



LE COMMERCE ET LA RÉPARATION DU VÉHICULE INDUSTRIEL

3 887 entreprises
(INSEE SIRENE 2015)

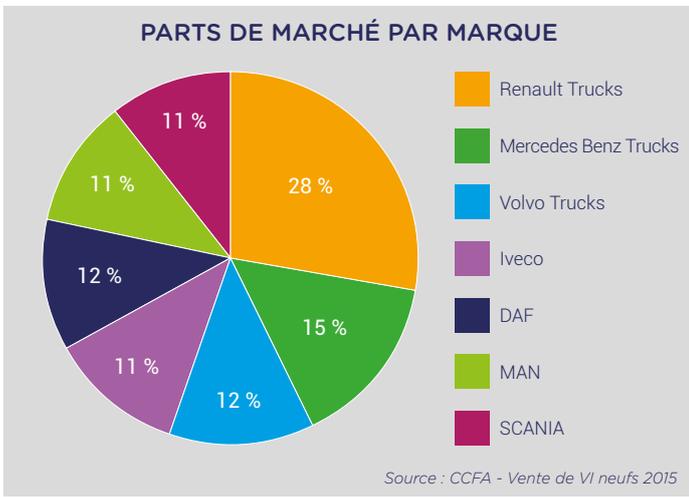
23 501 salariés
(ACOSS 2016)

Le secteur du véhicule industriel (VI) rassemble des entreprises qui vendent, entretiennent et réparent des camions, bus et cars pour le compte de clients professionnels issus du Transport Routier de Marchandises (TRM), du Bâtiment et des Travaux Publics (BTP), du transport de personnes (autocaristes), ou encore des collectivités locales.

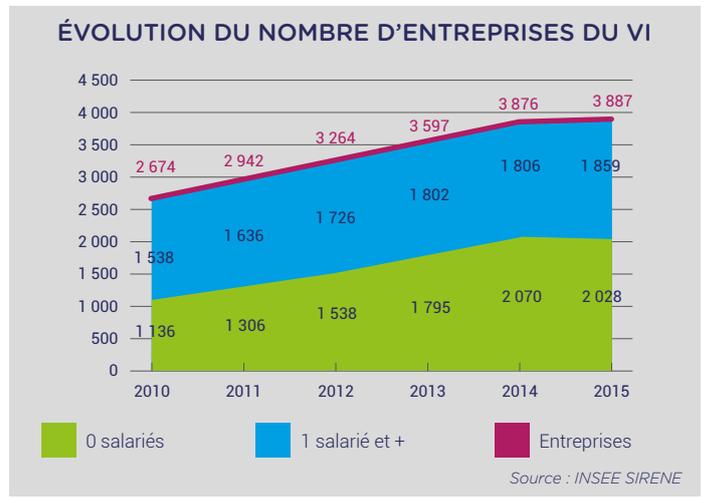
Dans la branche, l'activité s'exerce dans **des entreprises des réseaux constructeurs** (concessionnaires et agents), dans des **garages poids lourds (PL) affiliés à un réseau de distributeurs stockistes** (ex : AD PL, G-Trucks, Precisium PL, etc.) ou dans des **garages indépendants** sans enseigne. Les ateliers intégrés aux entreprises de transport routier ou aux collectivités, où l'activité de maintenance s'exerce également, ne font pas partie, quant à eux, de la branche des services de l'automobile. Les mécaniciens VI sont toutefois aussi nombreux dans les entreprises de la branche que dans les entreprises du transport.

Les entreprises du VI sont de taille plus importante que celles du Véhicule Particulier (12,6 salariés par entreprise en moyenne dans le VI, contre sept dans le VP) (Sources : INSEE Sirene 2015, ACOSS 2016).

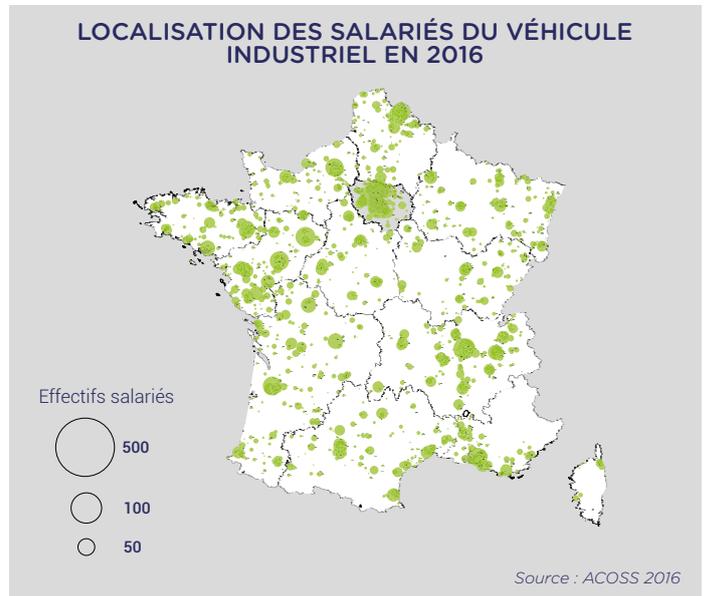
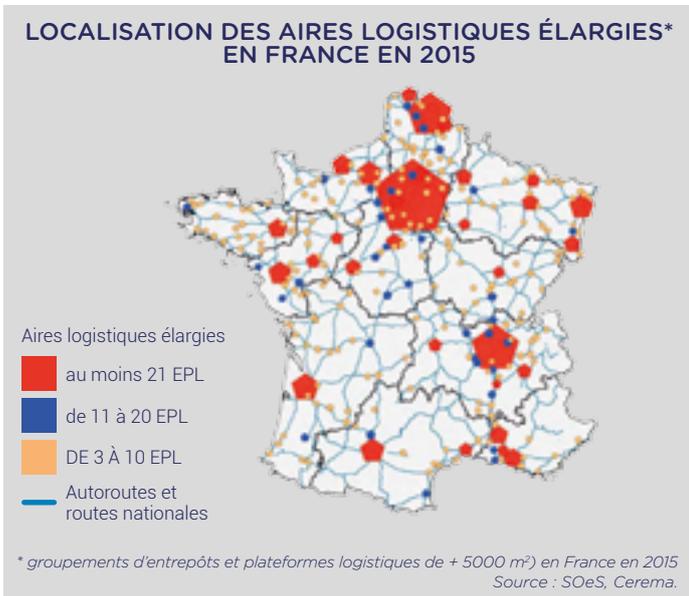
Les effectifs moyens des ateliers des concessionnaires sont en baisse, passant de 18 à 12 salariés entre 2009 et 2016, mais restent plus importants que ceux des agents et des garages PL qui restent stables avec une moyenne de sept salariés (Source : GIPA Etude PL Pro 2016).



Sept constructeurs se partagent le marché de la vente de VI en France. Le groupe Volvo, désormais propriétaire de Renault Trucks, est leader avec 40 % de parts de marché.



Le nombre d'entreprises progresse (+ 45 % entre 2010 et 2015), qu'il s'agisse des entreprises zéro salarié (qui représentent 52 %) ou des entreprises d'un salarié et plus, qui ont augmenté de 21 % depuis 2010.



Les acteurs de la vente et de la réparation de VI se concentrent près des aires logistiques (entrepôts, plateformes), le long des grands axes routiers ou des zones portuaires et frontalières.



LE MARCHÉ DE LA VENTE

UN MARCHÉ EN REPRISE, MARQUÉ PAR LE DÉVELOPPEMENT DE NOUVELLES OFFRES COMMERCIALES

Après un cycle de dégradation et d'instabilité des ventes de VI neufs, celles-ci repartent à la hausse en 2016, + 13 % par rapport à 2015, et retrouvent leur niveau d'avant-crise avec 47 148 immatriculations (Source : CCFA).

La reprise des immatriculations répond moins à une logique d'extension que de renouvellement du parc, en réaction à la norme Euro VI entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2014 (cf. encadré), à la reprise récente de l'activité du secteur du BTP et à la recherche d'efficacité économique et opérationnelle pour les tracteurs (flottes du TRM).

ÉVOLUTION COMPARATIVE DU TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES ET DES VENTES DE VI NEUFS



Sources : CCFA, immatriculations tracteurs et porteurs / SOeS, TRM en millions de tonnes - Km.

Le marché du VI est très lié à celui du TRM. Malgré une légère reprise en 2016 (+ 1,5 %), l'activité des transporteurs reste tendanciellement à la baisse (- 25 % entre 2001 et 2016 – Source : SOeS), conséquence d'une concurrence européenne importante (pays de l'est et du sud de l'Europe) et des pratiques de cabotage (permettant de recharger un camion après livraison pour effectuer une autre livraison dans le même pays). Cette concurrence a généré une forte concentration des transporteurs français qui cherchent aujourd'hui à maîtriser leur TCO (Coût de détention global). Il s'agit désormais de raisonner au-delà du strict coût de revient par kilomètre, en tenant compte également du coût de détention global : prix d'achat, prix de l'usage, entretien, pannes éventuelles, etc.

Ce contexte a soutenu **la recherche de solutions techniques** (dispositifs informatiques et électroniques embarqués) **permettant de favoriser la productivité des véhicules et d'optimiser la gestion de flotte** par la remontée d'informations en temps réel concernant la géolocalisation, la consommation et l'injection de carburant, la gestion des données sociales (liées au conducteur) ou encore la maintenance des véhicules. **L'objectif de maîtrise du TCO est ainsi devenu un élément favorable au renouvellement des**

véhicules. Il contribue à faire évoluer l'activité de vente de VI vers la commercialisation de « solutions de transport » : au-delà du véhicule, les distributeurs développent des offres globales de services incluant notamment un contrat d'entretien, des formations à l'éco-conduite, des logiciels de gestion de flotte, des équipements digitaux. Dans ce contexte, **la mise en main du véhicule devient une activité à part entière** (lors de la livraison ou d'une démonstration commerciale) visant à présenter l'intégralité des fonctionnalités du véhicule pour en faciliter l'appropriation et optimiser son utilisation.

L'activité de vente se complexifie également sous l'effet de **l'inflation des prix des véhicules moteurs neufs** (environ 10 % – Source : CNR) liée :

- au développement des technologies embarquées
- à la norme Euro VI
- au règlement 661/2009/UE, qui impose depuis le 1^{er} novembre 2015 d'équiper les camions neufs d'un PTAC* > 3,5 tonnes d'un système de détection de dérive de trajectoire (LDWS) et les camions à suspension pneumatique d'un PTAC > 8 tonnes, d'un système avancé de freinage d'urgence (AEBS).

*Poids Total Autorisé en Charge

LE PARC VI AU 1^{ER} JANVIER 2017

Camions (- 20) ans / PTAC > 3,5 t	335 222
Tracteurs (- 10 ans)	200 467
Remorques (- 20 ans)	54 285
Semi-remorques (- 20 ans)	335 312
Cars et bus	100 303

Le parc totalise 535 689 véhicules (camions de 20 ans ou moins dont le PTAC est supérieur à 3,5 tonnes et tracteurs routiers de moins de 10 ans).

(Source : SOeS - RSVERO)



LA RÉGLEMENTATION ANTIPOLLUTION EURO VI

Entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2014, il s'agit de la sixième norme sur les émissions de polluants pour les camions et tracteurs depuis 1990. Ces normes ont obligé les constructeurs de poids lourds à revoir régulièrement leurs motorisations, en combinant des technologies complexes telles que l'injection directe à très haute pression gérée électroniquement (Common rail), le recyclage des gaz d'échappement refroidis (EGR), leur post-traitement par catalyse et injection d'urée (SCR/AD Blue) et l'adjonction de filtres à particules (FAP).

Les nouvelles pistes permettant d'améliorer le bilan environnemental du transport routier portent aujourd'hui sur le développement de motorisations alternatives (notamment le Gaz Naturel, sous forme comprimée (GNC) pour les parcours courts et cycliques et sous forme liquéfiée (GNL) pour les transports longue distance). La Commission Européenne prévoit par ailleurs de légiférer d'ici 2022 sur l'évolution aérodynamique des véhicules (profilage de la forme des cabines, révision des limites de longueur des remorques et semi).

LE MARCHÉ DE L'APRÈS-VENTE

DES PANNES MOINS FRÉQUENTES MAIS PLUS COMPLEXES

Les camions roulent moins (la moyenne annuelle des PL est passée de 35 313 km/an en 2010 à 30 775 km/an en 2015 – Source : INSEE, SDES) **et s'usent donc moins** (espacement des entretiens). En conséquence, l'activité des ateliers diminue : le nombre moyen d'entrées atelier hebdomadaire est passé, entre 2012 et 2016, de 61 à 49 pour les concessionnaires, de 32 à 29 pour les agents et de 27 à 22 pour les garages – Source : GIPA Étude PL 2016).

Toutefois, en 2016, l'évolution moyenne du chiffre d'affaires pour les activités d'atelier reste positive pour l'ensemble des réparateurs VI, en raison notamment de l'évolution de la nature des interventions (Source : GIPA). La reprise récente des ventes s'est notamment traduite sur le marché de l'après-vente par **une croissance des entrées atelier liées aux garanties et aux contrats d'entretien qui ont concerné un tiers des ventes de VI en 2016** (Source : OVI). Ces contrats, qui incluent des extensions « full services » (prestations d'assurances, d'entretien-réparation, de financement, de pneumatique, etc.), sont loin de concerner l'ensemble du parc mais sont en progression : la part de transporteurs longue distance disposant d'un contrat « full services » a été multipliée par deux entre 2013 et 2015 (Source : CNR).

Cette progression de la gestion de l'entretien des flottes pour le compte des transporteurs est liée au développement exponentiel des technologies sur les véhicules qui rendent les outils de diagnostic et les habilitations électriques du personnel incontournables (l'essentiel des interventions dans le VI étant lié à l'électronique). Dans un contexte de baisse structurelle du TRM, et face à des pannes moins fréquentes mais plus complexes, certains transporteurs cherchent donc à réduire les ressources financières affectées à leur atelier intégré. En 2016, seuls 3 % des ateliers intégrés étaient équipés d'une valise constructeur et 12 %, d'une valise de diagnostic multimarque (Source : GIPA Étude PL 2016).

En conséquence :

Les réseaux constructeurs traitent plus de la moitié des entrées atelier, qui – contrairement au VP – concernent davantage la maintenance (préventif) que la réparation (curatif) du fait de la fiabilité croissante des camions et de la nécessité, pour les transporteurs, d'optimiser leur outil de travail (limiter l'immobilisation des camions).

Les ateliers intégrés représentent 10 % des entrées : deux tiers d'entre elles concernent uniquement des opérations courantes de maintenance (vidanges, entretien des systèmes de freinage, des remorques, etc.).

Contrairement au marché du VP, l'entretien des pneumatiques est principalement sous-traité aux **pneumaticiens** (chez qui il représente 85 % des entrées) en raison de la spécificité des techniques de pose et d'entretien (recreusage, rechapage, points de surveillance).

Enfin, la réglementation interdisant les interventions sur chronotachygraphe aux entreprises des réseaux constructeurs, ces opérations sont donc réalisées dans les **garages indépendants** où elles représentent 13 % des entrées atelier.

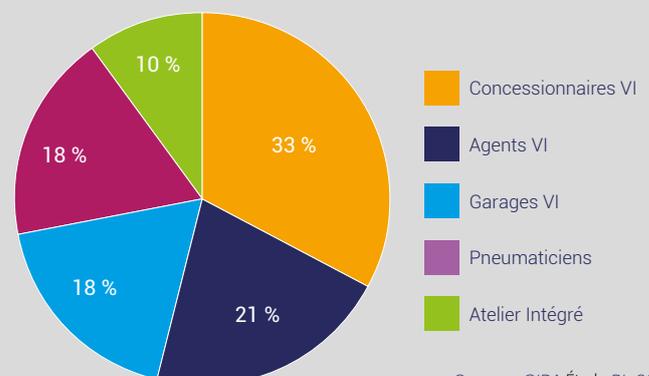
En réaction aux évolutions du marché, les professionnels de l'entretien

Le marché de l'après-vente est impacté par la fiabilité croissante des véhicules, l'évolution de l'activité des clients transporteurs et l'essor des technologies connectées.

et de la réparation de VI ont plus généralement réorganisé leurs activités et/ou développent leur service clientèle :

- **En réintégrant des activités auparavant sous-traitées** (préparation au contrôle technique, pneus, carrosserie, vitrage, etc.) **et/ou en diversifiant leurs activités** (VUL, location, prestation de formation à l'écoconduite hors vente de véhicule, etc.).
- En déployant une **démarche commerciale** auprès des sociétés de transport ou des collectivités territoriales pour réintégrer dans leur atelier la maintenance/réparation des véhicules, mettre à leur disposition des mécaniciens VI ou proposer des **contrats de délégation de maintenance**.
- En généralisant la **réception active ou dynamique** qui consiste à réaliser un premier état des lieux du véhicule en présence du client et avec une tablette afin d'optimiser le flux d'entrées atelier et la planification des interventions (automatisation de l'édition d'ordres de réparation, de factures et de la commande de pièces).
- **En structurant l'offre de service d'entretien selon le type de véhicule ou d'activité** (programme d'éco-maintenance destiné à capter l'entretien du parc antérieur à Euro IV, forfaits VUL, forfaits spécifiques chantier, routier, environnement, etc.).

RÉPARTITION DES ENTRÉES ATELIER (CAMIONS, BUS, REMORQUES) EN 2016



Source : GIPA Étude PL 2016

À partir de juin 2019, le règlement européen 2016/799 imposera des **chronotachygraphes numériques** (dits « de deuxième génération ») sur les VI neufs. Le parc roulant aura un délai de 15 ans pour s'équiper en seconde monte de ces nouveaux modèles, qui devront être vérifiés tous les 2 ans par les ateliers agréés.

L'APRÈS-VENTE CONNECTÉE : ENJEUX TECHNIQUES, TECHNOLOGIQUES ET COMMERCIAUX

Les camions peuvent, dès aujourd'hui, être diagnostiqués à distance via des capteurs permettant de suivre l'évolution de certains éléments (freins, huiles, batteries, cartouche d'air, pneus, dispositifs de dépollution). **Grâce à la connectivité et à la télématique, ces données techniques sont transmises en continu aux services après-vente (SAV)** via des serveurs informatiques équipés d'algorithmes d'analyse.

Ces passerelles offrent aux réparateurs l'opportunité d'une **meilleure organisation** dans un contexte où 80 % des entrées ateliers sont non planifiées (optimisation du planning, anticipation des commandes de pièces, combinaisons des opérations). Pour les clients, elles permettent une **réduction des temps d'immobilisation**, une maîtrise du TCO et une fiabilité toujours plus grande des véhicules (maintenance préventive).

Le télédiagnostic impacte d'ores et déjà certains réseaux de réparation qui proposent des **plans de maintenance flexibles, sur mesure, basés sur l'utilisation réelle des véhicules et non plus selon un kilométrage prédéfini**. Pour l'instant réalisée à la demande du client, cette offre d'entretien préventif recouvre un enjeu commercial important pour les acteurs de l'après-vente qui pourront, à l'avenir, d'autant mieux anticiper les besoins de leurs clients (intervention rapide, sur place, à distance ou dans le point le plus proche).

L'évolution vers une maintenance prédictive ne repose pas uniquement sur des technologies et des algorithmes performants. Pour être pertinente, l'exploitation des données recueillies suppose de disposer d'un historique et de faire l'objet d'un reporting précis (suivi et analyse des données) exigeant des **compétences à la fois techniques, informatiques mais aussi commerciales** afin de relancer ou capter le client pour indiquer les recommandations émises par le système ou juger de l'urgence de la réparation. Les réseaux de réparateurs déclarent pour l'instant sous-exploiter ces données par manque de temps, de main d'œuvre et de stratégie commerciale. De nombreux enjeux réglementaires et organisationnels subsistent par ailleurs quant au partage et au traitement des données.

Ces problématiques feront, dès l'automne 2017, l'objet d'un **programme d'investissement d'avenir** (PIA) porté par l'ANFA et ses partenaires afin de préparer les professionnels à l'impact de ces changements liés au numérique sur les compétences du commerce et de la maintenance des véhicules légers et industriels.

L'ÉVOLUTION DES ACTIVITÉS

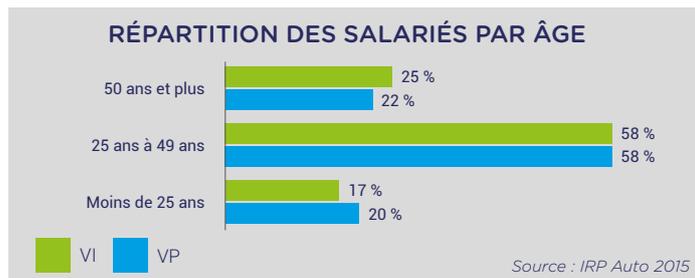
FACTEURS IMPACTANT L'ACTIVITÉ	ÉVOLUTION DES ACTIVITÉS	BESOINS EN COMPÉTENCES
<ul style="list-style-type: none"> Objectif de maîtrise du coût de détention des flottes (TCO) 	<ul style="list-style-type: none"> Vente de solutions globales de transport (packs, contrats full services, outils de gestion de flotte, etc.) Service d'accompagnement à la livraison du véhicule (formation à l'éco-conduite, appropriation des fonctionnalités du véhicule, mise en main « sur mesure ») Évolution vers des plans de maintenance flexible (en fonction de l'usage réel du véhicule, et non plus d'un kilométrage défini), voire prédictive 	<ul style="list-style-type: none"> Connaître et maîtriser l'activité du client (TRM, BTP, ...) pour paramétrer les équipements selon les besoins Maîtriser les technologies et les motorisations Développer des compétences commerciales, techniques et informatiques pour le suivi et l'interprétation des données d'exploitation télétransmises via la connectivité des véhicules (savoir utiliser les logiciels associés) et développer la commercialisation des services après-vente
<ul style="list-style-type: none"> Diversification des activités 	<ul style="list-style-type: none"> Développement du VUL 	<ul style="list-style-type: none"> Savoir réparer et vendre du VUL (analyse des besoins du client pour adapter la carrosserie et les équipements en fonction de l'activité)
<ul style="list-style-type: none"> Renouvellement du parc (Euro VI) 	<ul style="list-style-type: none"> Intervention sur les systèmes d'injection et les dispositifs de dépollution (SCR ad blue/FAP) Intervention sur systèmes multiplexés permettant l'optimisation de la chaîne cinématique et les systèmes de connectivité 	<ul style="list-style-type: none"> Activités qui requièrent la maîtrise de différents outils (outil de diagnostic, oscilloscope, multimètre) Actualisation fréquente des compétences Compétences de niveau confirmé/expert encore rares car longues à acquérir, alors que ces activités ont une fréquence croissante (à mesure du renouvellement du parc)
<ul style="list-style-type: none"> Loi n° 2015-992 relative à la transition énergétique pour la croissance verte : obligation de renouveler les parcs gérés par l'État et ses établissements publics comportant plus de 20 véhicules dont le PTAC excède 3,5 tonnes, avec au moins 50 % de « véhicules à faibles émissions » (c'est-à-dire recourant à l'énergie électrique, au GNC/GNL ou hydrogène et certains biocarburants - hors bus et cars. Décret n° 2017-22) 	<ul style="list-style-type: none"> Croissance du parc roulant au gaz et diversification des systèmes gaz 	<ul style="list-style-type: none"> Maîtrise de l'entretien et de la réparation des véhicules fonctionnant au gaz Compétences rares, alors que cette activité connaît un fort développement à court terme Savoir vendre et livrer un véhicule fonctionnant au gaz Le développement encore récent de ces systèmes accroît le besoin d'une mise en main spécifique

L'emploi est stable dans le VI mais face au vieillissement de la population salariée et aux difficultés d'attractivité des filières de formation initiale, le recrutement demeure un enjeu majeur pour le secteur.

Hormis un léger ralentissement entre 2009 et 2010, **l'emploi se maintient autour de 23 500 salariés** depuis ces dix dernières années (Source : ACOSS). Comparativement aux autres secteurs de la branche, il est resté stable, **même pendant la période de ralentissement de l'activité**. Cette stabilité de l'emploi se traduit également par **le taux de salariés en CDI le plus élevé de la branche** (95,6 % contre 93,8 % en moyenne, 95 % dans le VP – Sources : INSEE DADS 2014 ; hors apprentis et intérimaires).



Compte tenu de la stabilité de l'emploi, la moyenne d'âge est élevée (39 ans contre 37,4 ans en moyenne dans la branche) et **les salariés de plus de 50 ans représentent un quart des effectifs totaux du secteur** (contre 22 % dans le VP – Source : IRP Auto 2015). Cette part est stable, tout comme celle des + 55 ans qui représentait 13 % en 2011, 14 % en 2015 (Sources : DADS/ IRP Auto). Les entreprises essaient d'anticiper les départs, que ce soit en termes d'emploi (nombre de personnes à remplacer) ou de compétences à maintenir et à transmettre, par des politiques RH (recrutement, suivi de la pyramide des âges) ou en ayant recours aux contrats d'apprentissage qui représentent 5,4 % des salariés du secteur du VI (Source : DADS 2014).

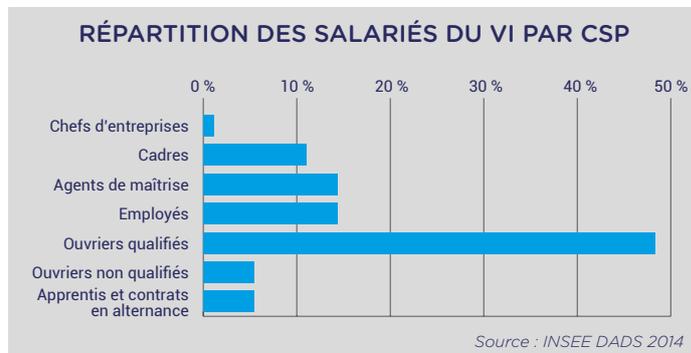


Les ouvriers qualifiés concernent la moitié des emplois et des recrutements. **Le recrutement est un enjeu fort** pour le secteur où, en 2014, près d'un établissement sur deux a recruté (Source : Enquête Recrutement ANFA 2015). Mais il n'est pas sans difficulté : les pratiques de débauchage sont fréquentes et le renouvellement des départs en fin de carrière se heurte à des difficultés d'attractivité des filières de formation initiale. **Trouver du personnel qualifié et pouvoir le garder reste ainsi un problème rencontré par les entreprises**, qu'il s'agisse des réseaux constructeurs ou indépendants (Source : GIPA PL 2016).

Les besoins en recrutement portent particulièrement sur les profils de techniciens car le développement exponentiel des technologies sur les camions accroît la nécessité de disposer de leurs compétences en matière de diagnostic et d'électronique.

Pour remédier à ces difficultés de recrutement, les entreprises mettent en place une politique de **rémunération supérieure au prix du marché** dans le but d'attirer ou de fidéliser la main d'œuvre : le salaire moyen dans le VI est supérieur de 24 % à celui du VL (Source : Rapport de branche 2016). Certaines choisissent également, dans une logique d'anticipation, de développer des actions de formation destinées aux jeunes (partenariats avec des CFA, interventions dans des lycées), à des publics en reconversion (exemple du dispositif « **Action de Formation Préalable au Recrutement*** ») ou aux salariés en poste (requalification au niveau CQP Technicien Confirmé). Enfin, d'autres expérimentent des solutions provisoires, en réembauchant à mi-temps des salariés volontaires en fin de carrière pour assurer la transmission de compétences ou en créant par exemple des postes de convoyeur dédiés à des opérations courantes (déplacement de véhicule, passage aux centres de contrôle conformité) afin que les techniciens puissent se consacrer uniquement à leurs activités.

*AFPR : dispositif en partenariat avec Pôle Emploi visant à former en alternance des demandeurs d'emploi aux fondamentaux du métier, puis d'en embaucher certains dans le cadre d'un parcours certifiant.



FORMATION INITIALE ET INSERTION

La filière de formation aux métiers de la maintenance poids lourds s'intitule désormais « véhicules de transport routier » (VTR) pour les diplômes et « véhicules utilitaires et industriels » (VUI) pour les certificats de qualification professionnelle (CQP).

Elle compte **4 808 jeunes en formation en 2016/2017, dont 43 % d'alternants**. Le Bac pro et le BTS y sont davantage préparés que dans d'autres filières du fait du développement avancé des technologies sur les véhicules. Ainsi, le BTS concerne 11 % des effectifs (contre 8 % dans le VL) et **le Bac Pro reste le diplôme le plus préparé (70 % des effectifs), majoritairement en lycée (67 %)**.

La filière Maintenance VI a vu ses effectifs progresser de 4 % à la rentrée 2016/2017 et reste la spécialité qui offre les meilleures chances d'insertion, quel que soit le mode de formation.

RÉPARTITION DES EFFECTIFS DE FORMATION 2016/2017 PAR DIPLÔME DE LA FILIÈRE VI

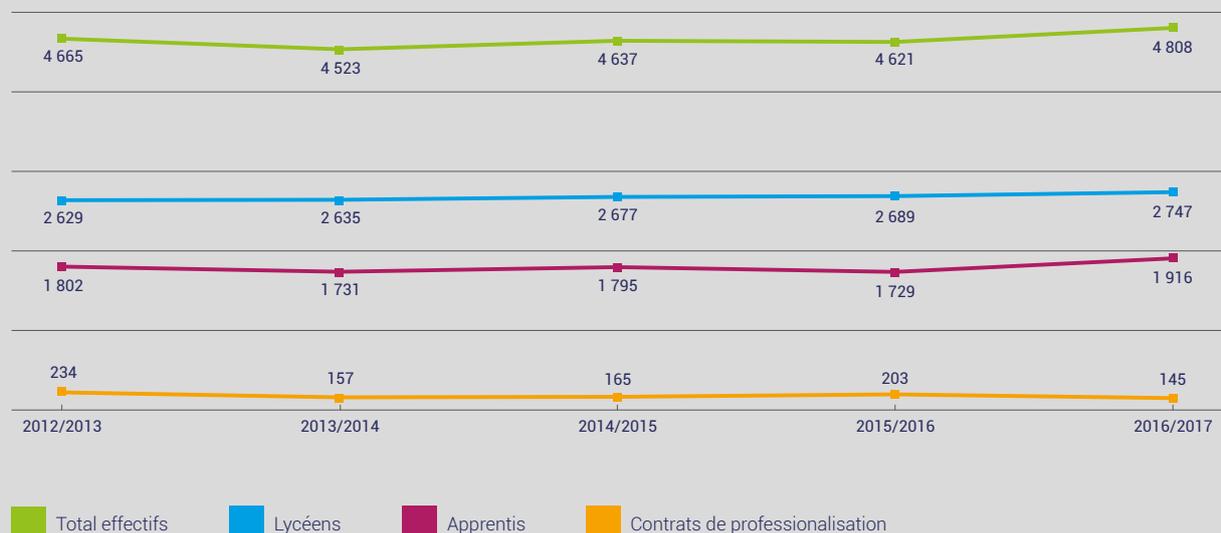


Source : ANFA (Geode - LISA)

Plus tardive que dans le VP, la reprise des effectifs constatée dans le VI à la rentrée 2016/2017 confirme le regain d'activité du secteur. Elle concerne essentiellement l'apprentissage (+ 10,8 % par rapport à la rentrée 2015/2016, + 2,2 % de lycéens). Cette progression de l'apprentissage traduit les besoins en recrutement/renouvellement. Elle concerne l'ensemble des niveaux de formation : + 14,7 % de CAP, + 9 % de Bac pro et + 11,3 % de BTS.

Parmi les apprentis en emploi ayant suivi une formation de la filière VI, deux tiers ont trouvé un emploi dans une entreprise de la branche en 2016.

ÉVOLUTION DES EFFECTIFS EN FORMATION DANS LA FILIÈRE VI DE 2012 À 2017



Source : Geode, LISA pour les CP à partir de 2016/2017



7 DOMAINES D'ACTIVITÉS ET QUALIFICATIONS

Les métiers des services du poids lourd constituent une filière complète au sein du Répertoire National des Qualifications des Services de l'Automobile (RNQSA). **Huit qualifications concernent le domaine de la vente VUI** (quatre au niveau cadre, quatre au niveau agent de maîtrise) et 14 qualifications concernent celui de la maintenance VUI (huit au niveau ouvrier/employé et six au niveau cadre/agent de maîtrise qui disposent, depuis juin 2016, de blocs communs au VP et à la carrosserie-peinture et de blocs spécifiques au VUI).

Dans le domaine de la maintenance, les CQP sont tous accessibles en contrat de professionnalisation (CP), en formation continue (FC) et par la validation des acquis par l'expérience (VAE) pour les qualifications de niveau ouvrier/employés, et uniquement en FC et VAE pour les qualifications de niveau cadre/maîtrise (à l'exception de celle du Réceptionnaire après-vente, également accessible en CP).

Dans le domaine de la vente, seules les qualifications de Chef des ventes et d'Adjoint au chef des ventes sont accessibles en FC et VAE (les autres sont également ouvertes au CP).

Dans le domaine de la maintenance, certains CQP ont fait l'objet de **modifications** en 2016 et 2017 **afin de prendre en compte des évolutions réglementaires** (ajout d'une unité de compétences (UC) spécifique en matière de prévention des risques électriques visant l'habilitation et modification d'une UC concernant les interventions sur batteries) **et techniques** (en incluant les interventions sur « tous systèmes gaz » pour répondre à la diversification de ce type de motorisation). Enfin, une UC transverse « appliquer une démarche de diagnostic » a été supprimée puisque celle-ci était intégrée spécifiquement à chaque système (multiplexage, injection, dépollution, etc.).

Le CQP Technicien Confirmé VUI (échelon 9) et **le CQP Technicien Expert Après-Vente VUI** (échelon 12) apparaissent particulièrement **adaptés pour répondre aux problématiques de recrutement et aux évolutions technologiques du secteur** car ils concentrent les blocs de compétences centrés sur les activités de diagnostic (communs aux deux CQP) et ceux liés aux interventions sur motorisations alternatives et à la transmission des savoirs (propres au CQP TEAVVUI).

Retrouvez toutes les publications de l'Observatoire sur www.anfa-auto.fr/observatoire

Observatoire ANFA
2 rue Capella - 44470 Carquefou
Tél. : 02 44 76 21 50
observatoire@anfa-auto.fr • www.anfa-auto.fr

Directeur de la publication : Patrice OMNES
Directeur de rédaction : Stéphane PAUTET
Rédaction : Marion VIDAL
Édition et création : Service Communication ANFA