre d'un plan de formation. D'une part, en raison de leur taille (la moitié des entreprises ont plus de 10 salariés) et d'autre part sous la pression du constructeur qui aide à la définition du plan de formation.

Le plan de formation est élaboré à partir d'outils spécifiques :

- grille d'évaluation (nom, poste, qualification, salaire, ancienneté, âge, historique des stages FC) servant d'outil de référence dans le cadre des entretiens individuels de fin d'année. Les besoins en FC sont définis dans cette réunion (recensement des besoins et proposition de perfectionnement).
- L'évaluation des besoins se réalisent aussi à partir des outils informatiques d'évaluation des compétences proposés et mis en place par le constructeur.

La formation continue concerne généralement l'ensemble des salariés, pour certains réseaux, il existe un suivi individualisé des compétences qui s'organise via un réseau informatique.

Les formations sont indispensables à plusieurs égards :

- elles donnent la compétence pour intervenir sur les nouvelles technologies
- mais aussi, donnent accès à l'information technique (procédures, codes, paramètres) voire à l'outil de diagnostic³⁷.

La FC constructeur, probablement en raison de la couverture géographique, utilise de façon croissante l'outil informatique et ce, à plusieurs étapes de la formation :

- évaluation des besoins en FC : analyse des pré-requis pour évaluer l'aptitude à suivre le stage proposé et/ ou analyse des besoins en formation
- développement de la formation à distance dans le cadre de l'auto-formation qui peut donner accès à une session de formation validée par un test en final ou une préparation et un passage d'examens nécessaires à l'obtention de certains agréments professionnels (par exemple pour obtenir une attestation de limiteur de vitesse).
- Suivi individualisé des compétences.

Les professionnels s'appuient principalement sur la formation « constructeur ». Les centres de formation des constructeurs ont généralement été cités, dans le cadre de l'enquête, comme les principaux (voire exclusifs) prestataires en matière de formation continue.

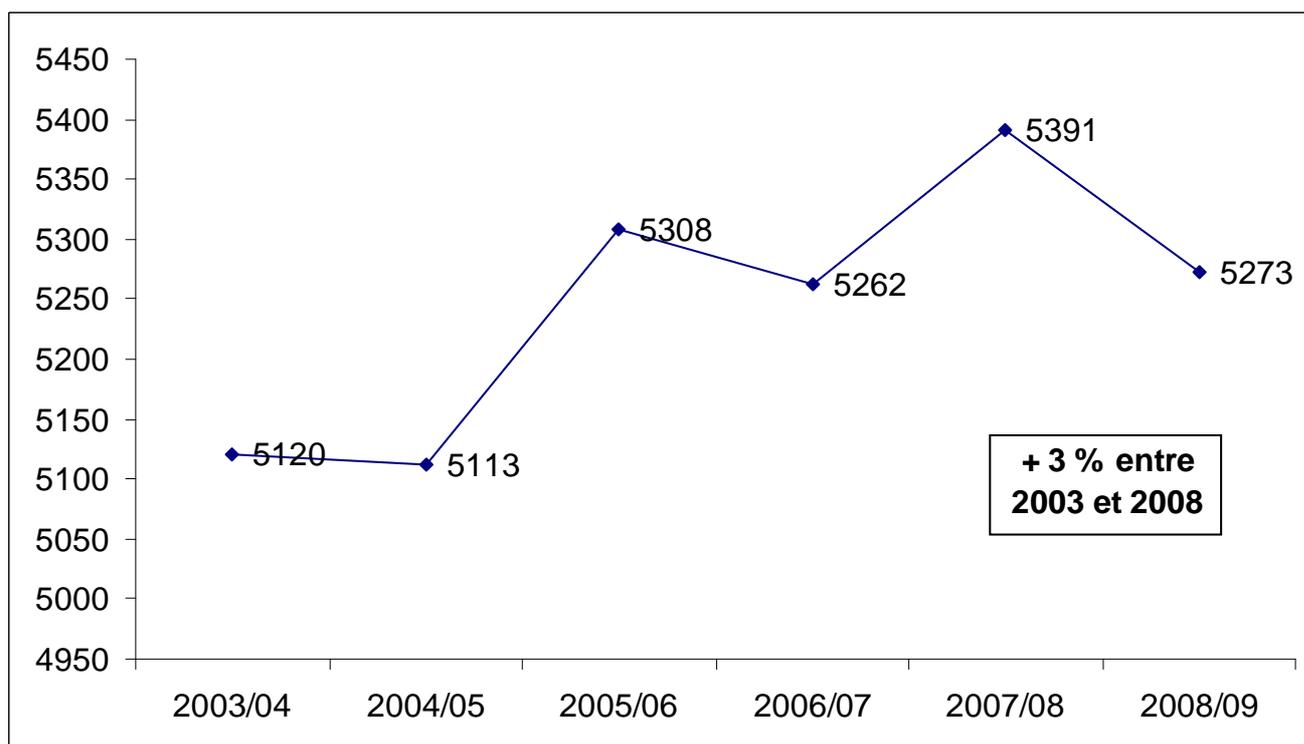
³⁷ Les techniciens du réseau Renault Trucks sont obligés de faire les stages de FC au sein du réseau car c'est la seule possibilité pour obtenir les codes d'accès nécessaires pour utiliser les outils de diagnostics

VII – Les jeunes : de la formation à l’insertion

1) les effectifs en formation

Depuis 5 ans, les effectifs en formation dans la filière poids lourds ont progressé pour atteindre 5 273 jeunes en formation sur l’année scolaire 2008/2009 ; soit une progression de près 3 % alors que sur la même période l’ensemble de la filière automobile perdait près de 10 % de ses effectifs. Cependant, lors de la rentrée scolaire 2008, les effectifs en formation ont diminué de moins 1,6 % par rapport à la rentrée précédente (-3,2 % sur l’ensemble des filières).

Evolution des effectifs en formation dans la filière poids lourds de 2003 à 2008



Source : ANFA – Géode – tous diplômes et titres (y compris CQP, QCC) en statut scolaire, apprentissage, contrat de professionnalisation de la filière PL

Liste des diplômes de la filière Poids Lourds en 2009:

Niveau V		
CAP	MVA B	Maintenance de véhicules automobiles, opt. VI (cet intitulé a remplacé le MMVB en 2004)
BEP	MVM B	Maintenance des véhicules et des matériels, opt. VI
MC	MSEA B	Maintenance des systèmes embarqués de l'automobile – dominante VI
Niveau IV		
Bac pro	MVA B	Maintenance des véhicules automobiles, opt. VI (bac pro MVA B 3 ans – existe depuis 2008)
Niveau III		
BTS	AVA B	Après vente automobile opt. VI (cet intitulé a remplacé le MAVA B en 2007)

Liste des CQP / QCC de la filière Poids Lourds :

CQP	ACVI	Attaché commercial VI
CQP	CTPV	Contrôleur technique poids lourds
CQP	OMPVI	Opérateur maintenance pneumatique VI
CQP	OMSPVI	Opérateur spécialiste maintenance pneumatique VI
CQP	VCVI	Vendeur confirmé VI
QCC	EEC	Electricien, électronicien, climatisation, froid VI

Effectifs en formation en CQP et QCC VI					
	2004	2005	2006	2007	2008
CQP ACVI		4			
CQP CTPV					
CQP OMPVI				9	
CQP OMSPVI			8	12	19
CQP VCVI				6	
QCC EEC				14	12

Source : ANFA, Géode, action de groupe uniquement.

Dans la filière VI, les CQP ont commencé avec la filière commerciale puisque 4 jeunes ont été formés en 2005 en CQP attaché commercial VI. Ce sont les seuls formés sur ce CQP, 6 jeunes ont ensuite été formés dans cette filière mais sur le CQP vendeur confirmé VI. Pour la partie technique les CQP VI ont commencé en 2006 avec le CQP Opérateur spécialiste maintenance pneumatique VI (39 jeunes formés entre 2006 et 2008), puis en 2007 avec le CQP Opérateur maintenance pneumatique VI (9 jeunes formés). La QCC a concerné 26 personnes depuis 2007.

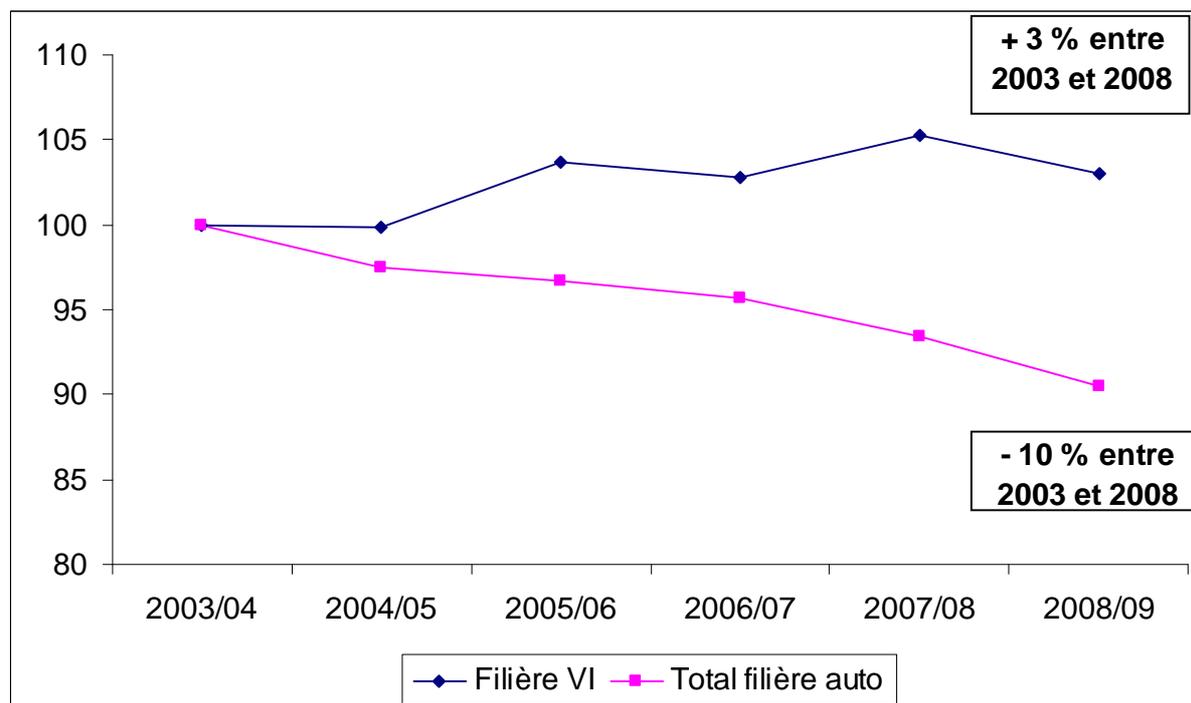
Sur la dernière année considérée, 2008/09, seul le CQP OMSPVI comptait des jeunes en formation.

Filière VI en 2008/2009				
	Statut scolaire	Apprentissage	Contrat de professionnalisation	Total
CAP MVA B	138	700	0	838
BEP MVM B	1673	719	17	2409
MC MSEA B	0	7	6	13
Bac pro MVA B 2 ans	743	542	198	1483
Bac Pro MVA B 3ans	145	0	0	145
BTS	160	188	6	354
Filière VI Diplômes	2859	2156	227	5242
CQP OSMPVI	0	0	19	19
QCC EEC	0	0	12	12
Filière VI TOTAL	2859	2156	258	5273

Source : ANFA - Géode - tous diplômes et titres (y compris CQP, QCC) en statut scolaire, apprentissage, contrat de professionnalisation de la filière PL

a) Maintien des effectifs de la filière VI

Evolution des effectifs dans la filière PL comparés à ceux de l'ensemble de la filière Automobile

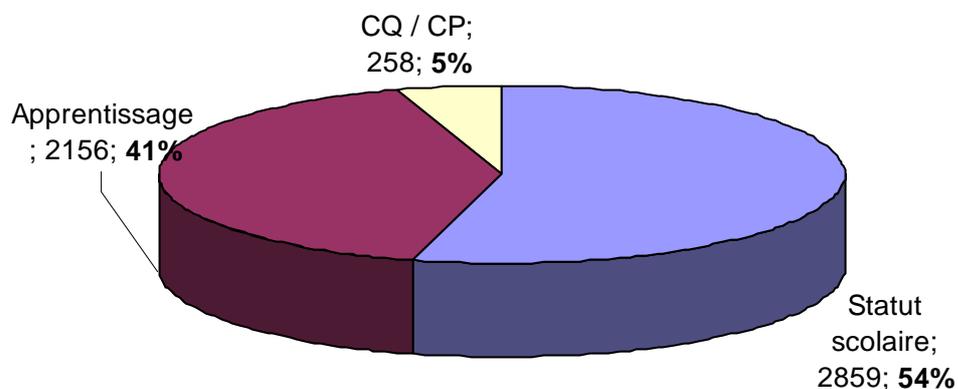


Source : ANFA - Géode - tous diplômes et titres en statut scolaire, apprentissage, contrat de professionnalisation - Base 100.

Dans un contexte de baisse générale des effectifs en formation qui s'explique à la fois par des raisons économiques et démographiques, la filière de formation PL continue quant à elle à progresser, malgré une baisse de moins 1,6 % sur la dernière rentrée scolaire.

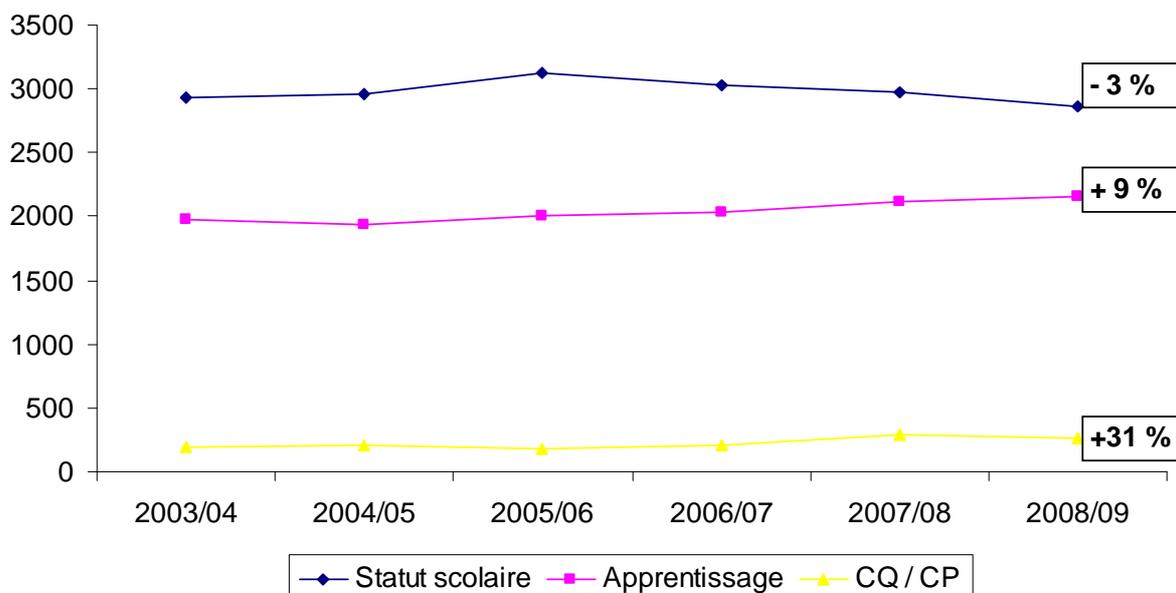
b) progression de l'alternance, baisse des effectifs sous statut scolaire

Les effectifs en formation sous statut scolaire sont majoritaires, ils représentent 55 % de l'ensemble des effectifs de la filière PL ; 45 % des jeunes préparent leur formation en alternance, soit en contrat d'apprentissage (40 %), soit en contrat de professionnalisation (5 %).



Source : ANFA – Géode – tous diplômes et titres en statut scolaire, apprentissage, contrat de professionnalisation

Evolution des effectifs en formation dans la filière PL par mode de formation.



Source : ANFA – Géode – tous diplômes et titres en statut scolaire, apprentissage, contrat de professionnalisation

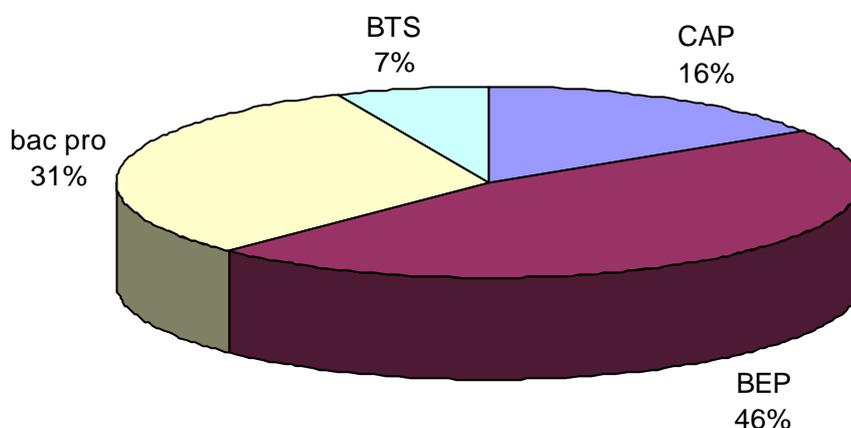
La croissance des effectifs, depuis 2003, a été soutenue par l'alternance et particulièrement les contrats de professionnalisation (+31 % entre 2003 et 2008) et les contrats d'apprentissage (+9 %). La progression économique du secteur du transport a contribué à développer l'activité des entreprises qui vendent, entretiennent et réparent les PL, permettant ainsi une croissance des besoins de main d'œuvre. Cette croissance s'est répercutée sur le nombre de jeunes formés en alternance. La corrélation est en effet assez étroite entre le taux de croissance d'un secteur et son usage de l'alternance. En conséquence, il semble difficile de ne pas envisager une baisse des effectifs en alternance à la rentrée 2009, relativement au ralentissement économique que rencontre actuellement ce secteur d'activité.

Si l'alternance n'a cessé de progresser depuis 2003, les effectifs en formation sous statut scolaire suivent, quant à eux, une tendance à la baisse de moins 3 % entre 2003 et 2008.

Lors de la dernière rentrée, les effectifs sous statut scolaire ont diminué de -4% (entre 2007 et 2008) alors que les effectifs en contrat d'apprentissage continuaient de progresser (+2 % entre les rentrées 2007 et 2008). Les effectifs en contrat d'apprentissage évoluent en fonction de l'évolution du taux de croissance et de l'emploi dans le secteur concerné. Le niveau élevé de l'activité dans les entreprises de poids lourds en 2007 et 2008 a contribué à maintenir des effectifs élevés de jeunes en contrats d'apprentissage. Dans les lycées, les effectifs sous statut scolaire n'évoluent pas sous les mêmes contraintes, ils sont moins liés à l'économie du secteur et davantage concernés par des éléments démographiques mais aussi, et c'est le cas pour la rentrée 2008, par des refontes du système éducatif. L'évolution de la durée de préparation du bac pro (de 2 à 3 années) influent sur les effectifs en BEP, qui ont fortement chuté lors de la dernière rentrée scolaire.

c) chute des effectifs en BEP en lycée en 2008

La filière Poids Lourds selon le diplôme préparé



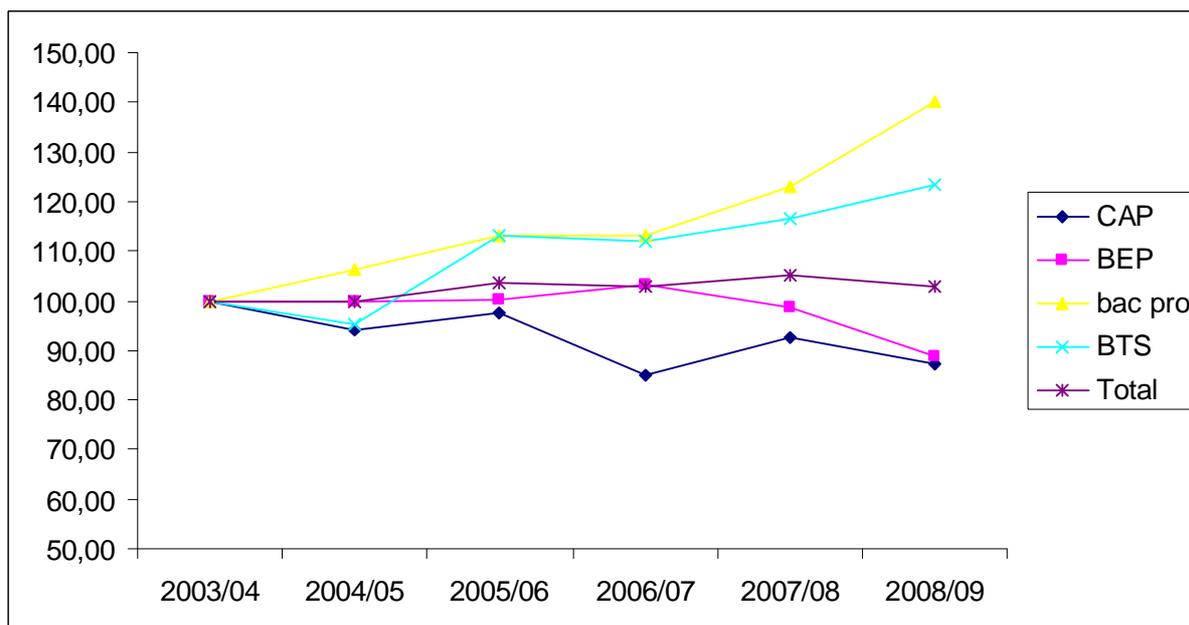
Source : ANFA – Géode – tous diplômes en statut scolaire, apprentissage, contrat de professionnalisation

Jusqu'à la rentrée 2008, Le BEP demeurait le principal diplôme préparé dans la filière VI, malgré une baisse importante des effectifs inscrits sur ce diplôme de l'ordre de -11 % soit près de 300 jeunes en moins entre les deux rentrées de 2003 et 2008. Les effectifs en BEP se sont maintenus jusqu'en 2006, cette baisse ne concerne donc que les deux dernières années 2007 et 2008 (-10 % de BEP VI en 2008 par rapport à 2007). Seul le BEP sous statut scolaire est affecté par cette chute des effectifs. La baisse des effectifs BEP VI sous statut scolaire, amorcée dès 2007, s'est accélérée à la rentrée 2008 sous l'effet de la mise en place du bac pro 3 ans. Une partie des effectifs « potentiellement » BEP ont été orientés vers le bac pro 3 ans (265 BEP en moins entre 2007 et 2008 pour 145 jeunes en bac pro 3 ans, soit près de la moitié de la baisse).

Le CAP, préparé principalement par apprentissage suit une évolution plus en « dent de scie » avec une tendance générale à la baisse.

Malgré la baisse générale des effectifs au niveau V, les effectifs dans l'ensemble de la filière augmentent sous la pression du développement des sections de bac pro (+ 40 %) et plus modestement du BTS (+ 23 %).

Evolution des effectifs de la filière PL par diplôme entre 2003 et 2008



Source : ANFA – Géode – tous diplômes en statut scolaire, apprentissage, contrat de professionnalisation – Base 100.

Effectifs en bac pro VI par mode de formation

	Statut scolaire	Apprentissage	Contrat de professionnalisation /CQ
2008	888	542	198
2007	724	492	214
2006	662	498	156
2005	739	448	129
2004	670	393	172
2003	654	368	141

Source : ANFA – Géode. (En 2008, les 888 bac pro sous statut scolaire se répartissent entre 743 bac pro 2 ans + 145 bac pro 3 ans. Pas de bac pro 3 ans en CFA)

Malgré la forte progression des bac pro en apprentissage, les bac pro sous statut scolaire demeurent les plus nombreux. Sur la dernière année considérée, ils ont enregistré une forte progression en raison, notamment, de la mise en place du bac pro 3 ans : 743 jeunes préparent en 2008 un bac pro 2 ans soit un chiffre équivalent à celui de l'année précédente mais à ce nombre de jeunes bac pro, il convient d'ajouter 145 jeunes en bac pro 3 ans ; soit une progression totale des bac pro sous statut scolaire de 23 % entre 2007 et 2008.

Les discours sont assez variables quant aux attentes en terme de profil à l'embauche. Il ressort des entretiens passés avec les professionnels que dans le cadre des recrutements, aucun niveau de diplôme n'est exigé, priorité est donné « *au caractère et à l'envie* ». Cette absence de définition de niveau de formation est à mettre en lien avec le sentiment des professionnels : le métier s'apprend en entreprise par l'expérimentation

et la FC constructeur (*connaissance de la marque et les petites astuces de la marque*). Peut-on parler d'une survalorisation de la FC constructeur dans l'acquisition de la compétence professionnelle ?

Cependant, en terme de recrutement, les responsables SAV privilégient :

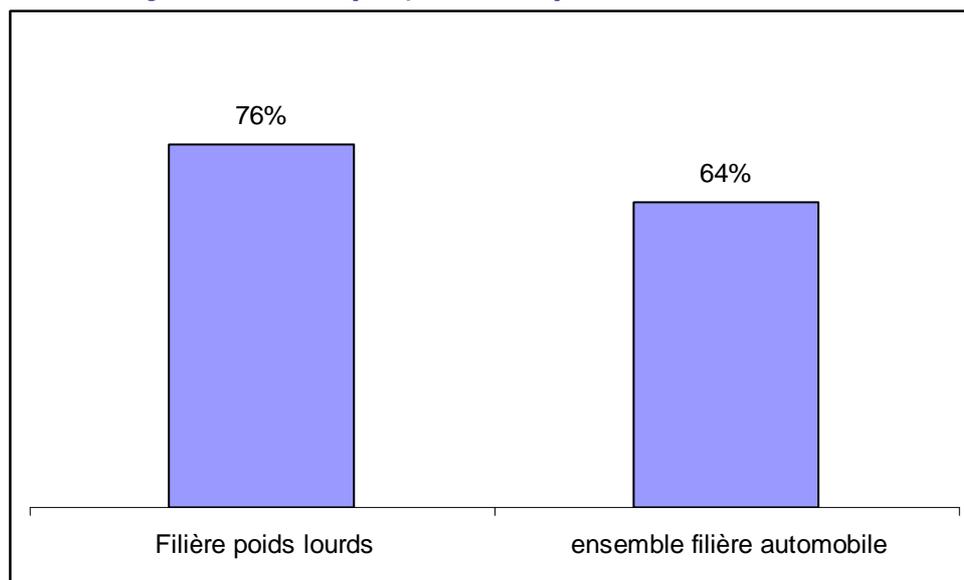
- soit une personne de Niveau V ayant une expérience dans le secteur
- soit un jeune de niveau IV pour répondre aux nouveaux besoins technologiques (*« commence à être bien : commence à savoir remplir un OR + commence à bien maîtriser la réparation et l'environnement du poids lourds » d'après un responsable SAV*)
- soit un jeune de niveau III pour anticiper des besoins d'encadrement intermédiaire (chef d'équipe, réceptionnaire) (*après 4-5 ans de terrain pour acquérir le métier*) (*« en plus du bac pro, il est capable d'emmener une facture au bout, un devis, de faire un calcul de rentabilité sur une pièce » d'après un agent RTF*)

Les professionnels portent un regard critique à l'égard des centres de formations qui ne disposeraient pas suffisamment d'équipements récents et d'accès aux informations techniques récentes (par exemple schéma trop générique sur adblue). En conséquence, les jeunes ne seraient pas assez formés sur l'aspect diagnostic ou l'informatique embarquée.

2) Insertion : une meilleure employabilité mais plus souvent hors branche PL

Les jeunes formés dans la filière poids lourds rencontrent une meilleure employabilité à la fin de leur formation puisque 76 %³⁸ des jeunes de cette filière sont en emploi 7 mois après leur formation contre 64 % pour l'ensemble de la filière automobile.

Part des jeunes en emploi, 7 mois après la fin de leur formation

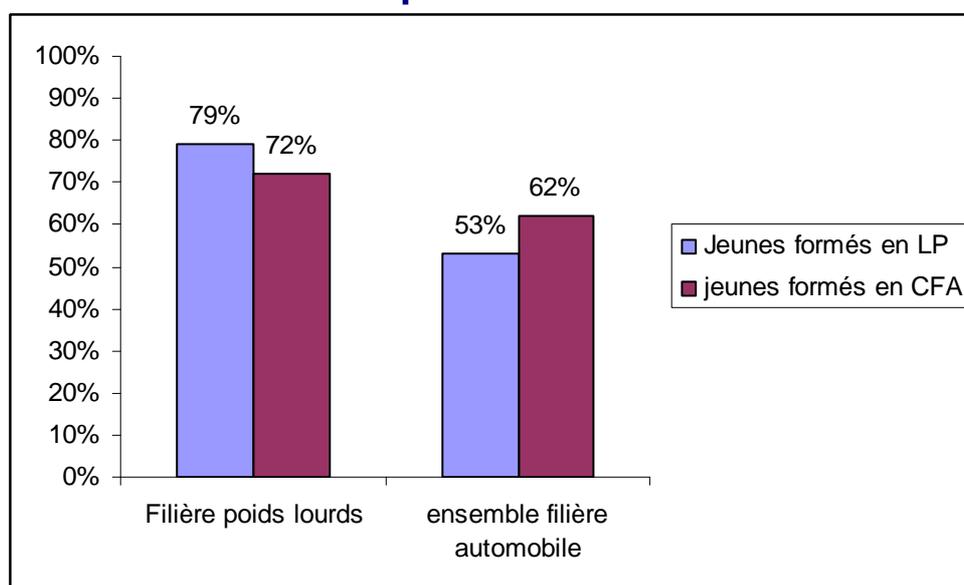


³⁸ Source : IVA, IPA 2005-2006 – Taux d'emploi : (Nombre de jeunes en CDD + CDI + Intérim) / nombre de jeunes sortis de formation.

Source : IVA – IPA – 2005/2006

L'employabilité des jeunes qui sortent de formation poids lourds est légèrement supérieure pour les jeunes qui sortent d'un lycée professionnel (79 %) par rapport aux jeunes qui sortent d'un apprentissage (72 %) ; ce qui n'est pas le cas pour l'ensemble de la filière automobile pour laquelle le taux d'emploi des apprentis (62%) est supérieur à celui des jeunes lycéens (53%). Malgré la faiblesse des effectifs, un phénomène semblable avait été observé sur les précédentes enquêtes sur l'insertion.

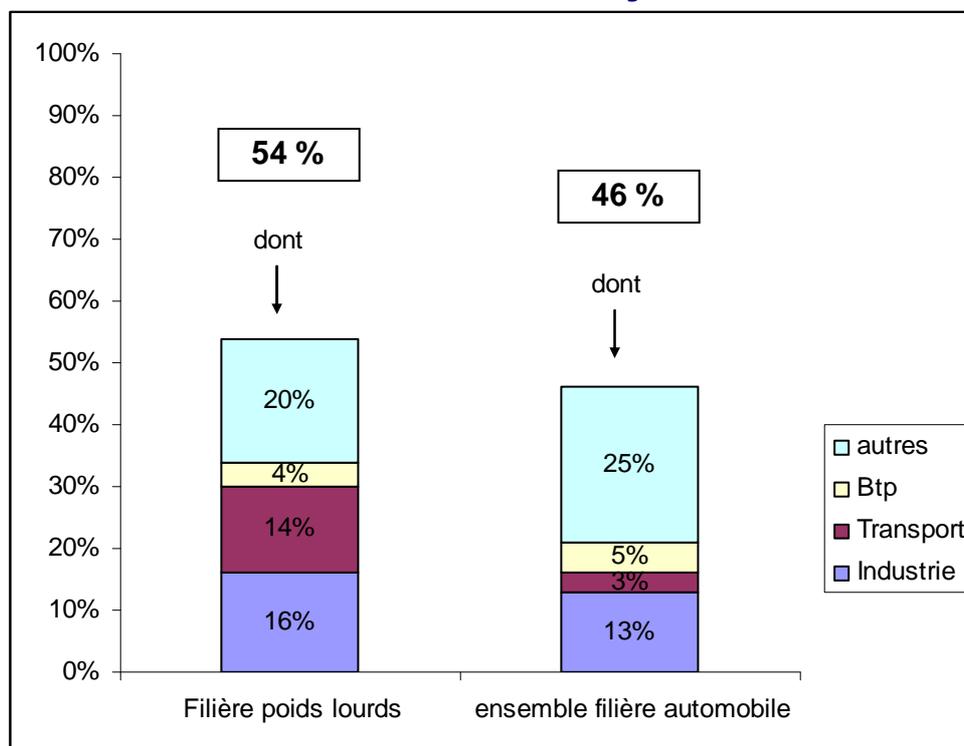
Taux d'emploi des jeunes formés aux métiers du PL et de l'automobile par mode de formation.



Source : IVA – IPA – 2005/2006

La proximité de la branche poids lourds avec le transport, l'industrie et le BTP induit une mobilité assez importante des jeunes formés aux métiers du poids lourds vers ces trois secteurs d'activité. En conséquence, l'insertion « hors branche » des jeunes formés à ces métiers est plus importante (54 %) que pour l'ensemble de la filière automobile (46 %).

L'insertion hors branche des jeunes formés



Source : IVA – IPA – 2005/2006

3) L'attractivité des métiers

L'enquête sur l'attractivité des métiers³⁹ montrait une spécificité du public inscrit dans la filière de formation du poids lourds : avec un public de jeunes qui globalement ne connaissaient pas ces formations mais qui, en les découvrant, expriment par la suite une passion pour ce métier. Les jeunes de cette filière semblaient, en effet, avoir subi, plus que dans d'autres filières, une orientation par défaut : lors de la 1^{ère} interrogation, près d'1/4 des apprentis de cette filière affirmaient ne pas préparer le métier souhaité. Cependant lors de la seconde interrogation (un an plus tard) ; les jeunes de cette filière sont plus nombreux que les autres à exprimer être plutôt satisfait de leur situation (91 %/86 % pour l'ensemble de la population).

Du point de vue de leur scolarité, les apprentis de la filière VI rencontrent des difficultés dans la formation en CFA, ce qui peut s'expliquer par une trajectoire scolaire plus fragilisée (53% des jeunes en filière VI avaient redoublé au moins une fois en primaire contre 43 % dans la filière VP). En conséquence, ils sont plus nombreux à exprimer des difficultés quant à la formation en CFA et ce, que ce soit dans la compréhension des matières générales (19% / 15 % pour l'ensemble de la population), mais aussi les

³⁹ Attractivité des métiers – ANFA Observatoire, Emmanuelle Dutertre - 1^{ère} et 2^{ème} interrogation – 2007 – 2008.

explications en ateliers (14 % / 8% pour l'ensemble de la population) et sont en attente d'un accompagnement plus important en CFA (65% / 61%).

Ils semblent donc plus « à l'aise » en entreprise : ils apparaissent globalement satisfaits de leur formation en entreprise où ils se sentent bien accompagnés (67% / 65%) et ont une très bonne image de leur métier (95 % / 91% pour l'ensemble de la population) qu'ils décrivent en terme de passion, de précision et de réflexion. La satisfaction qu'ils éprouvent, arrivés au terme de leur formation, alors que pour nombre d'entre eux , ils y étaient orientés par défaut, témoignent des fortes capacités d'intégration des entreprises du secteur.

Ils sont d'ailleurs plus nombreux que les autres à vouloir rester travailler dans l'entreprise qui les a formé (50 % / 42% pour l'ensemble de la population). Pourtant, il existe une plus grande incertitude quant à leurs perspectives d'embauche dans leur entreprise d'accueil : 43,5 % ne savent pas si l'entreprise va les embaucher contre 37 % en moyenne pour l'ensemble des apprentis. On peut s'interroger sur les effets de cet écart au sein d'un secteur en forte demande de main d'œuvre (du moins sur la période pendant laquelle a eu lieu la 2^{ème} interrogation de l'enquête attractivité)⁴⁰.

⁴⁰ Attractivité des métiers – ANFA Observatoire, Emmanuelle Dutertre - 1^{ère} et 2^{ème} interrogation – 2007 – 2008.

ANNEXE 1

Les entretiens réalisés dans le cadre de cette enquête sectorielle

Liste des OP / OF :

- 1 - Un représentant d'une organisation professionnelle : CNPA – branche VI
- 2 - Un représentant un établissement de formation – le développeur du Cifam.

Liste des entreprises rencontrées dans le cadre des entretiens :

1 –Entreprise DIAN – Nantes

Concession Scania et DAF – appartenant au groupe BLV.
150 personnes pour la concession Scania
Entreprise ayant son siège administratif à Nantes et qui déploie son activité sur 10 sites
4 agents sont en contrat avec la Dian.

Personnes rencontrées :

- Le responsable d'atelier
- Un réceptionnaire
- Un chef d'équipe

2 – Renault Trucks Nantes

Succursale comportant 4 établissements et trois agents sous contrat.
89 salariés (dont 24 en atelier) sur le site principal.

Personne rencontrée :

- le responsable du Service après vente

3 – Garage Terrien

Agent Renault Trucks à la Chapelle Basse Mer (44)
Entreprise familiale qui propose une activité VL et une activité PL
18 salariés dont 8 en PL

Personne rencontrée :

- chef d'entreprise / responsable de la partie PL

4 – La Steima

Distributeur d'équipements : négoce de pièces, atelier mécanique, spécialisation injection.

Enseigne : Bosch, G-trucks

Sautron (44).

Personnes rencontrées :

- responsable de l'atelier PL
- un apprenti BEP maintenance VI
- un apprenti Bac pro maintenance VI

5 - SDVI

Concession IVECO à Orvault (44) comprenant deux sites en plus du site principal.
100 salariés

Activités : VI, VU, autocar, SERP, AES (aménagement spécifique)

Personnes rencontrées :

- le chef d'entreprise
- le responsable SAV
- un chef d'équipe
- la DRH

6 - Volvo Trucks Center

Succursale Volvo basée à Carquefou employant 20 collaborateurs.

Personnes rencontrées :

- le responsable service après vente
- la DRH de la direction régionale VOLVO Trucks France (DR Ouest Bretagne)

ANNEXE 2

GRILLE D'ENTRETIEN PRATIQUES GRH VI

Présentation : je travaille à l'ANFA (avec Gaël Berreault du Cifam qui m'a donné vos coordonnées) au sein de l'observatoire des métiers. Nous préparons actuellement, en partenariat avec les différents constructeurs de poids lourds une campagne de promotion des métiers du poids lourds pour faire mieux connaître ces emplois aux jeunes et aux familles. Nous travaillons aussi à mettre en place de nouvelles formations qui répondront davantage à la situation actuelle des entreprises du poids lourds face aux nouvelles réglementations et l'évolution de la technologie mais aussi l'évolution de l'économie...

Je souhaiterais recueillir des témoignages de professionnels : votre expérience nous sera précieuse pour comprendre la situation actuelle.

1) Description de l'organisation de l'entreprise :

Pouvez-vous en quelques mots présenter votre entreprise (faits marquants (création, restructuration, acquisition, regroupement, ouverture de site...))

Combien avez-vous de salariés sur ce site (et ds la groupe si appartient à un groupe):
dirigeant / administratif / vente / atelier

quelles activités existent dans l'entreprise ?

Comment sont organisés les différents services ? Quel type d'emploi sur quel type d'activité – Y –a-t-il une polyvalence ou plutôt une spécialisation des fonctions ? avez-vous fait évoluer votre organisation du travail ces dernières années ? – si oui pour quelles raisons ?

Y-a-t-il des activités émergentes ou au contraire des activités qui se pratiquent moins ?

Si nouvelles activités, pouvez vous les décrire.... décrire cette activité, pourquoi l'avoir mise en place et/ou développer, quels changements dans l'organisation du travail et quel type de personnel est affecté sur cette activité, pourquoi cette personne expérience – formation....

est-ce que ça soulève des difficultés particulières, est-ce que ça requiert des ajustements en terme de compétences : les personnes sont-elles suffisamment bien formées pour le faire ou serait-il nécessaire de les former, et sur quel domaine ?

Avez-vous des projets de diversification de vos activités ? quelles activités pensez vous développer ? comment allez vous procéder en terme d'organisation des équipes, de compétences –recrutement, formation- ?

Exemple de diversification : contrôle technique, entretien frigorifique, carrosserie (quels travaux de la carrosserie industrielle ?) est-ce que vous attendez de pouvoir travailler sur les chronotachygraphes... le carrossage ...

Dans l'évaluation de la progression du parc, on constate une augmentation des tracteurs et un ralentissement des porteurs, qu'est-ce que ça change pour vous en terme d'activité ?

Augmentation des transports par palettes / zone logistique => est-ce que ça change quelque chose pour vous ?

Véhicules plus lourds transportant plus de marchandises ...

Evolution technique : Lister les différentes évolutions techniques qui impactent les métiers (euro IV, V VI...)

Evolution réglementation : lister les évolutions qui impactent sur les métiers et/ou les organisations du travail ...

2) Gestion des emplois :

Comment s'organise en général la formation dans votre entreprise ? existe-t-il un plan de formation interne ? une structure de formation interne ? Qui part en formation dans l'entreprise ? le plus souvent ? sur quels types de formation ? pour répondre à quel type de besoin ? faite par qui ?

Quelle est la pyramide des âges dans votre entreprise , dans l'atelier, en vente et au magasin ? si départs à la retraite prévus : anticipez vous la situation si oui, comment : recrutement, promotion interne...) Quels aménagements spécifiques sont proposés pour des fins de carrière (cessation progressive d'activité avec formation du successeur ... ?)

a)quelles pratiques de recrutement : comment procédez vous quand vous avez besoin d'embaucher ? Pouvez vous nous décrire la manière dont se sont déroulées les dernières embauches (en fonction du type de poste) ? Quelles compétences (niveau de diplôme, expérience, permis, autre...) étaient demandés ? Quels moyens (petites annonces, bouche à oreille, anpe...) ont été utilisés ? Concrètement quelles difficultés avez-vous rencontrées ? Par quels moyens les avez-vous surmontées ?

Pour les techniciens et l'encadrement : quelles pratiques de recrutement ?

Utilisez vous la grille de classification de la convention collective de la branche (RNQSA) : la connaissez-vous ? l'utilisez-vous ?

b) **Avez-vous trouvé une personne** (ou des) qui correspondait à votre attente ? expliquez nous si vous avez dû lui proposer des formations complémentaires (techniques, services, commerciales ...) ? Est-ce que vous souhaitez que la personne ait son permis poids lourds ou aviez vous prévu de lui faire passer ?

c) **quelles sont les lacunes éventuelles des jeunes apprentis** (en terme de compétence) que vous prenez dans votre entreprise ? Sur quels activités avez-vous besoin que les jeunes qui sortent de formation soient opérationnels rapidement et sur quoi vous centrez-vous en priorité ? S'il existait une formation jeune en contrat de pro répondant à ces exigences, de quelle durée maximum pourrait-elle être ?

d) **Dernière embauche** : Quelles activités lui avez-vous confiées ? Comment voyez-vous l'avenir de cette personne dans votre entreprise (en terme d'organisation des services, de gestion d'équipe...) ? Est-ce que vous pensez, à terme, lui confier d'autres activités ? Quelle évolution professionnelle envisagez-vous pour cette personne nouvellement embauchée ?

c) Est-ce que vous prenez souvent des apprentis (sur quel type de poste, quel diplôme, qu'en pensez-vous ?) ? Pour quel mode de gestion d'équipe ? Les recrutez vous à la fin de leur contrat ?

d) Est-ce qu'il y a un type de profil (type de métier, de qualification, de compétences...) que vous ne parvenez pas à trouver ? si oui, lequel ?

e) Avez-vous eu des départs ? si oui, sur quel type de profil ? Et pour quelles raisons est-il parti ?

f) Subissez vous un turn over important ? si oui, comment l'expliquez vous ? et comment tentez vous d'y remédier ?

g) Avez-vous une idée de l'image qu'ont les jeunes des métiers du poids lourds ? comment le vivez vous ? comment y réagissez vous ?

Annexe 3

Méthodologie de recueil de données statistiques

La méthodologie de recueil de données statistiques sur le secteur du poids lourds est difficile à mettre en œuvre et son caractère aléatoire nous invite à utiliser ces données avec beaucoup de prudence. La complexité de l'exercice réside dans le fait qu'il n'y ait pas (encore) de NAF spécifique à ce secteur. De ce fait pour comptabiliser les établissements du secteur du poids lourds nous procédons de la manière suivante :

- achat auprès de France Télécom du fichier des entreprises ayant une activité de « commerce et/ou réparation de poids lourds ».
- à partir de ce fichier, nous procédons à une vérification auprès des services de l'INSEE. Cette étape consiste à « nettoyer » la base en supprimant des N° de Siret qui n'existeraient plus ainsi que les doublons afin de procéder à un comptage des N° de siret ainsi obtenu.
- Afin d'obtenir des données statistiques sur les salariés nous procédons à un sirénage, toujours auprès des services de l'INSEE. Cette opération consiste dans un croisement de la liste des N° de Siret avec le fichier DADS et nous permet d'obtenir des informations quantitatives sur les salariés par âge et par CS dans ce secteur.

Cette méthodologie nous permet d'obtenir un certain nombre de données quantitatives dans le but de cerner les grandes tendances du secteur. Elle ne permet pas une analyse longitudinale sur l'évolution du secteur. Il ne nous semble pas raisonnable, en effet de comparer les données recueillies, avec la même méthode, en 2004 et celles recueillies en 2009.

Avec l'évolution des codes d'activités dans la nouvelle nomenclature de l'INSEE (depuis 2008), le secteur du poids lourds aura son propre code d'activité ; en conséquence la méthodologie de recueil d'informations statistique pourrait évoluer.

