

# Véhicules Industriels d'Occasion

*Résultats d'étude*

Gilles MASSONNAT

15 Juin 2001



**L'Observatoire**  
DU VEHICULE INDUSTRIEL

# Véhicules Industriels d'Occasion

1. Contexte général	p 2
1.1. Panorama 2000 – Perspectives 2001	p 2
1.2. La courbe du Rapport Occasion / Neuf	p 2
2. Les hypothèses expliquant l'évolution du rapport VO/VN	p 3
3. Les structures principales du secteur des transports	p 4
3.1. Les transporteurs privés	p 4
3.2. Les PME-PMI du transport	p 4
3.3. Les grands transporteurs publics	p 5
4. Hypothèse 1 : l'augmentation du parc de VO à la vente	p 5
5. Hypothèse 2 : l'élimination des surplus par l'exportation	p 7
6. Hypothèse 3 : l'évolution des modes de financement	p 7
7. Hypothèse 4 : le développement de la location	p 9
8. Hypothèse 5 : les usages des cartes grises	p 10
9. Conclusions	p 12

## 1. Contexte Général

### 1.1. Panorama 2000 Perspectives 2001

L'année 2000, quelque peu heurtée en termes de résultats si l'on regarde les évolutions par trimestre, a dégagé finalement une très forte augmentation des immatriculations : +10,5% pour les véhicules de plus de 3,5 tonnes et +7,1% pour les véhicules utilitaires légers.

Le marché des **porteurs** a fortement augmenté ces dernières années (les ventes annuelles sont passées de 18 000 véhicules en 1997 à 28 000 en 2000) grâce en particulier à l'amélioration du secteur du BTP et plus généralement à une évolution du transport qui fait de plus en plus appel aux grands volumes.

Le nombre des immatriculations des **tracteurs** neufs a également progressé (+5% entre 99 et 2000, +47% depuis 97).

Par contre, on constate une stagnation des immatriculations pour les véhicules d'occasion ces 5 dernières années.

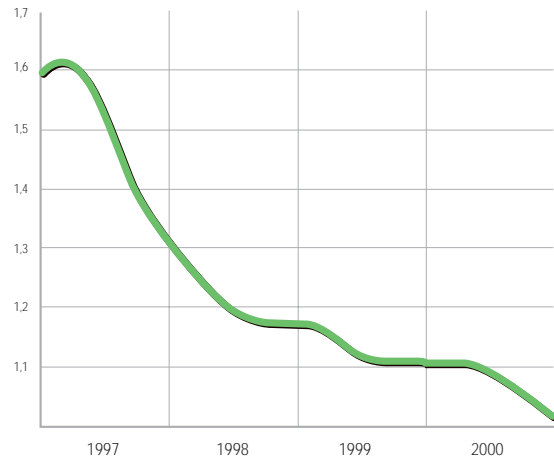
Pour 2001, les perspectives du début de l'année étaient plutôt favorables : la moitié des PME-PMI du transport annonçaient un carnet de commande en hausse et prévoient une augmentation de leur chiffre d'affaires. Cependant, il faut garder à l'esprit les quelques freins potentiels à cet optimisme :

- la fragilité financière d'un certain nombre de transporteurs
- le prix élevé des carburants
- une certaine saturation des équipements compte-tenu des fortes ventes ces dernières années et des regroupements et rachats d'entreprises
- des stocks de véhicules d'occasion récents qui semblent grossir chez certains constructeurs.

### 1.2. La courbe du rapport Occasion / Neuf pour les immat.

La progression constante des immatriculations depuis 1997 est donc due aux seuls véhicules neufs. Le rapport VO/VN se rapproche rapidement de un alors qu'il était de 1,6 en 1997. Le graphique ci-dessous indique l'évolution du rapport durant ces 4 dernières années :

Rapport Occasion/Neuf



Source CCFA

La diminution du rapport VO/VN est constante bien que sa pente ait tendance à s'infléchir depuis mi 98.

Comprendre ce qui se passe derrière cette courbe amène à se poser la question suivante : Alors que le nombre des immatriculations de véhicules neufs (VN) progresse fortement depuis 97, pourquoi celui des véhicules d'occasion (VO) stagne-t-il ?

En effet, on constate que le renouvellement des VN se fait de plus en plus rapidement, surtout pour les grandes flottes (2 à 3 ans maximum) et donc, dès 99, on aurait dû connaître une progression des immatriculations de VO parallèlement à celles des VN.

Pour résumer, la situation peut se décrire de la façon suivante :

- La France se trouve avec un parc de véhicules industriels (y compris tracteurs, porteurs et autocars) de plus de 5 tonnes de 631 000 véhicules à fin de l'année 2 000 et les immatriculations de VN ont représenté 57 918 véhicules pour 2000. Les immatriculations de VN et de VO sont de même niveau et représentent donc chacune un mouvement de moins de 10% du parc global.
- Malgré une hausse des immatriculations de VN depuis 1998 (on est passé de moins de 40 000 véhicules en 1998 à 57 918 en 2000), le parc de véhicules industriels de plus de 5 tonnes varie assez peu puisque de 620 000 véhicules en 1998, il est à fin 2000 à 631 000, soit une variation de 1,8%

## 2. Les hypothèses expliquant l'évolution du rapport VO/VN

Parmi toutes les hypothèses envisageables pour expliquer la baisse du rapport VO/VN, 5 ont retenu l'attention des experts de l'OVI. Elles concernent l'augmentation du parc des VO à la vente, les exportations, les modes de financement, l'augmentation du phénomène de la location et l'usage des cartes grises. Pour être plus précis, on peut formuler les 5 hypothèses de la façon suivante :

- **Hypothèse 1** : Le **parc de véhicules d'occasion à la vente augmente** régulièrement chez les constructeurs et les concessionnaires. Le marché de l'occasion ne trouve pas de demandeurs et la **durée d'immobilisation des VO à la vente augmente**.
- **Hypothèse 2** : L'**exportation** permet d'éliminer le surplus de véhicules neufs achetés à partir de 1997 et revendus 2 ou 3 ans plus tard, en particulier par les grands transporteurs.

- **Hypothèse 3** : Le **mode de gestion et de financement des véhicules** a évolué entre 1997 et 2000 (renforcement entre 97 et 99 puis diminution depuis fin 2000 de la location financière). Bien qu'on ait redouté un surcroît de véhicules en retours de buy-back, les informations à notre disposition laissent à penser que ce mouvement n'a pas l'ampleur redoutée.

- **Hypothèse 4** : La **location** en tant que service (Location Longue Durée, Location Courte Durée) s'est fortement développé et a peut-être absorbé une partie des VN qui ne deviendront plus VO puisque reloués.

- **Hypothèse 5** : A la fin des financements en crédit-bail et des locations financières, les véhicules sont repris par les utilisateurs mais les **cartes grises** ne sont pas systématiquement changées.

L'Observatoire du Véhicule Industriel a interrogé ses experts sur ces 5 hypothèses. Aucune ne semble expliquer complètement la stagnation du nombre d'immatriculations de VO. Les développements suivants vont essayer de pondérer chacune des hypothèses selon sa valeur explicative.

### 3. Les structures principales du secteur des transports

Pour mieux comprendre les mouvements actuels en œuvre dans le secteur, il est nécessaire de bien définir 3 structures très différenciées qui utilisent le transport de marchandises :

- les transporteurs privés
- les PME-PMI du transport
- les grands transporteurs publics.

En effet, elles sont suffisamment distinctes en termes de gestion de flotte ou de personnel, de stratégie d'achat et de contraintes commerciales, pour comprendre la plupart des mouvements constatés aujourd'hui dans le secteur des transports.

#### 3.1. Les transporteurs privés

La flotte de ces structures, adossées à une entreprise dont l'activité principale n'est pas le transport mais une activité industrielle ou commerciale, présente les caractéristiques suivantes :

- la contribution de la fonction-transport aux résultats financiers de l'entreprise est secondaire
- la structure ne dispose généralement pas de services d'entretien intégrés et font appel à des prestataires extérieurs
- l'utilisation des véhicules n'est pas systématiquement intensive, elle s'adapte à la demande interne
- par contre, l'état des véhicules doit être parfait car ceux-ci, lorsqu'ils circulent, représentent l'image de l'entreprise.

#### 3.2. Les PME-PMI du transport

Les PME-PMI du transport, appelées également petits transporteurs publics, ont une activité qui se caractérise par...

- des flottes petites et moyennes (la séparation entre petit-moyen et gros transporteurs se fait aux environs de 50 véhicules)
- des pressions moindres quant à l'image que donnent leurs véhicules
- un rapport "humain" (moins technocratique) avec leurs salariés qui utilisent les véhicules, les patrons sont souvent utilisateurs des véhicules
- des résultats financiers plus sensibles aux évolutions de leur marché et de leur environnement économique que les grands transporteurs qui se diversifient plus facilement

Ces conditions d'activité impliquent une nécessité de moindre coût, donc d'une optimisation dans l'utilisation du matériel associée à une performance plus grande (la proximité à leurs employés et le fait qu'ils conduisent souvent eux-mêmes leurs véhicules participent fortement à ce phénomène). C'est dans ce type de sociétés qu'on trouve encore aujourd'hui la passion du beau véhicule.

### 3.3. Les grands transporteurs publics

Depuis quelques années avec la concentration, entre autres, des distributeurs de grandes et moyennes surfaces (GMS), les pressions sur les transporteurs publics sont plus fortes. Ceux-là exigent de la part de leurs fournisseurs une tenue et un entretien parfaits de leur flotte. Le niveau d'exigence est de plus en plus élevé : propreté et respect de l'hygiène pour les véhicules transportant de l'alimentaire, respect des délais pour tous. Ces contraintes ont conduit les transporteurs publics à une rigueur de plus en plus forte dans la gestion de leur flotte, avec ...

- des véhicules neufs à renouveler le plus fréquemment possible (2 ans au maximum)...
- le moins cher possible (la concurrence est rude pour décrocher ces marchés)...
- et une adaptabilité très importante des véhicules (les porteurs doivent souvent être calibrés pour plusieurs types d'utilisation avec des normes correspondant aux exigences du client).

Face à ces exigences, les contraintes importantes qui existent chez les PME-PMI du transport public pèsent peu chez les grands. L'équipement intérieur, le confort du véhicule et l'entretien à long terme des véhicules est moins important que la nécessité d'acheter des véhicules peu chers.

### 4. Hypothèse 1 : L'augmentation du parc de VO à la vente

Que l'on interroge les concessionnaires ou les constructeurs, le parc de VO à la vente ne semble pas augmenter de façon à expliquer la stagnation du nombre d'immatriculations des véhicules d'occasion. Seuls le parc RVI et le parc France VI semblent voir un accroissement de leur parc de ce type de véhicules.

Le nombre de véhicule est stable dans la plupart des parcs d'occasion et les durées d'immobilisation n'ont pas varié depuis plusieurs années (entre 1 et 4 mois selon le modèle et le type de véhicule).

On peut examiner les parcs selon le type de véhicule. Chacun présente les particularités suivantes :

- Les **véhicules porteurs** roulent beaucoup moins que les tracteurs : les 1<sup>ers</sup> font entre 60 et 100 000 km/an alors que les autres font aujourd'hui entre 120 000 et 150 000 km/an. Les premiers ont donc une vie plus longue : environ 10 ans pour les 1<sup>ers</sup> et 7 ans pour les 2<sup>èmes</sup>.

Ils changent également beaucoup moins souvent de propriétaires. Ils sont adaptés à des utilisations très spécifiques.

Ceci provoque sur le marché du VO une plus grande rareté des acheteurs et des vendeurs et un prix plus élevé.

Quatre phénomènes sont apparus depuis quelques temps susceptibles de faire évoluer le marché du VO :

- Avec le regroupement des transporteurs publics et le nombre croissant des grandes flottes, les véhicules porteurs nécessitent plus de modularité et d'uniformité, ils sont de moins en moins construits sur mesure. En effet, un véhicule doit pouvoir servir pour plusieurs types de marchandises pour être rentabilisé. Les constructeurs ont donc développé des véhicules adaptables qui seront ensuite plus faciles à revendre pour un prix moindre.
- Le développement des plates-formes logistiques a modifié l'utilisation des porteurs qui sont utilisés aujourd'hui surtout pour des circuits courts avec des fréquences élevées.
- Les constructeurs, devant les difficultés pour revendre les VO porteurs, se sont organisés et presque tous disposent aujourd'hui d'un fichier national répertoriant les stocks de leurs dépositaires ou des concessionnaires affiliés. Cela doit contribuer à faciliter la vente de VO porteurs.
- 10 ans après la fin d'un modèle, les pièces de rechange ne sont plus produites par les constructeurs. On recycle alors un matériel pour qu'il serve de réservoir de pièces plutôt que d'essayer de le faire rouler.

Ces phénomènes devraient amener le marché des porteurs d'occasion à être plus réactif : véhicules plus faciles à vendre car modulables, meilleure organisation dans l'offre de véhicules. Les rotations de véhicules devraient également augmenter avec l'optimisation des plates-formes logistiques qui intensifient l'utilisation des véhicules.

- Les **tracteurs** ont un rythme de vie très différent des porteurs. Ils sont sollicités le plus possible sur une durée relativement courte. L'amélioration des qualités des véhicules (robustesse, confort, maniabilité, etc...) font que ce phénomène s'intensifie de plus en plus. Certains des experts interrogés parlent d'un kilométrage annuel qui serait passé de 120 000 à 150 000 en moyenne (soit une augmentation de 25%) ce qui fait que le véhicule dépasse le million de kilomètres au bout de 6,5 ans au lieu de 8 ans auparavant.

Les limites d'un tracteur utilisable en France sont de 7 ans ou 1 million de kilomètre. Au-delà, les coûts d'entretien sont considérés comme trop chers et le véhicule est soit vendu à l'étranger soit arrêté (il servira ensuite de réservoir de pièces de rechange).

Pour les experts de l'OVI, les stocks de VO n'évoluent pas depuis plusieurs années. Cependant, chez certains constructeurs tels que RVI, il semblerait que ces stocks soient en accroissement.

## 5. Hypothèse 2 : L'élimination des surplus par l'exportation

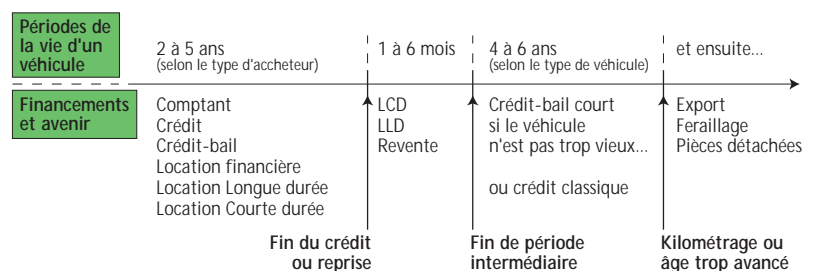
Depuis 1997, deux phénomènes concourent à envisager l'hypothèse que le surplus des véhicules issus des buy-back (cf. pour l'explication du phénomène buy-back § 6.) s'évacue vers l'étranger. Ces deux phénomènes sont les suivants :

- Les exportations de VO augmentent toujours alors que plusieurs pays ont modifiés leur législation pour interdire l'entrée dans leur pays de véhicules de plus de 3 ans. Il s'agit d'une part de l'Espagne et du Portugal et de l'autre des pays de l'Est. Ces pays, qui étaient les plus gros acheteurs de véhicules d'occasion avant la fermeture de leurs frontières, importent toujours autant de véhicules et donc on peut imaginer qu'il s'agit de véhicules plus récents, de moins de 3 ans.
- Le développement des marques de VI dans les pays de l'Est permet de penser que les constructeurs ont organisés des "filiales" pour acheminer les retours de buy-back vers les pays étrangers, ce qui empêche le marché français d'être engorgé et d'écouler des véhicules peu équipés (souvent moins confortables que les véhicules vendus par les concessions) et peu chers.

Ces exportations échappent au marché traditionnel français et à la visibilité du phénomène puisque les constructeurs traitent directement avec leurs filiales dans les pays : les concessionnaires et les négociants n'interviennent pas. A contrario, les concessionnaires sentent une baisse des exportations vers ces pays. Ce phénomène peut expliquer l'invisibilité relative des retours de buy-backs.

## 6. Hypothèse 3 : L'évolution de la gestion et des modes de financement des véhicules

Le schéma ci-dessous résume les différentes étapes d'un véhicule selon les modes de financement avec lequel il a été acquis :



On peut détailler, pour les principaux types de financement, les différentes évolutions qu'il y a eu ces dernières années :

- **le paiement comptant – l'autofinancement :** Il concerne aujourd'hui des catégories très spécifiques d'utilisateurs, en particulier certains transporteurs privés dans le domaine public comme les DDE. Ces catégories représentent environ 20% du marché du véhicule industriel et ce taux reste stable. On ne devrait pas voir ces entités arriver sur le marché du crédit car les cahiers des charges en termes d'achats de VI sont très strictes.
- **le crédit :** Il est aujourd'hui marginal pour le véhicule industriel (moins de 5% du financement des véhicules) et ne présente que très peu d'intérêt pour les clients. On le trouve surtout lorsque la transaction concerne un VO.
- **le crédit-bail :** C'est le mode de financement le plus utilisé. On l'estime à environ 45% des financements de VI. Il est particulièrement proposé par les financiers qui n'ont, à la fin du contrat, pas à gérer le matériel ; les captives des constructeurs lui préfèrent la location financière.

- **la location financière** : Il s'agit du produit-phare de la fin du siècle dernier (de 1997 à 2000). Prêt à supplanter le crédit-bail, il a perdu en quelques années ces deux principaux attraits :
  - Les avantages fiscaux qui étaient accordés aux repreneurs des véhicules
  - Les valeurs résiduelles fortes qui permettaient de faire baisser le prix du loyer. Le retour des véhicules 2 à 5 ans après leur vente a montré qu'une trop grosse valeur résiduelle empêchait la revente du véhicule.

Aujourd'hui, la location financière se stabilise. Après des petits et moyens transporteurs, les concessionnaires proposent de moins en moins cette solution ou diminuent fortement la valeur de reprise du véhicule (et donc augmentent le coût du loyer) mais pour les grandes flottes, il est beaucoup plus difficile de faire accepter cette baisse de la valeur de reprise (surtout lorsque le contrat concerne un nombre élevé de véhicules !).

- **Les locations longues et courtes durées** : C'est un secteur qui se développe très fortement ces dernières années. Le paragraphe 7. du présent document explique les implications de ce développement sur le marché du VO.

Au-delà des modes de financement, **le buy-back** est souvent adossé à des contrats de location financière sur des périodes pas très longues (il s'agit essentiellement de contrats de 36 mois). Il a permis aux constructeurs d'écouler un grand nombre de VN, un renouvellement très rapide des flottes, une fidélisation plus grande des clients et, pour les financiers, de mettre en place des dossiers importants. Pour les clients qui profitaient de l'offre, les offreurs leur assuraient une qualité de services très élevée (les réparations étaient peu nombreuses) et des prix très compétitifs.

Par contre, à la reprise des véhicules par les constructeurs, les problèmes se sont posés rapidement :

- pour baisser les prix de vente, les véhicules étaient "déshabillés" et vendus sans grand confort ; pour la revente, c'était un désavantage important.
- les coûts de reprise étaient trop élevés par rapport aux prix des occasions (souvent au-dessus du prix des autres occasions), ce qui a provoqué des ventes à pertes.
- le turn-over proposé aux grandes flottes (entre 2 et 3 ans) aurait dû mettre sur le marché un grand nombre de véhicules qui auraient inondé le marché du VO. Les chiffres dont nous disposons ne reflètent cependant pas ces mouvements.

Aujourd'hui, le buy-back perd de son importance. Les constructeurs se rendent compte des difficultés pour écouler le stock de VO qui arrive sur le marché. Cependant, les clients apprécient ce type de procédé et résistent à un nouveau changement. Le tableau ci-contre résume les principales évolutions des dernières années en termes de financement.

La hausse des immatriculations de VN entre 1997 et mi-1998, due surtout à la reprise économique, s'explique également par une concurrence des constructeurs de plus en plus forte qui ont mis en place des buy-back de plus en plus avantageux pour leurs clients (en augmentant la valeur de reprise, on diminue la valeur des loyers). Nombre d'entreprises du transport ont profité de ces opportunités.

Depuis la fin de l'année 2000, ces pratiques financières ont décliné et tout porte à croire que la baisse continuera.

<b>Paiement au comptant</b>	Nombre de dossiers et montant stables
<b>Crédit classique</b>	Marginal (moins de 5% des dossiers)
<b>Crédit-bail</b>	En hausse depuis 2000 Environ 45% des dossiers de financement de VI
<b>Location financière</b>	En forte progression entre 1997 et 2000 A perdu ses caractéristiques avantageuses
<b>Location financière avec buy-back</b>	La principale crainte sur le marché du VO Probablement détourné aujourd'hui vers l'étranger
<b>Location comme service</b>	Multiformes expliquées dans le § 7.

## 7. Hypothèse 4 : Le développement de la location

La location représente aujourd'hui près de 19% du parc de véhicules industriels (soit environ 120 000 véhicules de plus de 3,5 tonnes).

Dominé par Fraikin qui possède près de 50% de la flotte des véhicules de location, c'est un marché en pleine expansion. La plupart des canaux de distribution des véhicules industriels neufs ou d'occasion ont développé cette activité même si elle ne semble pas être très profitable aux dires des professionnels. En revanche, elle permet de répondre aux demandes des clients pour ce type de prestations. Les différentes formes qu'elle peut prendre sont les suivantes :

- les spécialistes qui ne font que de la location : Fraikin, Clovis, Petit Forestier ou Artegy (le parc de véhicules d'une société comme Clovis, 2<sup>ème</sup> loueur en France, a doublé depuis 1997 passant de 6 000 à 12 000 véhicules). Leur nombre augmente, il s'agit en général de sociétés jeunes (Artegy n'a que 2 ans d'existence, Clovis...) qui s'étendent rapidement. Ils se subdivisent en 2 catégories : les loueurs de véhicules avec chauffeur et les loueurs de véhicules sans chauffeur qui se répartissent presque équitablement le marché (55 000 véhicules pour les 1ers et 65 000 pour les seconds). Leur parc s'équilibre entre les porteurs, les tracteurs et les véhicules utilitaires légers.

- les sociétés de location liées aux constructeurs ou aux grands concessionnaires : la seconde vend ses VN et ses VO à la première qui les loue
- les concessionnaires qui utilisent 10 à 20% de leur flotte VO pour la location (il s'agit surtout de petits et moyens concessionnaires).

Cette pratique est fortement utilisée aujourd'hui par les grands transporteurs privés pour externaliser la fonction-transport de leur entreprise car elle leur apporte les avantages suivants :

- la gestion de la flotte n'est plus à leur charge : pas de problème d'entretien, de renouvellement de flotte, de surcharge de travail, etc...
- pour ceux qui utilisent la location avec chauffeur, ils externalisent également la gestion du personnel
- on adapte la taille du parc de véhicules à la demande des clients sans coût supplémentaire
- le fait d'avoir plusieurs prestataires possibles permet d'optimiser le rapport qualité / prix de la location
- parmi les services offerts aujourd'hui par les loueurs, il y a la possibilité de repeindre les véhicules attribués à l'entreprise à ses couleurs et donc de continuer à être visibles sur les routes (ça peut être important comme, par exemple, pour des sociétés de VPC comme La Redoute)

La location est également utilisée comme appoint pour de la courte durée. Alors qu'avant, les propriétaires de flottes possédaient quelques véhicules en plus dans leur flotte en cas de problème, aujourd'hui, ils font appel à la location. Cela peut concerner :

- des pannes
- des problèmes de délais de livraison pour un véhicule neuf
- des contrats limités dans le temps qui nécessitent une flotte plus importante.

Dans les cas cités ci-dessus, il s'agit de la location full services, c'est-à-dire que le véhicule est totalement pris en charge par le loueur : entretien, lavage, pièces de rechange, dépannage, etc...

Il existe une autre forme de location courte durée, proposée plutôt par de petits et moyens concessionnaires, qui consiste à louer un véhicule et l'entretien est à la charge du client (une forme intermédiaire entre la location financière et la location courte durée). Elle est utilisée pour des entreprises ayant du mal à assumer le coût d'un véhicule quel qu'il soit. Ce sont les petits artisans, commerçants dont le CA est faible et les entreprises en difficulté financière chez qui il est plus facile de récupérer une location (s'ils ne peuvent plus payer) que d'attendre qu'il paie des traites. C'est un marché difficilement appréhendable en termes de volume car il est très diffus : c'est une activité secondaire chez les petits et moyens concessionnaires et elle n'est pas toujours répertoriée.

Les conséquences pour le marché de l'occasion actuel sont importantes. Le dynamisme actuel de ce secteur permet d'expliquer l'accroissement du nombre de véhicules neufs et parallèlement la stagnation des véhicules d'occasion. En effet, la location permet aux transporteurs d'adapter leur parc au volume d'affaires en cours sans que cela entraîne des flux financiers, techniques et humains importants au sein de l'entreprise. Si un transporteur ne souhaite plus un véhicule, il le rend au loueur qui le loue à un autre transporteur sans pour autant à avoir à changer la carte grise ; le nombre de véhicules neufs augmentent donc car le loueur achète des véhicules neufs (en priorité) mais ne le revend que beaucoup plus tard après que le véhicule ait connu un ou plusieurs propriétaires. Même si les pratiques en termes d'utilisation des véhicules ne se sont pas fondamentalement modifiées (un véhicule peut avoir 2 ou 3 mains différentes), le fait de les louer plutôt que de les

acheter modifie considérablement notre indicateur, à savoir le nombre des immatriculations de VO et de VN.

Les véhicules détenus par les loueurs ne sont pas des véhicules qu'on retrouve aujourd'hui sur le marché de l'occasion car ils continuent à être utilisés. On peut prévoir que des arrivées importantes sur le marché de l'occasion (si l'état des véhicules le permet) se feront dans les prochains mois mais il s'agira de véhicules ayant beaucoup roulé, déjà largement usés qui ne devraient pas perturber le marché des véhicules d'occasion d'âge jeune ou moyen.

Cette formule, beaucoup plus adaptative que l'achat, devrait prendre de plus en plus de place dans l'univers du véhicule industriel. Elle répond beaucoup mieux au besoin de souplesse des entreprises actuelles et apporte des solutions que n'avaient pas les transporteurs publics auparavant.

## 8. Hypothèse 5 : Les usages des cartes grises

La dernière hypothèse concerne l'usage des cartes grises. En effet, le problème que l'on pose s'appuie sur le nombre d'immatriculations des véhicules d'occasion recensés par les Préfectures. Il ne s'agit pas du nombre de transactions réalisées qui font passer un VN en VO. Il est donc légitime de se demander si certaines des transactions de VO n'échapperaient pas à la ré-immatriculation normalement obligatoire (d'autant plus que le coût du changement de carte grise avoisine les 5 000 francs). Par exemple, lorsqu'une entreprise dont un contrat de crédit-bail ou de location financière se termine peut-elle continuer à utiliser le véhicule sans changer sa carte grise ?

Rappelons que pendant la durée d'un crédit-bail ou de location financière, la carte grise est au nom du financier avec, comme tiers utilisateur, l'entreprise qui utilise le véhicule. Ceci a comme conséquence le fait qu'à la fin du contrat, si l'utilisateur rachète le véhicule, celui-ci devient un véhicule d'occasion. L'acheteur devrait alors changer la carte grise.

Plusieurs points concourent à penser que ce changement de carte grise au moment de la vente du véhicule n'est pas systématique :

- les financiers ne contrôlent pas cette opération et ne demandent aucun justificatif concernant le changement de carte grise
- tant que le véhicule n'a pas de problème grave qui demande une vérification approfondie des papiers, personne ne peut contraindre le nouveau propriétaire à changer les papiers du véhicule
- en cas de vente, certaines préfectures acceptent un délai raisonnable entre la fin du contrat et la ré-immatriculation.

Cependant, d'autres faits font penser que cette possibilité n'est pas aussi facile :

- les véhicules passent aux mines annuellement et il faut, à cette occasion, montrer la carte grise
- le délai accepté par les préfectures entre la fin d'un crédit-bail ou d'une location financière et la revente du véhicule ne dépasse pas 6 mois
- lors de la revente du véhicule par le propriétaire, si les papiers ne sont pas à son nom (mais au nom du financier), il doit ré-immatriculer le véhicule avant de le revendre.

Face à ces différents points, les grands concessionnaires, plus que les petits et les moyens, et les constructeurs s'imposent de respecter les lois pour ne pas être pénalisés. En effet, ne pas changer les papiers de 50 véhicules n'a pas le même impact que de le faire sur 3 ou 4 véhicules. Dans le premier cas, il s'agit d'un acte délibéré, dans le second, il peut y avoir simplement un oubli. Les grands distributeurs doivent donc modifier systématiquement la carte grise de leurs véhicules à bonne date. Il est impossible de gérer un parc important en dehors de la légalité.

Pour ce qui concerne les petits et des moyens distributeurs, la situation est moins claire. En effet, la période intermédiaire entre la récupération d'un véhicule à la fin d'un financement et sa revente peut être utilisée pour faire rouler le véhicule. Ces opérations sont à la limite de la légalité mais permettent d'optimiser le profil du véhicule pour la revente : si la reprise du véhicule est trop élevée (par exemple, un retour de buy-back), on loue le véhicule pendant quelques mois à un transporteur, ce qui permet de compenser la perte de valeur créée par la décote et d'avoir un véhicule plus facile à

revendre. Dans les régions où les préfectures sont souples, le délai maximum entre la récupération du véhicule et sa revente est de 6 mois, ce qui permet de faire rouler le véhicule jusqu'à 60 000 km.

Concernant les chiffres d'immatriculation, la non-modification de la carte grise par certains distributeurs et certaines entreprises de transport ne saurait expliquer la non-progression des immatriculations de VO. En effet, les marges de manœuvres dont ils disposent ne dépassent pas 6 mois et cela ne peut pas toucher un grand nombre de véhicules (10 à 20% du parc d'un concessionnaire au maximum et uniquement chez les petits et moyens distributeurs). Ce phénomène ne peut que reporter de quelques mois les immatriculations mais en aucun cas les faire baisser sur plusieurs années.

Par contre, une nouvelle pratique se met en place depuis quelques temps : certains gros transporteurs demandent lors d'un achat par crédit-bail ou location financière que les cartes grises des véhicules soient inscrites à leur nom et pas au nom du financier. Cette pratique leur permet ensuite de ne pas avoir à ré-immatriculer les véhicules à la fin du financement et de faire des économies importantes (pour un parc de 50 véhicules, cela représente une économie de 250 000 F). Il est impossible aujourd'hui de mesurer l'ampleur de cette pratique hors la loi, ni son ancienneté.

## 9. Conclusions

Pour conclure, les 5 hypothèses de départ peuvent être confrontées de façon synthétique. A la fin de chaque hypothèse, on présente également un coefficient explicatif qui permet d'appréhender rapidement la valeur explicative de l'hypothèse face à la question initiale (il varie de -- à ++). Ce coefficient est construit uniquement de façon qualitative sur la base des résultats de cette étude et n'engage que son auteur. Il permet cependant d'être très synthétique.

Les réponses aux différentes hypothèses sont donc les suivantes :

- **L'augmentation du parc VO à la vente :** Certains parcs de constructeurs semblent augmenter. Chez les concessionnaires, la stabilité dure depuis plusieurs années.

**Coefficient explicatif : +**

- **L'exportation :**

Elle permet très vraisemblablement d'écouler des véhicules issus de gros buy-back. Les modifications de législation en Europe de l'Est, en Espagne et au Portugal (interdiction d'imports de véhicules de plus de 3 ans) et le fait que les concessionnaires constatent une chute des exportations alors que, dans les chiffres des douanes, ce n'est pas vrai conduisent à penser que les constructeurs recyclent leurs véhicules (plutôt bas de gammes) dans ces pays.

**Coefficient explicatif : ++**

- **L'évolution des modes de gestion et de financement des parcs :**

La location financière aurait dû mettre sur le marché depuis déjà 2 ans un grand nombre de véhicules chers et peu équipés. Aux dires des experts, le phénomène ne semble pas aussi conséquent que prévu, les exportations ont probablement permis d'en éliminer un certain nombre.

**Coefficient explicatif : - -**

- **La location en tant que service :**

C'est un phénomène très large. D'après les informations que l'on détient, on peut imaginer qu'il a généré 60 000 achats de VN ou de VO depuis 97 par les sociétés de location. Ces véhicules ne seront plus vendus et seront exploités très probablement jusqu'à leur fin. Il explique en grande partie l'augmentation des immatriculations de VN de ces dernières années.

**Coefficient explicatif : ++**

- **La non-modification des cartes grises :**

Le non-renouvellement des cartes grises après un crédit-bail ou une location financière ne peut pas expliquer la stagnation des immatriculations de VO. C'est un phénomène trop diffus et trop court dans le temps pour qu'il puisse avoir un impact sur le nombre d'immatriculations des VO. Par contre, les nouvelles pratiques qui consistent à immatriculer un véhicule au nom du tiers-utilisateur et non de l'organisme financier risquent de rendre difficile l'interprétation du nombre d'immatriculation.

**Coefficient explicatif : 0 à +**

Ces différents points permettent de conclure sur des prévisions concernant le marché des VI.

La location en tant que service a absorbé un grand nombre de VN ou de VO depuis 1997 qui explique en partie l'essor des ventes de VN. D'autre part, le marché VO traditionnel (hors location) a peu évolué si ce n'est le retour des buy-back dont un bon nombre est probablement détourné vers l'étranger où les exigences de qualité de matériel et de confort sont moindres.

Si, comme certains experts le pensent, la location financière se stabilise, voire régresse, les retours de buy-back ne seront qu'un court épisode. Le marché traditionnel devrait rester stable à moyen terme même si à court terme, on redoute les fameux retours de buy-back.

Les sociétés de location ont profité, ces dernières années, de deux phénomènes qui ont permis leur essor : la bonne tenue de l'économie (croissance supérieure à 3%) et l'externalisation des activités secondaires par les transporteurs privés. Par contre, en cas de problèmes économiques, elles seront les premières touchées car le rôle qui leur a permis de se développer a été d'absorber le surplus d'activité économique. Elles servent de tampon entre les industriels et les transporteurs.

# Véhicules Industriels d'Occasions

[www.bnpparibas-leasegroup.com](http://www.bnpparibas-leasegroup.com)

*Nous adressons tous nos remerciements à Mr Pierre-Louis Debar du CCFA  
pour sa collaboration à l'étude et les informations qu'il a pu nous fournir.*



46-52 rue Arago - 92800 Puteaux  
Téléphone : 01 41 97 20 00 - Télécopie : 01 41 97 18 29

SA au capital de 283 891 248 Euros  
N° 632 017 513, RCS Nanterre.