



L'Observatoire du Véhicule Industriel (OVI) de BNP Paribas Lease Group (BPLG) publie aujourd'hui les résultats semestriels de son enquête

LES CAMIONS EN BAS DE LA PENTE... À QUAND LA REPRISE ?

Le Transport Routier de Marchandises (TRM) traverse une des pires crises de son histoire

Depuis fin 2008, le secteur du TRM est entré dans une crise sévère. Les volumes transportés ne dépassent pas ceux de 1999 et nombre d'entreprises sont défaillantes, faute d'activité suffisante. Leur avenir dépend totalement de la reprise de l'activité économique qui ne présente pas de perspectives très optimistes avant 2011.

L'activité du TRM ne cesse de baisser. Avec un 7ème trimestre consécutif de recul à fin mars et malgré un début de reprise au second trimestre, elle se situe au niveau le plus faible depuis 1999, selon l'enquête de conjoncture du Ministère de l'Ecologie et du Développement Durable. En 2009, les volumes transportés devraient accuser un recul exceptionnel compris entre 15% et 20%, dégradant ainsi fortement la rentabilité. Pour la FNTR, les résultats sont plutôt pessimistes : 70% des entreprises interrogées à l'été 2009 estiment que la baisse d'activité est supérieure à 10%. Par ailleurs, la part de trafic international réalisée par le pavillon français continue de décroître et passe sous la barre des 6 % au 1er trimestre 2009.

Parallèlement, alors que l'indice des coûts de revient du transport du CNR fléchissait nettement au second semestre 2008, on constate une augmentation de 2% à fin juin 2009 (sur 12 mois glissants) liée à une hausse récente et progressive des coûts.

Dans ce contexte, alors que le solde entre créations, défaillances et cessations d'activité avait bien résisté en 2008 (+410), le solde devient négatif à fin mai 2009 (- 323 en glissement sur 12 mois). A cette date le nombre de défaillances dépasse déjà celui historique de 2005. Le marché devrait connaître, en septembre, une accentuation des difficultés et les entreprises du TRM seront plus que jamais confrontées à des choix stratégiques :

Réduire les coûts de façon structurelle ou maintenir une structure compétitive pour être en ordre de marche au moment de la reprise et répondre aux attentes des chargeurs.

Immatriculations de véhicules industriels (VI) L'orage après l'éclaircie de 2008

Alors que 2008 constituait une année record en termes d'immatriculations, la crise économique a entraîné les marchés européens vers une diminution de moitié de son potentiel exprimé depuis le début des années 2000 (de 300.000 unités en plus de 16t à 150.000 unités pour 2009).



Recul général des immatriculations de VI neufs en Europe

A fin août 2009, on constate que cette dégradation à deux chiffres concerne l'ensemble des pays européens, avec une inflexion de près de 70 % pour l'Europe de l'Est et de 75% pour l'Espagne. Ainsi, le marché européen atteint son 16^{ème} mois consécutif de baisse. Cette tendance risque de se prolonger, avec des prises de commande à fin août 2009 très largement en retrait par rapport au niveau atteint mi-2008 et des annonces, émanant notamment de constructeurs, qui anticipent une chute de 50% pour 2009.

Les immatriculations de véhicules industriels de plus de 16t qui représentaient le segment le plus dynamique des ventes de ces dernières années (soit plus de ¾ des ventes totales) souffrent du contexte économique davantage que les VI de plus de 3,5t. C'est ainsi que les immatriculations chutent de 44,3 % en plus de 3.5 t (163438 unités) contre 48.4 % en plus de 16 t (111 163 unités). Deux pays emblématiques de la surchauffe passée, l'Espagne et la Pologne, sont particulièrement touchés sur cette catégorie de véhicules, avec un effondrement de 75 % pour le premier (moins de 5.000 unités !) et 69 % pour le second (moins de 4000 unités)

Notons enfin que le poids relatif des pays de l'est (hors Russie et Hongrie) a diminué de moitié en 2009 par rapport à la période similaire de 2008 (de 15 à 8 % du total européen)

Les immatriculations de VI neufs en France marquent un arrêt en un semestre

A fin août, le marché français poursuit sa déprime, entamée au 1^{er} trimestre 2009. Les immatriculations de Véhicules Neufs (VN) atteignaient les 25 892 unités soit une baisse de 34,7% par rapport à la même période de l'année précédente. Le mois d'août 2009 est le mois le plus faible jamais enregistré depuis 1990. En cumul, les tracteurs sont particulièrement touchés avec seulement 11 660 véhicules enregistrés.

Il est à craindre que l'année 2010 soit encore en retrait malgré un léger frémissement du marché lié à un début d'embellie économique. Seul le secteur du BTP connaît une tendance encourageante grâce aux perspectives de commandes publiques et aux nombreuses mesures budgétées en faveur des activités du bâtiment (prêt à taux zéro, aide aux économies d'énergie, loi Scellier...).

Impacté par le recul du VN, le marché du Véhicule d'Occasion (VO) subit un net ralentissement

Depuis début 2009, le marché de l'occasion du VI entre pleinement dans une période de ralentissement. Sur les 12 derniers mois, le volume ne dépasse pas les 50 000 immatriculations, niveau historiquement bas. Au coup de frein enregistré en France, s'est ajouté l'effondrement des achats de VO par les pays de l'Est. Le marché VO subit les impacts de la crise tout comme en VN car les acteurs du secteur ne renouvellent plus leur matériel et subissent une sous activité importante. Les prix du VO sont clairement à la baisse dans un contexte de stocks en forte hausse et sur un marché en manque d'acheteurs « motivés ».

Malgré tout, la baisse est moins prononcée que sur le neuf.

Alors qu'en 2008, le rapport VO/ VN passait pour la première fois en 10 ans en dessous de 1, il est sur les 12 derniers mois à fin août 2009, au niveau de 2002, soit 49 816 VO immatriculés contre 43 769 pour les VN. Dans ce contexte atypique, on est droit d'imaginer que ce ratio est un des signes de méventes et de blocages sur ce marché de seconde main.



La distribution de Véhicules Industriels Entre crainte et espoir

Alors que le secteur connaissait la surchauffe en 2007 et 2008, la crise économique a fait chuter le nombre de commandes, mais également les prix et les délais de livraison. Les acteurs du marché doivent donc s'adapter et trouver de nouveaux débouchés ou de nouveaux modes de gestion.

Distribution VI neufs : baisse générale des commandes, des prix et des délais

La crise s'est bien installée chez les distributeurs de VI. Le 1er semestre 2009 enregistre une baisse du carnet de commandes de 60% par rapport au 1er semestre 2008 (-65% pour les tracteurs et -55% pour les porteurs). 92% des experts jugent le parc VI en diminution.

Dans ce contexte, tous les experts remarquent une baisse des prix des véhicules compris entre 10% et 12%, toutes catégories de véhicules confondues. En parallèle, les délais de livraisons retrouvent des niveaux raisonnables après la flambée de 2007-2008 avec une moyenne de 76 jours.

Nouveaux phénomènes : des délais longs apparaissent sur les commandes de véhicules spécifiques (car riches en équipements ou en tout cas hors des grands standards) provoqué par un contexte généralisé de chômage partiel chez les constructeurs et un nombre conséquent d'annulations de commandes qui créent le « zéro délai ».

Impact de la crise sur les activités annexes et le financement

La chute des ventes VN modifie les parts relatives de chaque activité. C'est ainsi que la réparation voit sa part passer de 29% en juin 2008 à 34% actuellement. La part de l'activité Véhicules d'Occasion reste stable à 13%, malgré la baisse des ventes en nombre et en prix. Les bouleversements en termes de volumes de vente, ne remettent pas en cause la proportion de contrats d'entretien associés, qui reste stable à 21%.

En l'absence d'une demande suffisante, la part des véhicules destinés à la location s'est repliée à 13%.

Du côté des financements, avec le retour à une tension dans leurs comptes, les entreprises se tournent plus facilement vers le financement locatif classique, qui représente 75% des achats : 55 % en crédit-bail et 20 % en location financière.

Le financement direct est en repli avec le crédit bancaire à 18% et l'autofinancement à 3%.

Distribution de VO : Trouver de nouveaux débouchés

Si l'activité VO reste un peu plus stable par rapport aux autres, elle n'en subit pas moins la crise avec une chute de 52% des transactions par rapport à 2008 (avec -50% pour les porteurs et -56% pour les tracteurs). Selon les experts, les stocks de véhicules d'occasion atteignent des niveaux inédits. Une fin d'année « moins mauvaise » est attendue, avec une baisse globale de 39%.

Néanmoins, les distributeurs se trouvent en position complexe. Si la majorité d'entre eux estime que les prix des reprises sont à un niveau normal, 40% pensent qu'elles sont excessives, quand ils sont unanimes sur la baisse des prix de vente. Conséquence : Des difficultés dans la revente directe par les utilisateurs finaux (cf. la période 2006 – mi 2008). Les distributeurs sont alimentés par les reprises (70% de l'approvisionnement, une vente neuve = une reprise) et les retours de buy-back alors que les échanges avec les confrères et les constructeurs s'amplifiaient pendant la période faste.

Selon les experts, face à l'absence de demande, les délais de revente d'un VI en concession sont actuellement d'environ 165 jours et devraient continuer à augmenter jusqu'à la fin de l'année.

Chiffres révélateurs, ils étaient de 39 jours en 2007 et de 94 jours fin 2008.



Dans ce contexte, chaque distributeur tente de trouver la filière de revente la plus efficace. Certains exportent vers l'Europe de l'Est, bien que cette voie paraisse moins attractive depuis le début de l'année (la part de VO vers cette région passant de 40% en 2007 à 19% aujourd'hui).

D'autres se tournent vers l'Afrique et le Moyen-Orient, la proportion basculant de 5% entre 2006 et 2008 à 19% actuellement. Les ventes en France atteignent un niveau historiquement bas avec 34% des véhicules écoulés (part relative, il est vrai dans un marché en « sur stockage »).

Prévisions

TRM et VI attendent l'embellie avec impatience

TRM : en attendant la relance

2009, l'année de la crise économique, touche toutes les branches économiques liées au transport et place celui-ci dans une situation très difficile. Les ventes de véhicules utilitaires chutent de plus de 35 % après 10 années consécutives de hausse.

La carrosserie est particulièrement touchée avec l'effet retard lié à des cycles de fabrication longs.

Les experts envisagent un redémarrage complexe et progressif au cours de l'année 2010 mais il faudra très probablement attendre 2011 pour un retour à une activité dynamique.

Le TRM devra attendre cette reprise globale, la demande étant encore atone.

Il est à espérer que la reprise économique ne s'accompagne pas d'une hausse des coûts d'exploitation qui pourrait fortement pénaliser l'économie autant que les entreprises du TRM en phase de redémarrage. (Attention au marché pétrolier particulièrement instable et sensible).

On sait en effet que sur longue période, l'ampleur de la baisse de l'activité du transport est proportionnellement plus forte que celle du PIB.

2009, une des pires années pour les immatriculations de VI neufs ?

Concernant les immatriculations de VI neufs, 2009 s'annonce aussi morose, que 2008 a été flamboyant. Au bout de 8 mois, le nombre d'immatriculations se situe au niveau de celui de 1997, à peine supérieur à celui des années creuses de 1993 et 1994. Les projections sont pessimistes et tablent sur un total de 32 800 véhicules neufs immatriculés en 2009, soit 15 100 tracteurs et 17 700 porteurs. Les experts confirment une année 2010 qui tout en étant laborieuse devrait cependant être synonyme de reprise.

Le timing de la reprise - si reprise avérée ! - et son ampleur détermineront le niveau d'immatriculation envisageable pour l'an prochain. Cette projection tournera autour d'une fourchette de variation dont l'estimation à ce jour est comprise entre +10 et -10 % du niveau prévu pour 2009.

Pour 2010, toute hypothèse de croissance des immatriculations repose sur un signal significatif dans le courant du premier quadrimestre.



Edition intégrale de l'étude disponible sur le site Internet de BNP Paribas Lease Group :

<http://www.bnpparibas-leasegroup.fr/fr/presse/ovi/>

Reproduction presse autorisée, sous réserve de citer la source « Observatoire du Véhicule Industriel de BNP Paribas Lease Group ».

Contacts presse

Lorenzo Ricci : 01 53 67 12 83 / lorenzo.ricci@ogilvy.com

Elodie Doan Van : 01 53 67 12 88 / elodie.doanvan@ogilvy.com

A propos de BNP Paribas Lease Group

BNP Paribas Lease Group est la filiale de BNP Paribas spécialisée dans les solutions locatives, pour les équipements professionnels, proposées soit directement aux entreprises et professionnels, soit par l'intermédiaire de ses partenaires, les constructeurs, distributeurs, éditeurs.

Organisée autour de trois lignes de métier internationales - Technology Solutions, Equipment&Logistics Solutions, Retail&Industry, sa vocation est d'offrir des solutions locatives et du crédit assorties de prestations tels que : assurance, maintenance, entretien, etc..

En intégrant dans son dispositif commercial les structures d'Arius⁽¹⁾ et d'Artegy⁽²⁾, BNP Paribas Lease Group est aujourd'hui le seul établissement en mesure de proposer une offre aussi large, allant du financement locatif simple à l'externalisation de parc, en passant par la location longue durée.

Présent depuis plus de 50 ans dans ce métier, leader européen et numéro un français, BNP Paribas Lease Group offre aux constructeurs, importateurs, distributeurs d'équipements logistiques ou éditeurs de logiciels, un service complet de financement des ventes, et bâtit avec eux des partenariats locaux, nationaux ou internationaux qui vont du simple accord de préconisation à la création de sociétés financières communes. BNP Paribas Lease Group met également son savoir-faire au service du réseau bancaire BNP Paribas pour la réalisation et la gestion des financements locatifs mobiliers et immobiliers distribués par la banque à ses clients.

BNP Paribas Lease Group exerce son activité dans 22 pays : directement en Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, France, Hongrie, Inde (société financière avec SREI), Italie, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Royaume-Uni, Ukraine ; via les entités du Groupe BNP Paribas en Algérie (El Djazaïr), Maroc (BMCI Leasing), Tunisie (UBCI Leasing), Turquie (TEB Leasing), et USA (Trinity Vendor Finance) ; par des accords de coopération au Danemark (Nordania), en Norvège (Nordania) et en Suède (Nordania).

(1) Arius est le spécialiste de la location évolutive informatique.

(2) Artegy est le spécialiste de la location longue durée avec services de véhicules industriels.

Plus d'informations :

www.bnpparibas-leasegroup.com

www.arius.fr

www.artegy.com et www.artegy.co.uk