

## MX ECO DRIVE TOUR DE DAF



# « On ne conduit plus à l'oreille »

### PROCHAIN TOUR DE FORMATION

#### Bientôt l'ATe Tour

Après le MX Eco Drive Tour, centré sur la meilleure utilisation du nouveau moteur Daf, un nouveau tour commence le 23 avril et tournera jusqu'à début juillet. Objectif : la découverte des vertus de l'ATe.

Cette fois, la caravane se rendra avec quatre véhicules (deux sur l'Est de la France, deux sur l'Ouest), soit chez les concessionnaires (à raison de deux ou trois jours pour chacun), soit carrément chez les clients, à condition qu'un minimum de 8 conducteurs soient disponibles.

L'EcoDrive Tour de Daf a formé près de 300 chauffeurs à la conduite économique sur 22 étapes en France. Avec en moyenne un gain de 4,20 l au cent... Même les bons chauffeurs améliorent leur score !

*L'ensemble des chauffeurs formés ce jour-là à Clermont-Ferrand, autour de Franck Mercier, le directeur de la Soveca.*

A l'occasion du MX Eco Drive Tour, 287 chauffeurs (ou clients Daf) ont bénéficié des stages de conduite économique mis en place dans 22 concessions en France. L'occasion pour le constructeur de prouver l'intérêt des dernières évolutions de son moteur MX en matière de consommation.

A l'issue de la dernière étape, qui a eu lieu à Clermont, un gain de 4,20 l/100 a été réalisé en moyenne, sans pour autant faire baisser le temps de parcours puisque les stagiaires ont même gagné en moyenne 1,83 minutes par heure entre le premier tour et le second tour (de 35 km). Entre ces deux parcours identiques, ils ont reçu une formation en salle, suivie de conseils judicieux donnés par le formateur lors de l'accompagnement dans le véhicule.

Le principe est le même que pour les formations dispensées par les autres constructeurs : optimiser la conduite par des explications simples et claires. Les déflecteurs, la tension des bâches et la pression des pneus contribuent de manière importante à la consommation du



Photos Fréor



Photos Frébor

## DEMI-JOURNÉE DE STAGE

### Combien ça coûte ?

**D**ans le cadre des tours organisés par Daf France, les demi-journées de stage sont offertes par les concessionnaires à leurs clients. De plus, tout achat de nouveau véhicule donne droit à cette demi-journée. Un formateur se déplaçant directement chez le client.

Dans le cas où le transporteur, satisfait de cette prestation, souhaite généraliser cette formation à l'ensemble de ses chauffeurs, la formation en éco-conduite est payante, à raison d'environ 200 € par personne.

*De retour après les deux parcours (l'un sans commentaires, l'autre avec conseils), un debriefing a lieu...*

véhicule, mais c'est sur le conducteur que se concentrent les conseils, car son style de conduite reste la plus grande source de réduction de consommation.

« Les principes de la conduite économique sont très simples, c'est leur mise en application au quotidien qui est compliquée », affirme-t-on chez Daf, qui a prêté une oreille attentive aux nombreuses remarques des conducteurs au cours des sessions précédentes.

### Théorie et pratique

Mode opératoire classique : d'abord un petit topo sur la conduite éco, suivi d'un parcours en conduite normale, non commentée par le formateur ; ensuite un speech théorique avec des conseils de conduite économique, suivi du même parcours, bénéficiant cette fois des conseils du formateur.

« Un bon chauffeur met mieux à profit nos conseils, mais il a bien sûr un gain de conso moins important, puisqu'il part d'une bonne base », fait remarquer Christophe Ganon, de CGI, organisme auprès duquel Daf sous-traite ses formations. Philippe Paulet, des transports VVT, fait partie de cette

## BÉNÉFICE DE LA FORMATION

### Difficile sur le long terme

**L**ogiquement, une telle action de Daf auprès des chauffeurs devrait être répercutée en interne par les conducteurs formés, surtout quand ils sont responsables des activités de transport dans leur entreprise. Mais, souvent par manque de temps et de disponibilité, ceux-ci ne le font pas, se contentant de faire passer aux conducteurs le CD pédagogique... et tous ne se donnent pas la peine de le regarder. C'est malheureusement trop souvent le cas.

« Notre métier n'est pas d'apprendre aux routiers à faire mieux, mais de les faire réfléchir à une bonne utilisation des technologies développées par les constructeurs. Après, c'est aux chefs d'entreprise d'entretenir ces pratiques en leur faisant régulièrement faire des stages », précise Christophe Ganon, de CGI.



catégorie : il fait 42 l en moyenne en région montagneuse, sur des petites routes. D'où son air un peu dubitatif au départ du deuxième tour. Le premier s'était soldé par une conso de 57,90 l au cent et une durée de 39,25 minutes. « Cette conso peut paraître énorme, mais c'est normal, le parcours est très exigeant. Il n'est certes pas très commercial, mais a l'avantage de prévoir toutes les difficultés. De toute façon, ce qui compte au final, c'est la différence entre les deux tours », précise le formateur.

Avant de transporter des matériaux chez VVT, Philippe faisait de la viande pendue, ce qui selon Christophe explique sa conduite posée, « molle du genou – pédale

douce ». « Vous avez développé des habitudes de conduite qu'on va tenter d'enrayer. Aujourd'hui, on va apprendre à travailler en zone verte. Ne pas trop accélérer pour ne pas trop freiner, voilà l'objectif ». Le Daf XF105.460 de démonstration est chargé à 37 t. « Plus on est lourd, plus on va vite. Plus on va profiter de l'élan, plus on va accélérer sans consommer. Il faut donc anticiper le passage des vitesses ».

Philippe n'avait jamais roulé en boîte robotisée. « En mode auto, entre les organes mécaniques et vous, il y a un ordi qui prend des options, explique Christophe, mais il faut l'aider. Exemple : les sorties de ronds-points... Tant que la semi n'est pas en ligne



## Une success story auvergnate

Franck Mercier, qui dirige la Soveca, concession Daf avec 5 points de service en Auvergne, est largement le meilleur vendeur de la marque. Ce n'est donc pas un hasard si le MX Eco Drive Tour a pris Clermont comme étape ultime.



**F**ranck Mercier, 51 ans, était prédestiné à devenir électrotechnicien. Mais ayant croisé le chemin d'un garagiste dans le Cantal, il a préféré vendre des voitures d'occasion. Une vocation commerciale qui ne se démentira pas... « Par exemple, à partir de trois voitures Coca Cola rouges et blanches, on en refaisait une bonne, pour mieux la revendre ». Ses beaux-parents, qui dirigent une petite société de transport de 50 véhicules, sont nommés en 1984 concessionnaires Daf et Franck y remplit la fonction de commercial.

En 1991, il est associé à l'affaire (à 38 %), côté distribution. Daf dépose le bilan en 1993, mais rien n'est perdu : d'abord, l'Etat hollandais se porte actionnaire avec des banques, mais aussi avec des transporteurs comme De Rooy ; ensuite, l'américain Paccar reprend la marque en 1996.

En 2000, Mercier rachète à son ex-beau-père la totalité des parts de la concession, qui devient régionale. L'activité transport n'est pas conservée. Selon lui, Paccar a donné une bonne assise financière à la marque, permettant un vrai développement commercial et technique. « *Daf pesait 30 % du marché français en 1997, avec un crédo stratégique : un temps de dépannage ne pouvant pas dépasser une heure !* », affirme-t-il.

### Daf Auvergne fait 25 % du marché

Sur fond d'externalisation de garage et de regroupements (par exemple, les Transports Nicolas rachètent une cinquantaine de petits patrons), les concessionnaires doivent s'adapter. « *Lors du rachat de Daf par Paccar, la Soveca avait déjà une très bonne pénétration dans la région, avec notamment Nicolas et Multitransport comme clients* ». Ce qui n'était pas gagné compte tenu de la concurrence très vive de Mercedes via la concession du médiatique Georges Groine.

Franck Mercier rappelle qu'aujourd'hui, les ventes Daf en Auvergne représentent 25 % du marché français en tracteurs + porteurs. De plus, 58 % des tracteurs qui y sont immatriculés sont des Daf (à titre de comparaison, Daf a 13,3 % des parts de marché français en tracteurs + porteurs et 18,4 % en tracteurs, ce dernier chiffre lui donnant la deuxième place derrière Renault).

### « Je ne laisse jamais un client en panne »

On comprend mieux pourquoi Daf ne veut pas de succursales, préférant s'appuyer sur des patrons autonomes. « *Ma force, c'est la mutualisation entre mes*

*cinq points de service en région Auvergne. Je ne laisse jamais un client en panne. En bref, toutes mes relations d'affaires sont des relations de confiance* ».

Jamais à court d'idées, Mercier a créé Soveca Location en 2002. Des 220 véhicules dédiés à cette activité, 20 sont davantage considérés comme véhicules de courtoisie, en cas de panne, d'accident, de non-livraison de pièce, etc. En 2008-2009, quand tous ses concurrents débau-chaient, Franck Mercier embauchait des vendeurs. « *Du coup, on était sur toutes les affaires, et on a grignoté toutes les niches possibles, y compris le LF* »...

### Adapter la formation aux évolutions des moteurs

La formation constitue selon lui un aspect essentiel du métier. « *L'architecture des moteurs a tellement évolué que le mode de conduite a beaucoup changé aussi. Les patrons voyaient que les consos théoriques des véhicules ne correspondaient pas à la consommation réelle. Il fallait leur expliquer comment conduire avec ces nouveaux moteurs pour faire baisser la conso d'au moins 5 %* ». Selon Franck, Daf a été le premier avec Renault à avoir compris qu'il fallait adapter l'apprentissage aux évolutions des moteurs, surtout depuis Euro 4.

« *Malheureusement, chez nous, le gars qui vient chercher un nouveau camion n'est pas souvent le chauffeur assigné. J'aimerais lui donner la possibilité de faire un tour pendant une heure ou deux, sur un ou deux parcours. Une vraie mise en main, quoi ! D'ailleurs, un de mes gars est dédié à cette tâche* ».

avec le tracteur, il ne faut pas aller fort, sinon cela offre une résistance à la traction et la boîte auto ne passe qu'une vitesse au lieu de deux ».

### Un virage, c'est 1 €

De même, en arrivant sur un virage, il ne faut pas chercher à accélérer à fond. D'ailleurs, la pédale d'accélérateur ne devrait jamais être enfoncée à fond, toujours aux trois-quarts, selon Christophe. Voilà une descente de bretelle d'autoroute : « *Attention, ne freinez pas trop, vous pouvez vous permettre d'être rapide, on n'est pas en viande pendue ! Voilà, trop tard, vous n'avez plus assez d'élan...* ». Argument massue pour souligner l'inutilité de trop freiner : « *A chaque freinage, c'est 0,8 l, c'est-à-dire 1 € !* ».

La consigne est donc claire : lever le pied complètement dans les descentes, sans un filet de gaz. « *A chaque fois que vous freinez, c'est que vous avez roulé trop vite avant, donc consommé inutilement* ». S'il faut retenir une seule leçon de ce parcours test, c'est qu'avec les camions d'aujourd'hui, il ne faut plus conduire à l'oreille, mais aux instruments. « *Avant d'agir, regardez toujours le compte-tours. Par exemple, au sommet d'une côte, il faut plutôt passer en force à 1 100 tr que descendre un rapport* ».

Au final, bien que bon conducteur, Philippe aura gagné 2,8 l et grappillé 1,28 min, avec en prime une conduite plus coulée ! ●

Marie FRÉOR

**Christophe Ganon, de CGI Formation, essaye de faire évoluer Philippe vers une conduite plus anticipée, histoire de toujours avoir assez d'élan pour ne pas devoir trop accélérer ensuite.**