

Distr. générale
29 août 2012
Français
Original: anglais et français

Commission économique pour l'Europe

Comité des transports intérieurs

Groupe de travail chargé d'examiner les tendances et l'économie des transports

Vingt-cinquième session

Genève, 3-5 septembre 2012

Point 7 d) de l'ordre du jour provisoire

**Examen de la situation, des tendances et de l'économie
des transports dans la région de la CEE: Tendances et difficultés
des transports dans le secteur routier**

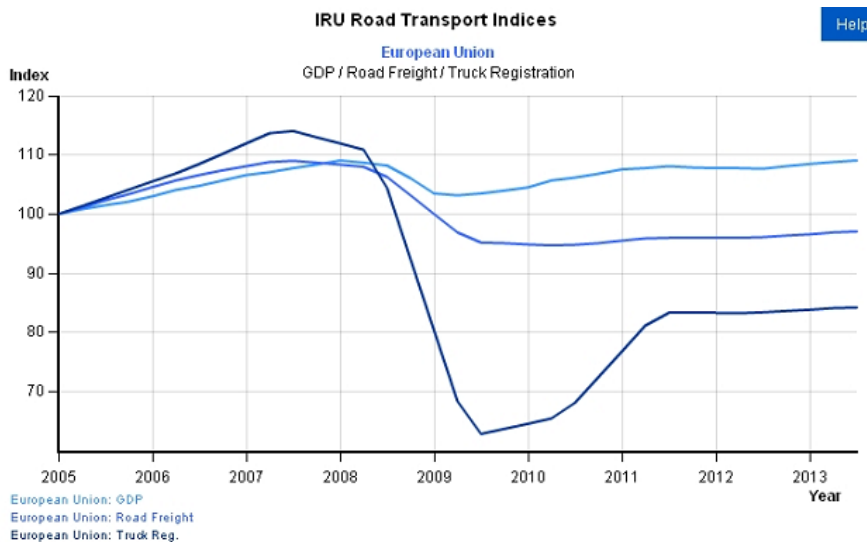
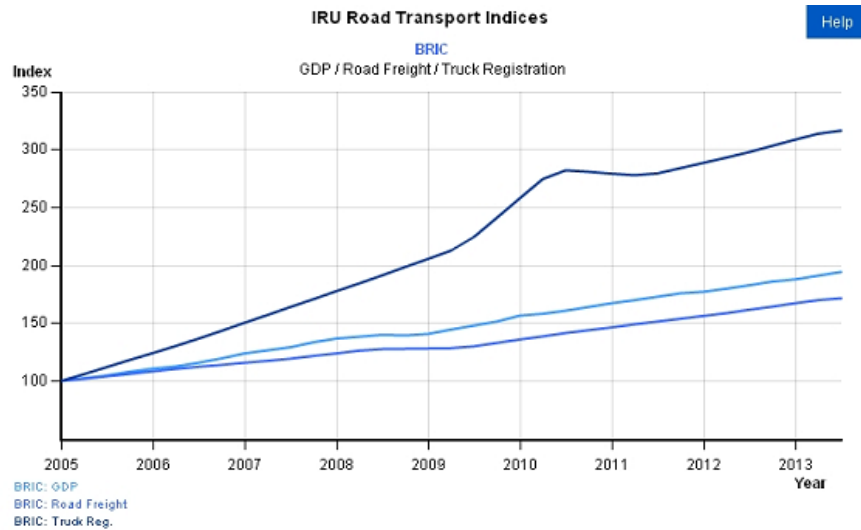
Tendances et défis dans le secteur du transport routier

Transmis par l'Union Internationale du Transport Routier (IRU)

I. Tendances générales

1. Selon les indices du transport routier de l'IRU (http://www.iru.org/en_services_indices_index), qui permettent de comparer la croissance du PIB, les volumes de fret routier et les immatriculations de nouveaux véhicules dans 58 pays, les pays BRIC resteront les moteurs de la croissance économique, tandis que les taux de croissance économique devraient rester très bas dans les pays de l'OCDE, y compris dans l'UE.

2. Alors que le PIB des pays BRIC a connu une hausse de 14,6% entre 2008 et 2010, il a diminué de 0,9% dans l'OCDE et de 2,7% dans l'UE. Au cours de la même période, 13,8% d'immatriculations supplémentaires ont été enregistrées entre 2008 et 2010 dans les pays BRIC, alors que l'OCDE et l'UE ont respectivement observé une baisse de 36% et 40%. En 2011, les indices du transport routier de l'IRU ont montré une hausse continue dans les pays BRIC en termes d'immatriculations de nouveaux véhicules, à hauteur de 7,8%, tandis que les pays de l'OCDE, y compris de l'UE, ont respectivement enregistré une hausse de 1,6% et 2,1%.



Source: IRU Road Transport Indices, 2012

II. Investissements de remplacement / investissements de capacité

3. Au cours des années qui ont suivi la crise économique, de nombreux managers de flottes ont continué à se concentrer sur des investissements de remplacement. Cette notion implique le renouvellement des camions utilisés pour les trajets longue distance et le trafic de marchandises transfrontalier selon les dernières normes d'émissions, telles que Euro V ou EEV. A cet égard, la volonté de « rattrapage », induite par la crise financière et économique, a joué un rôle non négligeable.

4. Par contraste, malgré le niveau d'utilisation élevé des capacités de flotte existantes, les investissements de type « capacité » ont été plutôt rares. Ils ont été effectués par des entreprises qui offrent en grande partie des services logistiques en plus du transport routier, et dont les relations contractuelles avec leurs clients sont bien établies. Dans le cadre des

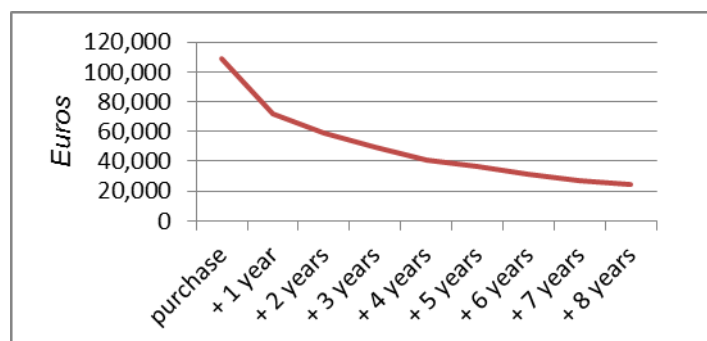
investissements de « capacité », les plus petites entreprises ont plus fréquemment acheté des véhicules d'occasion Euro V en bon état plutôt que des camions neufs.

5. Parallèlement, de nombreuses petites entreprises ne disposent actuellement pas de réserves de capital suffisantes pour effectuer des investissements de remplacement en sus des investissements de capacité. Ces transporteurs choisissent l'option des contrats de leasing de camions, notamment pour honorer les pics de commandes saisonnières et les nouveaux contrats à court terme, en utilisant de préférence leurs véhicules en leasing – avec des périodes de leasing aussi courtes que possible, pour se délester rapidement de ces capacités si nécessaire.

III. Dépréciation du véhicule

6. Un camion moderne constitue un investissement important pour les transporteurs et son prix varie considérablement selon la marque, le moteur et les options choisies. Il faut généralement compter entre 90 000 € et 120 000 € pour un camion neuf dans l'UE. Ces véhicules sont en moyenne utilisés 7 ans sur le marché de l'UE, 9 ans sur le marché des Etats-Unis et environ 16 ans sur le marché de la CEI et, comme pour tout véhicule, leur valeur baisse au fil du temps.

7. Le calcul de la perte de valeur n'est pas aussi simple que pour les voitures car peu de camions sont équipés de manière similaire sur le marché. En outre, leur kilométrage, de même que leur type et les signes d'usure varient énormément, ce qui influence donc leur valeur d'occasion. Outre la complexité de cette évaluation, certains véhicules, comme les Euro V et Euro VI, qui coûtent en moyenne de 6 000 € à 10 000 € de plus que les modèles précédents, sont arrivés très récemment sur le marché et aucune donnée historique n'est donc disponible. Le Secrétariat de l'IRU a donc effectué une analyse de la dépréciation des camions en tenant compte des paramètres susmentionnés.



Source: IRU, 2012

8. Le graphique (ci-dessus), qui inclut quelques estimations, est assez proche de la situation actuelle sur le marché des véhicules d'occasion. La perte de 35% de la valeur au cours de la première année et de 54% au bout de deux ans a été confirmée par des sources indépendantes. Il a également été démontré que la perte de valeur se stabilise vers les 4-5 ans.

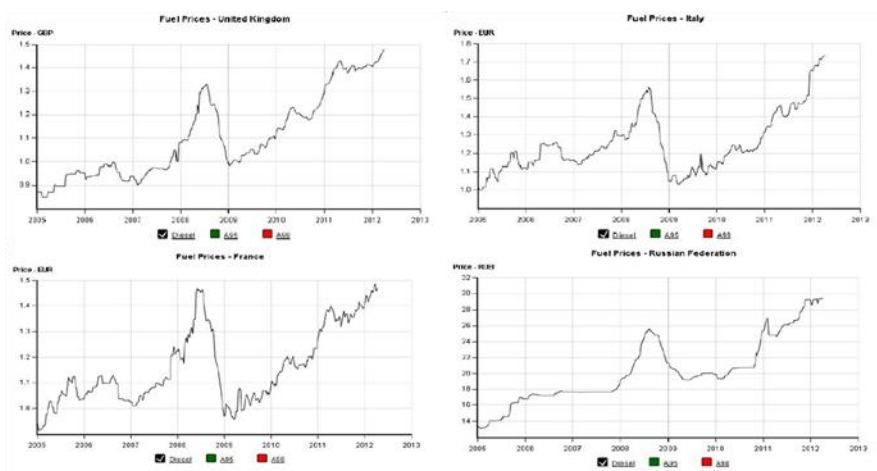
9. L'offre et de la demande sont les facteurs clés influençant la valeur d'un véhicule. La crise économique a provoqué une suroffre de véhicules et de capacité de transport et le prix des véhicules d'occasion a baissé radicalement. A cette tendance générale s'ajoute une tendance régionale. De nombreux véhicules achetés en Europe du Nord et en Europe centrale étaient généralement vendus sur le marché de l'occasion dans d'autres parties de

l'UE, telles que le sud et l'est. La crise économique ayant perduré, les pays du sud ont été touchés bien plus durement et les transporteurs de ces pays n'ont donc plus les moyens d'acheter des véhicules. Beaucoup plus de véhicules sont ainsi disponibles sur le marché de l'occasion dans les pays du nord provoquant une dépréciation rapide des biens existants.

10. En outre, les constructeurs de véhicules ont offert des rabais considérables à l'achat de véhicules neufs, en 2009 et 2010, ce qui a ajouté une pression supplémentaire au marché de l'occasion.

IV. Transport routier et pétrole

11. Outre la réapparition de la crise économique, les prix du pétrole ont de nouveau atteint des niveaux considérables. En effet, l'envolée brutale du prix des carburants, en raison de la hausse des prix du pétrole brut et de la taxation lourde représentant jusqu'à 56% du prix à la pompe, a un impact dévastateur sur les transporteurs routiers.



Source: IRU Fuel Prices, 2012

V. Conclusion

12. Afin d'éviter une nouvelle récession et de restaurer une croissance économique durable en 2012 et au-delà, les gouvernements doivent reconnaître que le transport routier est un outil de production non subventionné, qui relie toutes les entreprises dans toutes les régions aux marchés mondiaux grâce à ses services porte-à-porte uniques et de grande qualité, et qu'il doit donc être promu et facilité. En outre, les gouvernements et les institutions intergouvernementales doivent prendre des mesures pour réduire les lourdes charges fiscales imposées aux transporteurs routiers et introduire une taxe professionnelle unique sur le carburant – bien inférieure à la taxe minimum actuelle - applicable à toutes les industries de transport commercial, y compris la route, le rail, le transport aérien et maritime.