

Sofim adapte des châssis surbaissés en aluminium pour réaliser ses fourgons 30 m³, toujours en PTAC 3,5 t, destinée à des applications spécifiques.



DU GRAND... AU TRÈS GRAND VOLUME !

AU SEIN DES UTILITAIRES GRANDS VOLUMES, 20 M³ RESTE LE CUBAGE LE PLUS COURAMMENT EMPLOYÉ. CERTAINS CONSTRUCTEURS ONT UNE GAMME QUI S'ÉTEND JUSQU'À 25, VOIR 30 M³, TELS SOFIM OU ENCORE KOLLÉ. D'AUTRES, TELS TROUILLET OU LABBÉ, ÉTUDIENT LES POSSIBILITÉS DE GAINS DE POIDS AU TRAVERS DE L'EMPLOI DE NOUVEAUX MATÉRIAUX, AVEC POUR OBJECTIF DE PROPOSER UNE CHARGE UTILE MAJORÉE. CAR TOUS LES ACTEURS DU MARCHÉ INTERROGÉS NOUS L'ONT CONFIRMÉ : UN ASSOULISSEMENT DE LA LÉGISLATION CONCERNANT LE PTAC À 3,5 TONNES N'EST PAS POUR DEMAIN... PAR ANTONY ANGRAND – PHOTOS D.R.

Le VU grand volume se compose de différents cubages, dont certains sont extrêmes, s'étendant jusqu'au 30 m³. Quelques sociétés en construisent en France, comme Kollé et Sofim. Cette dernière, localisée à Carpiquet, a été créée en 1994. Sofim s'est rapidement spécialisée dans deux types de grands volumes, le 30 puis le 25 m³. « Nous sommes carrossiers constructeur, commente M. Carasco. Nous avons commencé à commercialiser un véhicule qui s'appelle le Maxicube, d'une capacité de 30 m³ ».

MAXICUBE 30 M³ SUR BASE DE RENAULT MASTER

La transformation 30 m³ est assez lourde, puisqu'elle s'effectue sur base d'un châssis de Master type L2H1. « Le choix de ce véhicule s'explique de part le fait que nous n'avons jamais eu de retours négatifs. Il est également bien adapté à la transformation 30 m³. Nous coupons le châssis, que l'on rabaisse, puis nous le rallongeons avant d'en élargir la voie. Nous rajoutons également un essieu supplémentaire pour ensuite disposer une caisse de 30 m³ par-dessus », ajoute M. Carasco.

Il faut environ 8 semaines pour réaliser une telle opération à partir de la réception du châssis. La clientèle est composée essentiellement de loueurs de VU qui s'équipent de plus en plus en 30 m³. « Les loueurs sont de bons relais, parce qu'ils permettent de faire connaître ce produit à des professionnels qui ne le connaissaient pas encore. L'avantage de ce cubage c'est sa dualité, raison pour laquelle nous le définissons comme étant un « 20 m³ plus 10 m³ » ou « deux fourgons en un », qui permet un seul voyage avec un seul chauffeur, donc des économies. Nous avons aussi des transporteurs, des déménageurs et des gens dans l'événementiel qui utilisent ce



Kollé est un grand spécialiste de la caisse aluminium, un matériau léger qui permet de gagner en charge utile.

« Le 25 m³ est en quelque sorte le 20 m³ de demain »

(M. Carasco, société SOFIM)

fourgon... Pour tout ce qui est volumineux et pas trop lourd ». La charge utile se situe entre 900 et 990 kg en fonction de l'équipement. Ce qui est assez avantageux puisque un 20, 22 ou 23 m³ équipé d'un hayon affiche à peu près la même charge utile. « Sur nos véhicules, le seuil de chargement est très bas, à 55 cm, ce qui nous dispense d'utiliser ou d'installer un tel type d'équipement. Certains de nos VU sont même équipés de rampes incorporés sous le châssis, du coup le hayon n'est vraiment plus nécessaire ». Sofim propose aussi sur ses 30 m³ un système d'abaissement de suspension arrière supprimant ainsi la nécessité d'avoir un hayon ou une rampe voiture.

LE 25 M³, UNE DÉCLINAISON DU MAXICUBE

Du Maxicube en 30 m³ Sofim a développé une version 25 m³, « qui est en quelque sorte le 20 m³ de demain », commente M. Carasco. Pourquoi une telle version ? « Pour proposer aux loueurs un produit spécifique qui se différencie des offres des grandes surfaces. » 5 m³ peuvent effectivement faire la différence lorsque l'on déménage. Et en version double essieu et voie élargie, l'effet de balancement est réduit. À noter que les versions 25 et même 30 m³ restent en classe 2 autoroute. Côté consommation, Sofim annonce une moyenne de 13,7 litres au 100 km pour le 30 m³ et de 11,7 litres au 100 km pour le 25 m³, soit une différence peu significative avec un Master 20 m³. Pour rester dans une gamme de prix compétitive,

Sofim réalise ses caisses non pas en aluminium mais en polyfont, un dérivé polyester relativement léger. Le prix d'un 30 m³ débute ainsi à 41 900 € HT. Les châssis sont quant à eux renforcés et galvanisés, à la fois pour supporter la charge et offrir une résistante efficace à la corrosion. « Chez les loueurs, les véhicules sont généralement soumis à rude épreuve », commente M. Carasco. L'aluminium est rarement employé par les carrossiers constructeurs, en dépit de ses avantages en termes de légèreté. L'un d'eux en a fait le matériau représentatif de sa gamme, la société Kollé.

KOLLÉ, L'ALUMINIUM POUR CHEVAL DE BATAILLE

Kollé, carrossier constructeur, a remis au goût du jour l'emploi de l'aluminium sur les caisses grands volumes jusqu'à 28 m³, en raison des gains de poids que ce matériau est capable d'offrir. Par rapport

à une caisse en plywood 20 m³, la même caisse en aluminium est plus légère d'environ 180 kg », explique Richard Kollé.

L'aluminium est le composant majeur des deux axes principaux de travail de Kollé : la charge utile et le développement durable. « Ce dernier passe par l'éco-conception. Par exemple, au départ, les structures de soubassement étaient peintes. Ensuite nous sommes passés aux structures galvanisées et, aujourd'hui, elles sont en aluminium brut, sans traitement de surface. Nous avons ainsi réduit nos consommations de solvants par 8 ou 10 et sommes certifiés ISO 14001 ».

« Par rapport à une caisse en plywood 20 m³, la même caisse en aluminium est plus légère d'environ 180 kg »

(R. Kollé, société Kollé)

Kollé produit des grands volumes dont le cubage s'étend jusqu'aux 25-28 m³. Les panneaux sont toujours constitués d'une âme en bois mais recouverts de deux feuilles d'aluminium qui remplacent le polyester. Il suffit de retirer la pellicule d'aluminium pour pouvoir recycler les deux matériaux. « À épaisseur égale, souligne Richard Kollé, nos panneaux sont plus résistants que ceux en plywood à épaisseur égale. » Le polyester casse, alors que l'aluminium est souple, au sens où il absorbe les chocs. « Nous n'avons pas d'outils de production qui nous permettent de sortir 2 000 VU par an, mais nous parvenons à nous placer sur le marché des loueurs. En dépit des écarts de prix, cette profession est sensible à ce type de panneaux ».

Les réparations se font d'une manière aisée, puisque les caisses ne sont pas constituées d'un seul panneau, mais de plusieurs mis bout à bout. « L'avantage de l'aluminium est qu'il ne nécessite pas de peinture pour la réparation ; il s'agit uniquement

DHOLLANDIA, MONO VÉRIN ET PLATEAUX ALUMINIUM.

Les carrossiers ne sont pas les seuls à chercher des gains de poids pour favoriser la charge utile. C'est également un but poursuivi par les équipementiers comme, par exemple, Dhollandia, spécialisé dans les hayons. « Nous avons une gamme de hayons qui se décline du petit au très gros VU » explique Cyril Taramelli. « En termes de charge utile, nous proposons des produits permettant un certain gain de poids. Par exemple, des plateaux en aluminium. Sur les rétractables dotés d'une double plate-forme, nous offrons la possibilité d'une moitié en aluminium et l'autre en acier, ou les deux en aluminium ». De la même manière que la société Trouillet, la conquête de nouveaux marchés passe par l'innovation et la commercialisation de produits toujours plus pratiques. « En dépit de notre large gamme qui touche plusieurs domaines d'activité (aménageurs, messagerie, transporteurs, poids lourds, TPRM), nous souffrons comme tout le monde de la crise. Nous nous efforçons d'incorporer des innovations sur nos produits de manière à fournir des hayons plus pratiques, ce qui nous permet de tirer notre épingle du jeu ».

Une caisse Trouillet 20 m³, très répandue chez les loueurs

N° Indigo
0 820 399 423
0,118 € TTC/MN



RÉGLEMENTATION : VERS UNE GÉNÉRALISATION EUROPÉENNE DU PTAC À 3,5 TONNES ?

L'évolution de la réglementation dans différents pays d'Europe fait le bonheur de certains carrossiers tels Sofim, qui, grâce à un changement de législation outre-Rhin, a pu pénétrer un marché jusqu'alors fermé. « L'Allemagne disposait jusqu'alors d'une législation différente de la nôtre, avec un permis de conduire classique permettant d'avoir accès jusqu'au 7,5 tonnes. Ce n'est plus le cas depuis deux ans. » Le 7,5 tonnes n'étant plus accessible au permis voiture, c'est le 3,5 tonnes qui a bénéficié directement de cette modification de réglementation. « Quant à la normalisation européenne en matière de volume, je crois que, lourdeur administrative, nous ne verrons rien se matérialiser avant deux ans » commente M. Carasco.

Le son de cloche est un peu différent chez Kollé. « La fédération fait du lobbying sur le sujet, lequel est très délicat. Dans le poids lourd par exemple, le Telma se rajoute au PTC. On pourrait imaginer un assouplissement de la réglementation pour les VUL équipés de l'ABS et de l'ESP, mais je reste pessimiste à court terme sur la volonté du législateur. La majorité de nos clients ont des problèmes de charge utile, et c'est pour cette raison qu'ils viennent nous voir, puisque nous sommes reconnus spécialiste de l'aluminium », commente Richard Kollé. Si naguère les carrossiers espéraient une hausse du PTAC, il y a aujourd'hui plus à craindre d'un statut quo de la législation actuelle fixant la limite à 3,5 tonnes, surtout depuis la décision prise par l'Allemagne de ramener de 7 tonnes à 3,5 tonnes le PTAC pour un permis de conduire tourisme. Un sentiment partagé par Marion Fontez, chez Trouillet : « Cela fait quelques années déjà que j'entends parler d'une évolution de la législation. Je n'ai jamais constaté de changement, il y a certains pays dans lesquels cela passe très bien, mieux qu'en France. En termes de carrosserie, il y a encore des efforts à faire. En matière de législation européenne, j'ai même plutôt tendance à penser que les autres pays risquent de niveler le PTAC à 3,5 tonnes ».

Pour Patrick Buchard, « le triptyque coût-prix-charge utile plaide en faveur de l'augmentation de cette dernière. La Fédération Française de la Carrosserie travaille sur l'augmentation du PTAC de 3,5 à 4 tonnes. C'est une bonne chose, car ces 500 kg supplémentaires font vraiment défaut aujourd'hui. »

de démontages mécaniques, ce qui reste très intéressant du point de vue environnemental », ajoute Richard Kollé.

La société Kollé n'a pas échappé aux conséquences de la crise économique, mais elle a su en tirer son épingle du jeu. « Il y a une baisse pour la plupart des secteurs d'activités, notamment très forte dans celui des transports, que l'on constate au nombre très exceptionnel d'entreprises qui déposent le bilan depuis le début de l'année. Les transporteurs sont les premiers consommateurs de grands volumes, donc forcément il y a beaucoup moins d'investissement dans le secteur. On ne sait pas exactement si l'on a atteint le point le plus bas, ou si nous risquons de voir la situation empirer. Des grosses entreprises ont également ralenti leurs achats. » poursuit Richard Kollé. « On adapte la production et nous essayons toujours d'innover au niveau des produits que nous lançons ». Tout comme la société Trouillet, qui oriente sa gamme de produits en la modernisant ou plutôt en favorisant le gain de poids. L'influence de la crise économique a poussé la société à réfléchir à ce que sera sa propre vision du grand volume de demain.

TROUILLET, PLUS DE CHARGE UTILE

« Dans le domaine de la carrosserie grand volume, le gros du chiffre d'affaires est généralement lié à la

« Notre démarche est de favoriser l'emploi de matériaux nouveaux et de parfaire les structures d'encadrement et de soubassement »

(Marion Fontez, société Trouillet)

location courte durée » précise Marion Fontez. « Et ce marché connaît un fort ralentissement. Nous avons signé un contrat avec une grande enseigne (Système U), qui nous assure une activité assez intéressante pour 2009 et 2010. » Ce nouveau type d'opérateur souffre moins que d'autres, car, à l'inverse des loueurs traditionnels, cette forme de location n'a pas de charges de structure uniquement liées à la location courte durée, ni de charges relatives au personnel supplémentaire. Le matériel est renouvelé chaque année et de nouveaux magasins se mettent à la location. « Nous avons su ajuster nos effectifs et limiter les investissements prévus cette année. Le transport étant une activité très cyclique, cela finira par repartir. », ajoute Marion Fontez. En attendant, la firme en profite pour travailler d'autres segments de clientèle, parfois nouveaux pour elle.



À côté des produits standard grand volume, Trouillet est capable de réaliser toutes sortes de caisses grand volumes.

À l'instar de Trouillet, Gruau réalise toutes sortes de caisses grand volume en fonction des besoins et des métiers.



Ainsi, Trouillet développe des prototypes équipés de carrosseries beaucoup plus légères, afin d'obtenir une charge utile supérieure à ce que l'on trouve actuellement sur le marché. « Nous avons des véhicules dont le PTC est limité à 3,5 tonnes, avec des châssis qui pèsent entre 1,9 et 2 tonnes pour les petits camions en roues jumelées. Notre démarche est de favoriser l'emploi de matériaux nouveaux et de parfaire les structures d'encadrement et de soubassement », explique Marion Fontez. Il est encore trop tôt pour détailler l'ensemble, l'entreprise étant encore en phase d'analyse avec différents fournisseurs. Plusieurs pistes sont étudiées en ce qui concerne le rapport fiabilité-gain de poids, au meilleur coût envisageable pour la clientèle.

L'idée est de proposer une double gamme de produits, l'une destinée à une utilisation normale et standard, et l'autre en version plus légère et charge utile augmentée, avec des matériaux nouveaux d'un coût légèrement supérieur. « L'objectif est d'avoir un véhicule qui permette de transporter plus de charge. De plus en plus de clients sont demandeurs, car les contrôles routiers se multiplient » (voir notre reportage page 48 et suivantes). « De plus, la sensibilisation à la sécurité se fait sentir ; tous ces aspects sont vraiment à prendre en compte pour les futurs développements de nos produits », affirme Marion Fontez.

GRUAU : DÉMARCHÉ « BLUE GREEN »

Autre acteur majeur du marché, le groupe Gruau, qui commercialise l'ensemble de sa gamme Grand Volume sous la marque Labbé by Gruau. Patrick Buchard, Directeur commercial, confirme lui aussi que « Le produit phare est le 20 m³, avec ou sans capucine, en finition messagerie ou déménagement. Le gros du marché dans le châssis-cabine se trouve chez les loueurs courte durée, tels qu'Europcar par exemple, et les loueurs longue durée comme Fraikin. Nous sommes aussi présents dans la vente à réseaux, c'est-à-dire le concessionnaire Iveco, Mercedes,

« Sur le grand volume, le critère de prix est un argument de taille. Ensuite vient celui de la réparation, essentiel pour les loueurs, avec un SAV compétent et efficace »

(Patrick Buchard, société Gruau)

Citroën, Peugeot, etc. » Gruau utilise trois types de panneaux, le plywood, le panneau aluminium et le panneau light. Ce dernier est composé principalement de polyester afin de gagner de la charge utile. Le gain de poids se chiffre en dizaines de kilos, mais cela dépend évidemment de la finition et des options. « Tout le monde a bien sûr des soucis de charge, mais ce n'est pas forcément la première motivation », explique Patrick Buchard. « Sur ce type de produit, le critère de prix est un argument de taille. Ensuite vient celui de la réparation, essentiel pour les loueurs, avec un SAV compétent et efficace. Vient ensuite le critère charge utile. Enfin, notre démarche consiste à développer des produits plus respectueux de l'environnement, depuis leur conception jusqu'à leur fin d'utilisation. Nous sommes en train de travailler sur un fourgon qui sera plus écologique, notamment pour la clientèle des loueurs. Pour cela, nous revoyons les matériaux et de la conception... »



LE POINT DE VUE DES LOUEURS

« Notre gamme en grand volume comprend des 14 et 20 m³, lesquels représentent 10 % de la flotte. Celle-ci est renouvelée entre 16 et 24 mois par rotation, commente M. Bergotana » de Hertz. « Et nous proposons des 20 m³ avec ou sans hayon élévateur ». Ces VU sont loués principalement par les particuliers pour les déménagements et par des sociétés d'événementiel qui ont plus besoin de volume que de charge utile, celle-ci étant plafonnée autour de 800 kg. « Le problème de la charge utile est un sujet délicat qui va devenir selon moi d'actualité dans les prochains mois, puisque les autorités regardent cela de près. Un 20 m³ avec hayon n'autorise que 650 kg de charge utile, ce qui est relativement peu. La clientèle risque donc d'être souvent en surcharge. Idéalement, il faudrait que la charge utile soit portée à 1 000 kg pour un véhicule équipé d'un hayon », ajoute M. Bergotana. Ce qui ne serait pas réalisable à moins d'employer des matériaux tels que le kevlar, mais le coût s'en ressentirait fortement. « Et il est évident que si demain la législation devient plus pointue quant aux contrôles de charge utile, on risque d'être confrontés à des problèmes. On s'aperçoit que sur un 20 m³, on atteint rapidement les 650 kg. Une machine à laver correspond à 10 % de la charge utile et pourtant, elle représente peu en termes de volume... ».

« Pour le moment nous employons des structures tri-plis de 14 mm d'épaisseur, qui pèsent encore lourd. Mais d'un point de vue économique, c'est évidemment moins cher que l'aluminium et cela se répare aisément. Si nous devons passer aux caisses tout aluminium, il faudrait forcément le répercuter sur nos prix de location », poursuit M. Bergotana. En termes de marché, Hertz a subi une baisse sur le segment des grands volumes du fait de la réduction des transactions immobilières. « On s'aperçoit que celle-ci est compensée aujourd'hui par une modification des comportements : plutôt que de faire appel aux déménageurs professionnels, beaucoup de particuliers préfèrent s'organiser eux-mêmes pour une question de coût. De fait, ils reviennent chez les loueurs ! ».