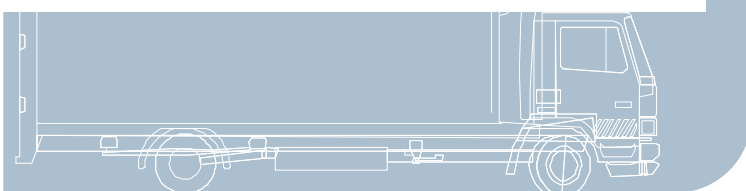




Panorama **02** Perspectives

03



Le marché du véhicule
Industriel



Sommaire

L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE MONDIAL, EUROPÉEN ET FRANÇAIS

_ p 4/5

La fin du ralentissement mondial est annoncée

Perspectives prudentes pour l'Europe

La France est perplexe

LE MARCHÉ DU TRANSPORT ROUTIER

_ p 6/7

Un 2^{ème} semestre décevant : l'activité a été nettement plus faible que prévu

La concurrence européenne fragilise les entreprises françaises

2003 : les prémices d'une légère reprise ?

LE MARCHÉ DU VÉHICULE INDUSTRIEL

_ p 8/12

Les résultats d'immatriculations : 2002 le retournement de tendance

Le rapport porteurs-tracteurs

Les immatriculations de véhicules d'occasion

Les immatriculations de véhicules utilitaires légers

Le parc VI

La distribution VI

Le taux des remises

Le marché des véhicules d'occasion :

parc VO, prix de l'occasion, sources d'approvisionnement et destination

Le financement

L'après-vente

Le marché de la carrosserie

Le bilan de la loi Gayssot

La déréglementation européenne

LES PRÉVISIONS POUR 2003

_ p 13

Les prévisions économiques

Les carnets de commandes et les prévisions des experts

État de santé des entreprises du Transport routier en France

Les prévisions de l'Observatoire du Véhicule Industriel

HISTORIQUE ET PRÉVISIONS DES IMMATRICULATIONS DE VI DE PLUS DE 5 TONNES

_ p 14



L'environnement économique

Le ralentissement de l'économie mondiale arrive à son terme. Les régions les plus fragiles du monde ont payé un lourd tribut :

- l'Argentine, le pays le plus touché, a redécouvert la misère
- le Japon a perdu une grande partie de son influence mondiale au profit de ses voisins, la Corée ou Taiwan, et connaît des taux de chômage records
- plus près de nous, l'Allemagne peine à retrouver une croissance équivalente à celle des autres pays de la CEE.

États-Unis : des statistiques encourageantes

Les dernières statistiques publiées aux États-Unis, qui jouent fortement sur le moral des économistes, des financiers et des dirigeants d'entreprises, sont favorables pour cette fin d'année 2002.

A la fin du 3^{ème} trimestre 2002, la croissance aux États-Unis atteint 3,4%. Si un léger tassement est attendu au dernier trimestre, elle devrait, fin 2002, être largement supérieure à 2,2%.

La reprise annoncée viendrait surtout des entreprises qui commencent à reconstituer leurs stocks. Leur capacité à investir s'est améliorée de 7% au 3^{ème} trimestre par rapport à la même période en 2001, et leurs profits se sont améliorés de 12%. Deux éléments vont encore contribuer à l'amélioration du moral des entrepreneurs : la consommation des ménages qui devrait maintenir son taux de croissance et la productivité qui reste très bonne.

Asie et Amérique Latine : un léger mieux

Le Japon montre de légers signes de reprise, après ces dernières années de forte récession. Les exportations seront le principal ressort pour un redémarrage. Cependant, au sein de l'économie japonaise, des restructurations sont encore à prévoir, et la consommation des ménages sera freinée par un accroissement du chômage.

Les autres pays de la zone asiatique se comportent bien :

- avec une croissance soutenue proche de 7%, la Chine se positionne de plus en plus comme un acteur majeur dans l'économie mondiale,
- la Russie a bien traversé le ralentissement général.

En Amérique latine, les risques encourus après la crise argentine semblent circonscrits. L'économie brésilienne devrait surmonter la crise grâce à l'aide internationale.

Le risque de stagnation à moyen terme

Si les perspectives à court terme sont optimistes, le risque de stagnation à moyen terme persiste. La baisse des taux de refinancement pour faciliter la reprise aux États-Unis, empêche pour la suite, toute action de ce type en cas de problème. Il faudra attendre une nouvelle embellie économique pour voir les taux se raffermir. Les marchés actions sont également en forte baisse depuis plusieurs mois avec une perte de confiance de la part des investisseurs à l'égard des grandes sociétés, privant ces dernières d'une source importante de financement. Les difficultés de trésorerie sont nombreuses, renforcées par la rigueur accrue des banques à l'égard des risques liés au crédit. Et, il n'est pas pensable dans la situation actuelle, d'espérer une reprise de la croissance mondiale sans une nette reprise de l'économie américaine.



Zone Euro : des perspectives prudentes

Le redémarrage attendu des économies des 15 pays membres de la CEE n'a pas eu lieu. Le ralentissement continu des échanges extérieurs et la morosité des ménages et des entreprises vont se solder par une croissance du PIB proche de 1% pour 2002.

Allemagne : la situation reste dégradée

Si la faiblesse des échanges commerciaux mondiaux explique en partie les difficultés, la structure économique du pays en accentue la portée. En effet, l'évolution de la législation fiscale allemande a permis aux établissements financiers de se libérer d'un grand nombre de participations dans des entreprises en difficulté, entraînant la faillite de nombreuses PME-PMI.

Les particuliers voient dans cette forte restructuration du tissu économique une augmentation du chômage, suscitant ainsi des incertitudes qui se traduisent par une moindre progression de leur consommation. L'année 2002 devrait se terminer sur une variation du PIB proche de 0%, et 2003 ne devrait pas être très différent.

L'Italie repart sur de bonnes bases

Malgré une inflation mal maîtrisée, l'économie italienne se porte plutôt mieux que celle de ses voisins avec une consommation intérieure active, des exportations dynamiques, un déficit budgétaire en baisse continue et une politique économique accommodante pour les entreprises.

Le risque principal vient de Bruxelles qui peut légitimement s'inquiéter du niveau de la dette publique, très au-delà de la norme admise de 60% du PIB : elle a atteint en 2001 le taux record de 110% du PIB.

Espagne : la reprise est en vue

La consommation se ralentit depuis plusieurs années : 4,6% en 1999, 2,8% en 2001, autour de 2% en 2002. La courbe s'est stabilisée au deuxième trimestre 2002 et devrait, avec l'amélioration des échanges extérieurs du second semestre, évoluer vers une reprise en 2003. Les dépenses budgétaires de l'état sont en phase avec les recettes, ce qui est conforme au pacte de stabilité européen.

France : des perspectives hésitantes

Le poids de la dépense des ménages dans le PIB et le dynamisme dont la France a fait preuve tout au long de l'année a permis à son économie de maintenir un rythme de croissance légèrement supérieur à celui de l'ensemble de la zone Euro.

Dans les prochains mois, on peut envisager un léger ralentissement de cette croissance provoqué par :

- une augmentation du chômage à la suite de l'augmentation des défaillances d'entreprises et,
- une accélération de l'inflation due à la hausse des prix de l'énergie - le gaz en particulier - et de la santé.

Les prévisions d'exportations ne sont pas très bonnes et le risque de hausse de prix du pétrole est réel : la balance commerciale ne devrait pas s'améliorer.

Selon les enquêtes INSEE, l'industrie entamerait depuis début novembre un léger redressement ou, tout au moins, une stabilisation de sa situation après un début d'année très difficile. Les indicateurs de production, de stocks et de carnet de commande ne se dégradent plus mais les perspectives d'investissement sont assez moroses, même si une légère reprise est envisagée pour 2003.





Le marché du transport routier

2^{ème} semestre 2002 : des résultats décevants

L'optimisme affiché à la fin du 1^{er} semestre 2002 pour l'activité du Transport routier n'a pas été confirmé. Le troisième trimestre n'a pas été bon pour l'ensemble du secteur, et les derniers mois de l'année devraient confirmer cette tendance. L'activité a été nettement plus faible que ce qu'en attendaient les transporteurs.

Transport International : la chute

Après une baisse de 4 %⁽¹⁾ en 2001, le Transport international est en fort recul en 2002, avec une régression de 11%⁽¹⁾. Deux facteurs expliquent ces difficultés :

- d'une part, un accroissement de la concurrence étrangère,
- d'autre part, la baisse des échanges entre les pays. Les relations avec la Grande-Bretagne seraient en forte dégradation ainsi qu'avec l'Espagne.

Transport national : la mutation

Depuis plusieurs semestres, nous assistons à une nette progression des transports pour compte propre. Ceci s'explique par la ré-internalisation de flottes suite aux fortes hausses de tarifs des transporteurs en 2000 et 2001. Ainsi, le transport national pour compte d'autrui est en baisse à -1%⁽¹⁾ en 2002.

La consommation dope les courtes distances

Les transports de courtes distances s'en sortent mieux. Ils bénéficient d'une consommation des ménages en constante progression. A l'opposé, les problèmes à l'international, les difficultés de l'industrie et le faible taux d'investissement des entreprises pénalisent les transports de longue distance.

2002 : l'ajustement conjoncturel

Les résultats mitigés du Transport en 2002 ne doivent pas faire oublier que 2000 et 2001 ont été des années exceptionnelles en termes de développement pour le transport routier. Il a bénéficié de la baisse du transport ferré et aérien, de la forte hausse de la consommation des ménages, d'une conjoncture économique très favorable et de hausses de prix importantes. L'activité 2002 revient à un rythme de croissance beaucoup plus faible.

2003 : peu d'enthousiasme

Les prévisions pour l'année 2003 sont prudentes. Une légère reprise est attendue avec un redémarrage des économies européennes comme l'Espagne, l'Italie ou la Grande-Bretagne. Cependant, la concurrence sur le marché des transports internationaux continuera à exercer de fortes pressions sur les entreprises françaises. L'Europe de l'Est pourrait se révéler un concurrent redoutable, ses coûts salariaux (rémunération, durée du temps de travail) lui étant plus favorables.

(1) Source : Service Statistiques du Ministère des Transports



Les PME du Transport :

L'analyse des toutes premières réponses de l'enquête PME-PMI 2002/2003, laisse présager une année 2003 peu encourageante.

Coup de frein sur l'activité

Si l'activité s'est maintenue au cours de l'année 2002, en cette fin d'année, les carnets de commandes sont, pour 40% des entreprises, en forte diminution par rapport à 2001.

La rentabilité se dégrade

On relève 3 causes principales :

- la pression sur les prix de vente (l'indicateur se situe actuellement à -5),
- le bon niveau du volume d'investissement en 2002 (80% des PME du Transport ont investi pour des montants plutôt en hausse et en majorité pour remplacer le matériel),
- et l'effritement de la trésorerie à -4.

2003 : pas de reprise en vue

L'activité devrait être atone, un tiers des entreprises prévoient une baisse de leur carnet de commande. Avec un indicateur, actuellement à -8, la rentabilité ne devraient pas, non plus, être bonne.





Le marché du véhicule industriel

Immatriculations 2002 : le retournement de tendance

L'année 2002 aura bien été l'année du retournement. Le marché, en croissance continue depuis 1993 (à l'exception de 1997 où il a baissé de 10%) passe de 57 700 immatriculations à 51 625 (estimation faite à partir des résultats des 11 premiers mois de l'année), donc en baisse de 6 100 immatriculations. Le mouvement initié dès le début de l'année avec un premier semestre à -13% s'est confirmé sur les mois suivants pour terminer avec une baisse de 10%.

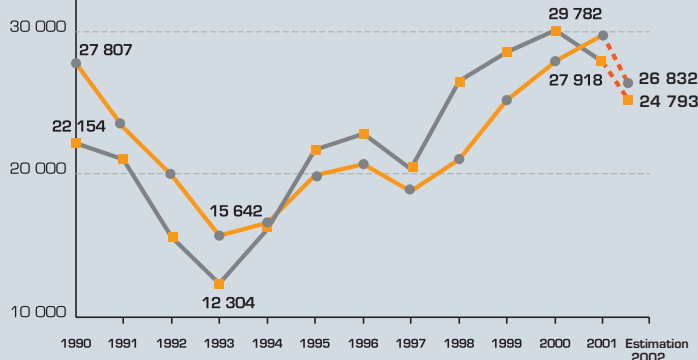
Le rapport porteurs-tracteurs

Pour la deuxième année consécutive, le rapport porteurs-tracteurs est favorable aux porteurs avec environ 2 000 véhicules de plus que de tracteurs.

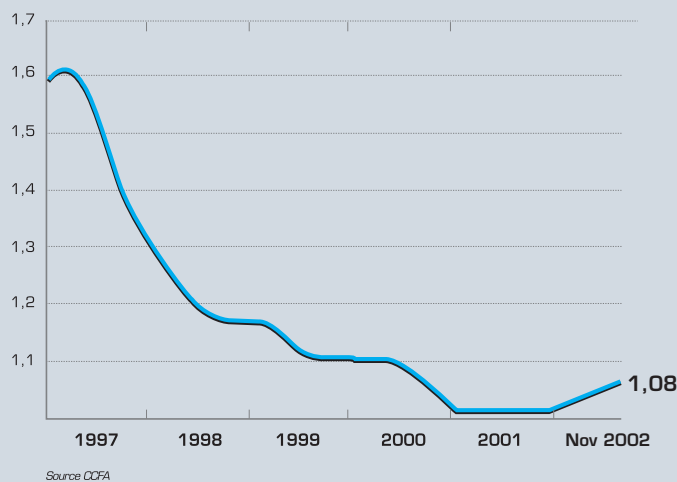
Malgré un ralentissement important en 2002 du secteur du BTP, fort consommateur de porteurs, l'écart entre les deux types de véhicules s'est creusé passant de 1 800 à 2 000 véhicules.

Les prolongations de location financière, la fin de la période d'équipement des loueurs et le ralentissement des échanges internationaux ont fortement dégradé le marché du tracteur. En deux ans, son volume a baissé de 18% pendant que le porteur n'en perdait que 4%.

Evolution du nombre d'immatriculations : Porteurs + Tracteurs



Rapport Occasion/Neuf





Le marché du véhicule

Industriel

Les immatriculations de véhicules d'occasion

Les immatriculations de véhicules d'occasion résistent mieux que celles des véhicules neufs. Avec une baisse d'environ 3% par rapport à 2001, la régression est moins forte que pour les VN, qui se situent à -10%.

Ainsi, le rapport entre VO et VN se rétablit au niveau de 2001, avec un ratio de 1,08.

Ce sont les immatriculations de tracteurs d'occasion qui baissent, le nombre de porteurs immatriculés restant constant entre 2001 et 2002.

Après une année où les tracteurs ont nettement contribué à la baisse du nombre de véhicules d'occasion, les porteurs rejoignent, en 2003, les tracteurs dans le mouvement de baisse. Les prévisions pour 2003 indiquent une régression de ce marché à -2,3% pour les 2 types de matériel.

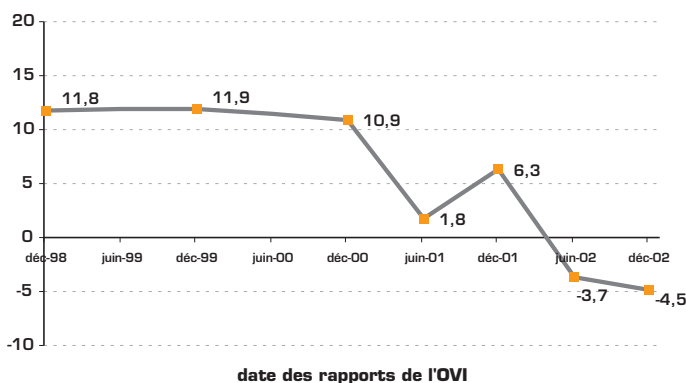
Les immatriculations de véhicules utilitaires légers

Les immatriculations de VUL ont subi les mêmes tendances que les immatriculations de VI. Elles chutent de 12% pour les 11 premiers mois de l'année. Chez les concessionnaires VI, cette chute est un peu moins forte à -4,5%.

Cet écart correspond à trois évolutions récentes :

- les VUL lourds (> à 3,5 tonnes) vendus par le réseau VI ont un profil, une silhouette plus spécifiques que la moyenne avec, fréquemment, un carrossage qui les différencie (citerne, plateau, frigorifique ..). De plus, le niveau de services est identique à celui offert aux acheteurs de VI,
- le transport privé étant en augmentation, les entreprises s'équipent en VUL lourds plutôt qu'en VI,
- de nouvelles marques, souvent originaires d'Asie, arrivent sur le marché avec des niveaux de prix très compétitifs.

Historique des évolutions de vente de VUL en concessions VI. (en pourcentage)



Le parc VI

Les achats de véhicules industriels ont surtout été réalisés pour remplacer des véhicules -84% en 2002 vs 80% en 2001- et peu pour développer les parcs : 16%. Ces chiffres confirment les résultats obtenus en juin dernier, et mettent bien en évidence le ralentissement économique qu'a subi le marché du Transport.

Un expert sur deux juge que le parc VI est resté stable en 2002. Les autres experts estiment qu'il a subi une régression.





Le marché du véhicule industriel

La distribution VI

Délais de livraison

Les délais sont inchangés par rapport à fin 2001, soit environ 70 jours. Après être remontés à 90 jours au cours du premier semestre, ils sont revenus à des niveaux correspondant à une période de faible activité. Ils dépassent très rarement 3 mois. Ils sont jugés normaux par les experts.

Les problèmes de livraisons de la part des carrossiers s'estompent petit à petit. C'est la baisse des commandes qui a permis cette amélioration et non l'embauche de nouveaux salariés toujours problématique dans ce secteur.

Taux de remise

Pour la moitié des experts, les remises sur les véhicules neufs sont considérées comme stables, l'autre moitié se partageant entre hausse et baisse.

Prix de l'occasion

Le prix des véhicules d'occasion constitue un problème important dans les concessions. Le niveau des reprises de véhicules à l'occasion de renouvellement est élevé alors que le prix des véhicules d'occasion est en baisse. En 2003, la situation ne devrait pas changer car les retours de buy-back pèseront encore lourd sur le marché de l'occasion, tant en volume que sur les niveaux de prix.

Les décalages entre les cotes d'occasion et le prix des véhicules varient, selon les experts, de +10% pour ceux qui les jugent trop hautes, à -14% pour ceux qui les jugent trop basses, pour une moyenne proche de 0. Les cotes concernant les tracteurs sont jugées trop basses de -3% alors que celles concernant les porteurs sont jugées correctes.

Parc VO

L'engorgement des parcs de véhicules d'occasion, principalement chez les constructeurs, noie le marché de véhicules de faible qualité et peu chers, ce qui tire les prix vers le bas et rend les occasions classiques très peu compétitives.

Le marché de l'occasion

Outre le niveau des prix et le volume des immatriculations, le marché de l'occasion enregistre une aggravation des délais de revente.

L'augmentation de ces délais renforce chez de nombreux concessionnaires l'accroissement du stock d'occasion. En ce qui concerne le stock des constructeurs, la quasi totalité des experts le juge en forte hausse.

La plupart des difficultés de revente sont dues aux tracteurs, et particulièrement à ceux de faible puissance (cf. buy-back) ou aux plus anciens d'entre eux (kilométrage trop important, norme Euro 1). Il existe également des problèmes sur les porteurs de tonnage moyen, entre 10 et 13 tonnes. En effet, cette offre présente des avantages concurrentiels en termes d'usages : vitesse limitée à 110 km/h et accès plus facile dans les zones protégées. Ces législations sont remises en cause et pourraient disparaître au profit d'autres plus strictes ; ce qui entraînerait très probablement la disparition de ce type de véhicules.

L'offre de VI d'occasion étant très abondante actuellement, certains modèles rencontrent des problèmes de revente ; il s'agit, le plus souvent, d'une remise en cause de la qualité, de l'image ou encore de surabondance.

Les sources

d'approvisionnement VO

Il faut noter, entre 2001 et 2002, la baisse des buy-back repris par les concessionnaires. Si les parcs de constructeurs s'engorgent de ce type de reprises, les concessionnaires parviennent à les limiter. La prolongation des contrats de financement a été une des solutions qui ont permis leur étalement.

en %	2001	2002	VARIATIONS
Reprises spontanées	59%	62%	+3
Buy-back	19%	14%	-5
Constructeurs	11%	10%	-1
Marchands	6%	6%	-
Confrères	6%	8%	+2
Internet	-	0%	-



Le marché du véhicule

Industriel

La destination des véhicules d'occasion

Les véhicules d'occasion sont en grande majorité revendus en France (61%) ou en Europe. Les autres sont soit loués, soit retournés au constructeur, soit détruits. La revente en Europe ralentie, passant de 26% à 21%. En revanche, la destruction a augmenté : elle passe de 2% à 5%.

Les nouvelles réglementations Euro3 ont rendu obsolètes nombre de véhicules. Les exigences de certains pays sur la normalisation de leur parc VI (la Pologne par exemple, exige aujourd'hui la norme Euro2 pour les véhicules à l'achat) ne favorisent pas l'export.

De plus, le ralentissement européen du nombre d'immatriculations provoque une tension : les pays où les prix des véhicules étaient élevés - comme l'Allemagne - cherchent à conquérir d'autres marchés afin de minimiser les pertes de volume.

Les pays destinataires des véhicules sont quand même les pays d'Europe de l'Est, notamment la Pologne, les pays d'Europe du Sud, surtout l'Espagne et le Portugal. L'autre destination, moins fréquente cependant, reste l'Afrique.

Le financement

La structure de financement des véhicules industriels a changé entre 2001 et 2002. Les établissements financiers ont renforcé leur présence en passant de 60% à 66% des financements.

La location perd du terrain, ne représente plus que 13% des financements contre 20% en un an. L'autofinancement reste stable à environ 20%.

en %	2001	2002	VARIATIONS
Etablissement financier	60%	66%	+6
Autofinancement	20%	21%	+1
Location en concession	14%	7%	-7
Loueurs spécialisés	6%	6%	-

La location financière est en baisse. Les excès des buy-back (valeurs finales surestimées, durées raccourcies...) ont orienté les nouveaux financements vers le crédit-bail. Les quelques locations financières engagées ont des valeurs finales en nette diminution.

Le repli de la location, tout au long de l'année 2002 s'explique par 2 phénomènes :

- la chute de l'activité dans le Transport a réduit les besoins des entreprises en location de véhicules, surtout la location courte durée.
- certaines grandes entreprises ont choisi de ré-internaliser leur flotte de véhicules en raison de l'augmentation des prix du transport en 2000 et 2001 : la location en longue durée en a subi les conséquences.

L'après-vente

Globalement, le chiffre d'affaires engendré par la vente des pièces détachées est resté étale en 2002 par rapport à 2001. Il varie de -9% pour ceux qui constatent une baisse à +8% pour ceux qui ont augmenté leurs ventes. En revanche, les volumes sont généralement en baisse.

Pour les heures d'atelier, le constat est similaire : étale en moyenne avec des évolutions variant, selon les concessions, de -8% à +11% en moyenne.

Les nouveaux contrats de maintenance concernent 16% des ventes de véhicules industriels, surtout en full-service. Dans la plupart des concessions, ils sont en augmentation après une baisse en 2001. Actuellement, cette offre n'est pas mise en valeur par les concessionnaires qui sont en recherche de personnels qualifiés. En revanche, d'autres acteurs tels que certains gros loueurs arrivent sur le marché de l'entretien des véhicules. Confrontés à une baisse de la location longue durée, ils cherchent des produits d'appels dérivés qui permettent de fidéliser leur clientèle. Pour pallier la ré-internalisation des transports, ils offrent leurs ateliers pour des réparations difficiles à prendre en charge par les ateliers internes des entreprises de transport.





Le marché du véhicule industriel

Le marché de la carrosserie

Les carrosseries les plus demandées sont clairement les bennes, fourgons, bâchés latéraux et PLSC, suivies des frigorifiques.

Selon les experts, ce sont les mêmes qui ont un potentiel positif pour 2003. Les autres types de carrosserie devraient stagner, voire baisser pour certains comme les plateaux.

Le bilan de la loi Gayssot

A de rares exceptions près, la loi Gayssot sur le contrôle des capacités financières est accueillie favorablement.

Deux types d'arguments justifient l'appréciation des experts à l'égard de cette loi :

- côté client, elle permettra de les fiabiliser et d'assainir la profession. On note les réflexions suivantes : "Cela oblige les transporteurs à avoir un certain capital et à maintenir la rentabilité", "Trop d'entreprises sont très justes en capacité financière et en trésorerie", "Les prix du transport sont trop bas".
- côté des concessionnaires, elle permet d'avoir de vrais interlocuteurs : "Nos clients sont à priori plus sûrs en termes de risques financiers".

Parmi les autres remarques émises :

- "la loi n'est pas toujours appliquée" (cela dépendrait des DRIRE concernées),
- "si on empêche un transporteur d'exercer, il sera remplacé par un autre qui récupérera le marché".

Les plus négatives concernent la disparition des petites affaires et donc des commandes et, une baisse du marché.

La déréglementation européenne

La situation précédente liait les concessionnaires aux constructeurs par l'exclusivité de la marque et l'attribution d'un territoire à chaque concessionnaire. Aujourd'hui, tout est remis en cause par les décisions européennes, et les contrats sont en cours de renégociation dans toutes les marques.

Deux types de relations peuvent être envisagés :

1. l'exclusivité du concessionnaire pour une marque qui lui assure la territorialité. En revanche, ce concessionnaire peut vendre son matériel à des revendeurs et, en cas de vente de sa concession, le personnel devra être repris par l'acheteur. Sa position est celle d'un revendeur exclusif de la marque,
2. la sélectivité du concessionnaire où la territorialité n'est plus évoquée ; il dispose alors d'une position plus souple quant à son personnel en cas de revente et d'expansion car il peut intervenir dans d'autres régions. Sa position est celle d'un vendeur final de véhicules industriels.

La deuxième solution devrait être la plus souvent choisie pour les contrats entre les constructeurs et les concessionnaires.

Concernant la vente de véhicules neufs, les marges devront nécessairement être recalculées afin de préserver la rentabilité de cette activité qui, aujourd'hui est subventionnée par l'après-vente.

Dans l'après-vente surtout, le risque de voir arriver d'autres acteurs non-spécialistes est réel. Des loueurs ou des grands groupes de transport peuvent également envisager de contractualiser leurs

relations avec les constructeurs ce qui leur permettrait d'éviter les réseaux actuels de concessionnaires et d'obtenir des remises plus importantes, voire d'attirer vers eux des clients actuels de concessions.

Actuellement, le principal frein à l'arrivée de nouveaux concurrents est certainement l'aspect financier. Les marges réalisées par les concessionnaires sont aujourd'hui faibles et le marché du véhicule industriel ne présente pas d'opportunités de gains très élevés.

A terme, en opposition aux objectifs européens, certains concessionnaires envisagent même une prise de contrôle de la distribution (véhicules, entretien et pièces détachées) par les constructeurs qui pourront alors, vendre uniquement du " kilomètre " à leurs clients.

En conclusion :

Danger pour les concessions les plus fragiles : les problèmes de rentabilité étant déjà cruciaux, elles auront des difficultés à s'adapter car l'accroissement de la concurrence entraînera l'augmentation de la pression sur les prix. En revanche, la loi devrait permettre d'égaliser les prix d'un pays à l'autre.

Opportunité pour les structures les plus solides : elles pourront ainsi se développer sur des territoires auxquelles elles n'avaient pas accès auparavant, déployer leurs réseaux d'après-vente et disposeront ainsi de moyens plus importants face aux constructeurs pour répondre à leurs clients.

Prévisions pour 2003

Les prévisions économiques

Le redémarrage espéré en France pour 2002 ne s'est pas produit et n'est plus attendu pour le début de l'année 2003, tout au plus au cours de l'année. Les prévisions d'évolution pour 2003 du PIB sont régulièrement abaissées et dépassent rarement les 2%.

Les secteurs fortement demandeurs de véhicules industriels ne sont pas au mieux.

Parmi les plus importants, les transports internationaux sont en nette décroissance depuis 2001 et, si on regarde les prévisions européennes (l'Allemagne surtout), ils ne devraient pas repartir en 2003.

Le BTP, secteur également très consommateur de véhicules industriels, est lui aussi touché depuis fin 2001 et décroît nettement pour atteindre un niveau équivalent à celui de 1999 : il ne devrait pas retrouver, en 2003, un rythme de progression équivalent à celui de ce début de siècle.

Pour la location, les prévisions ne peuvent être optimistes : ce secteur a largement contribué, ces dernières années, à l'accroissement des immatriculations. Aujourd'hui, confronté au ralentissement économique, il dispose d'un trop grand nombre de véhicules datant de 1999 à 2002. Par conséquent, ce secteur investira peu en 2003, que ce soit pour accroître son parc, ou même pour son remplacement.

Les carnets de commandes et les prévisions des experts

En décembre, les carnets de commandes des concessionnaires sont en baisse de 9% par rapport à 2001 qu'il s'agisse de porteurs ou de tracteurs.

Les prévisions d'immatriculations pour l'ensemble de l'année 2003 ne sont pas plus optimistes. Contrairement aux années précédentes (2001 et 2002), la baisse des immatriculations concerne autant les porteurs que les tracteurs. La baisse est estimée à 8% pour les porteurs et à 12 % pour les tracteurs.

Les experts sont un peu moins pessimistes pour le marché de l'occasion : ils annoncent une baisse d'environ 2%, identique quel que soit le type de véhicules. Le problème des retours de buy-back, déjà récurrent en 2002, est reconduit pour 2003 ; il ne devrait pas être résorbé avant 2 ou 3 ans, si l'on tient compte des prolongations de contrats demandées par les constructeurs.

L'état de santé des entreprises du Transport routier

Les transporteurs ne vont pas bien. La grande majorité des experts estime que le nombre de défaillances est en augmentation et aucun ne le juge en diminution.

Pour le reste des entreprises "clientes", le bilan n'est pas très optimiste : les avis négatifs l'emportent sur les avis positifs, qu'il s'agisse des PME du Transport, des grandes flottes, des PME-PMI d'autres secteurs. Seules les grandes entreprises et les collectivités publiques semblent tirer leur épingle du jeu.

en %	DYNAMIQUES	ETALES	MOROSES
PME du Transport	17	29	54
Grandes flottes du transport	9	44	47
Autres PME-PMI	14	37	49
Autres grandes entreprises	6	64	30
Collectivités publiques	21	67	12

Les prévisions de l'Observatoire du Véhicule Industriel pour 2003

Le renversement de tendance survenu en 2001 pour les tracteurs et en 2002 pour les porteurs rend difficiles les prévisions économétriques. Les modèles, bien que moins efficaces dans ce type de période, prévoient, quand même, une poursuite de la baisse du nombre d'immatriculation à 47 000.

Ces difficultés de prévisions nous ont conduit à tenir fortement compte des prévisions des experts qui, au cours des dernières années ne se sont que très rarement trompés : ils prévoient une baisse de 8% des immatriculations de porteurs et de 12% de celles des tracteurs.

L'OVI a cherché à tenir compte de tous les éléments cités dans les paragraphes ci-dessus (situation économique générale difficile, problèmes structurels dans le monde du Transport et des prévisions plus pessimistes des experts). Les immatriculations de porteurs devraient donc atteindre 24 450 unités et celles des tracteurs 21 550 portant le total des immatriculations pour 2003 à 46 000, soit 11% de moins qu'en 2002 et au-dessous de l'année 1998.



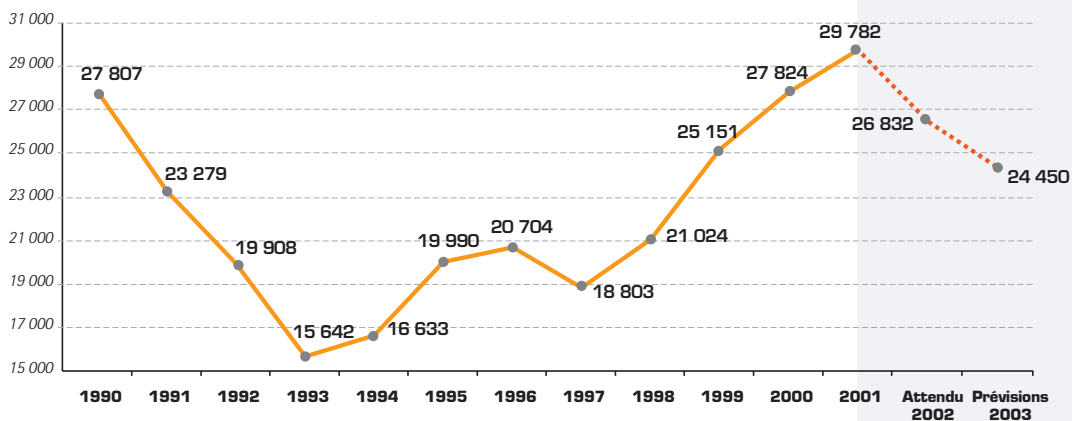


Historique et prévisions d'immatriculations de VI de + de 5 tonnes



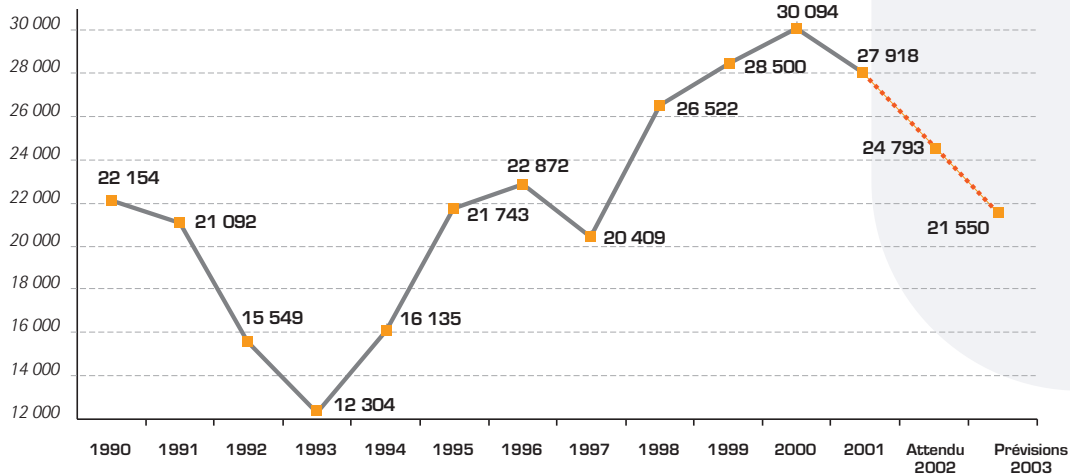
Porteurs

Source OVI



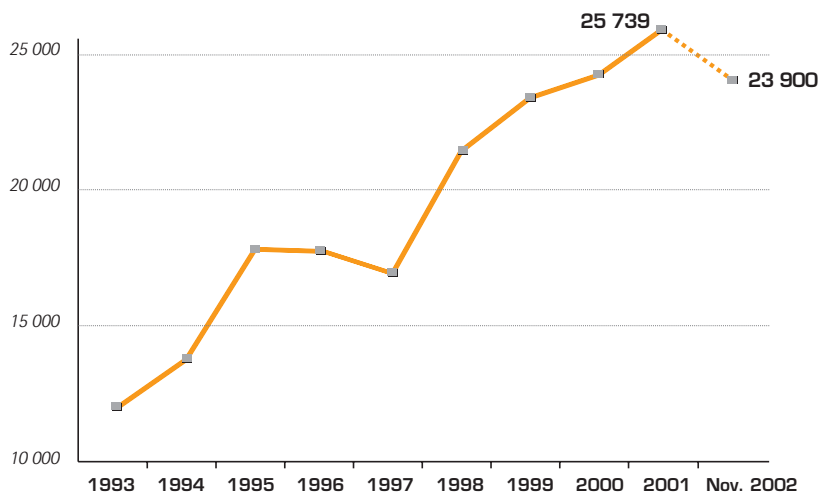
Tracteurs

Source OVI



Remorques

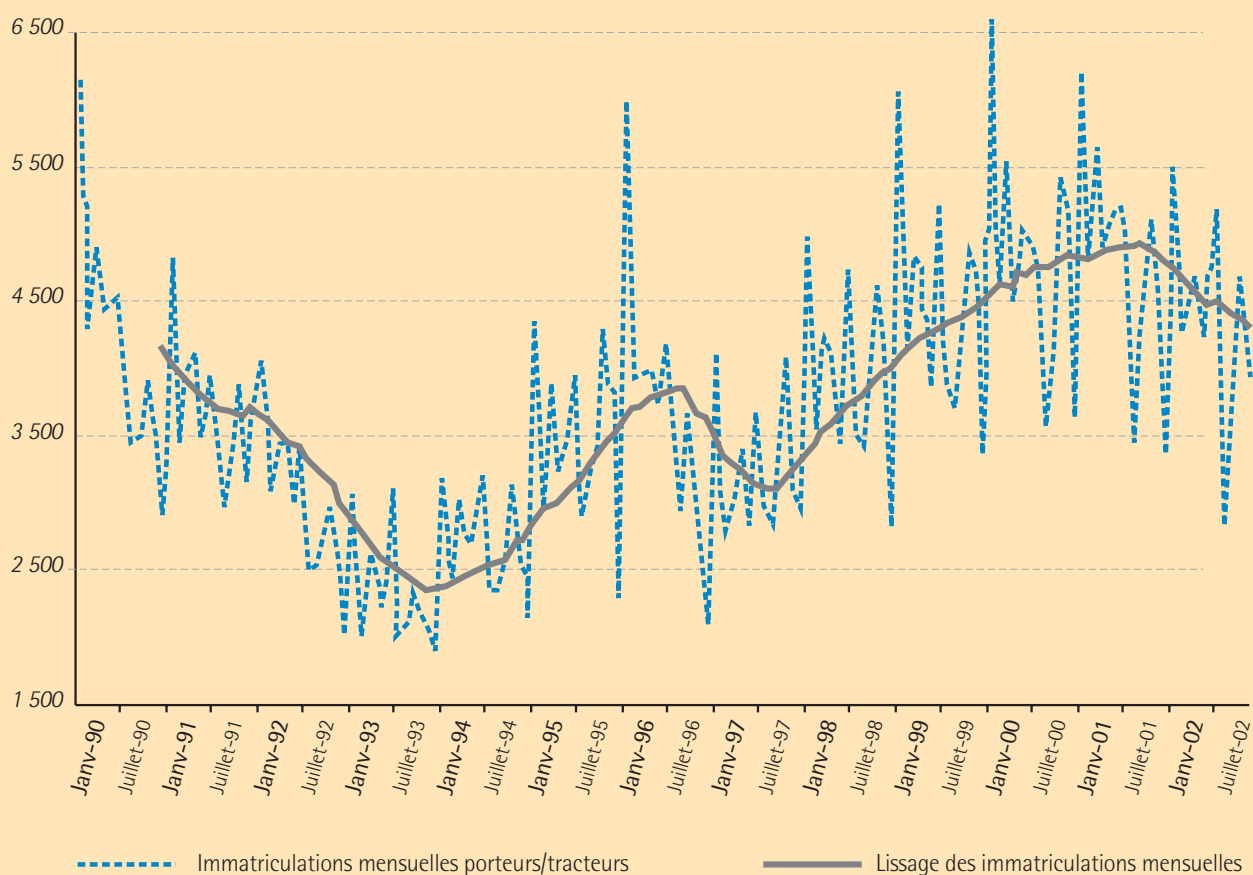
Source OVI



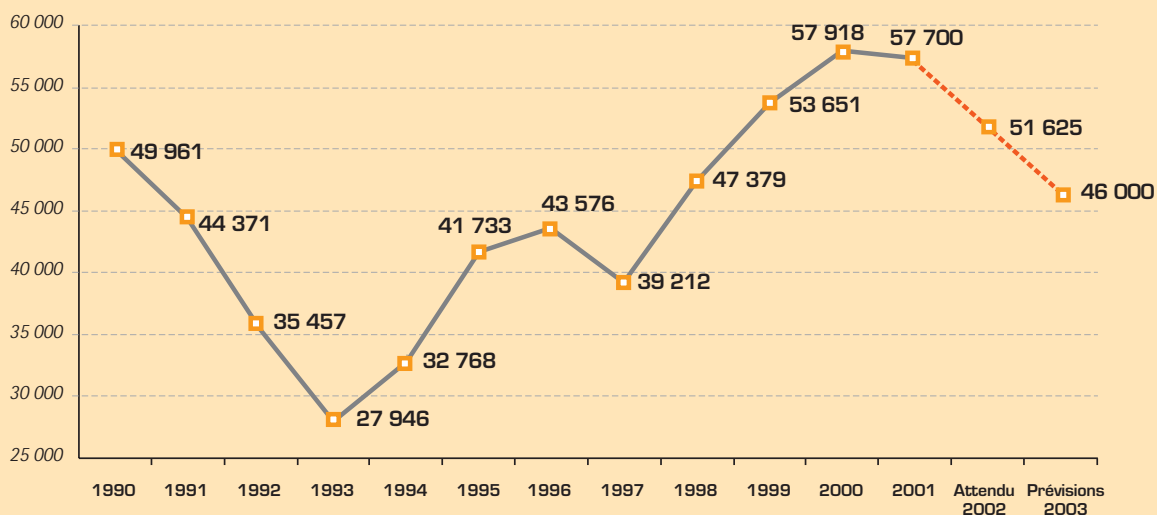


Immatriculations jusqu'à novembre 2002

Porteurs + tracteurs



Immatriculations totales





Retrouvez notre enquête sur notre site :
www.bnpparibas-leasegroup.com



46-52 rue Arago - 92800 Puteaux - Téléphone : 01 41 97 24 99 - Télécopie : 01 41 97 18 29
BNP Paribas Lease Group - SA au capital de 284 314 032 Euros - N° 632 017 513, RCS Nanterre.

Pour toute information Direction de la communication : 01 41 97 16 54