

La problématique des vieux véhicules pour le transport de fruits et légumes (F&L)

Pierre Camilleri, doctorant CIFRE
Renault/IFSTTAR

Contexte



Deux voisins détaillants en F&L: le véhicule au premier plan a 24 ans, celui derrière en a 15.

- En milieu urbain, 13 à 20% des véhicules-kilomètres sont réalisés pour le transport de marchandises en ville, parmi lesquels 1/8 avec des véhicules de plus de 10 ans (en 2011).
- Le transport de marchandises en ville contribue ainsi de 20 à 60% à la pollution automobile, selon le polluant considéré.
- Le transport de fruits et légumes (F&L) s'effectue en grande proportion avec de très vieux véhicules.



Il s'agit essentiellement de véhicules de petits commerçants, qui achètent leurs marchandises à Rungis, et opèrent en **compte propre** et en **trace directe**.

De forts obstacles à la livraison

Les détaillants ne connaissent pas leur coût de transport, et n'ont jamais envisagé la livraison. En effet:

- Le **choix des produits** est la principale valeur ajoutée du détaillant en F&L, il permet de se différencier de la concurrence, y compris des grandes surfaces. Le **déplacement sur le marché de Rungis** semble donc **essentiel**.
- Le véhicule sert à se rendre à son lieu de travail, à amener sa marchandise à l'espace frigorifique, souvent éloigné du magasin, ou encore comme arrière-boutique (stockage). **Les usages du véhicule dépassent le simple acheminement.**



Fin du marché: les étals vont être démontés et stockés dans le camion jusqu'au prochain marché

Des facteurs favorables au compte propre

Il y a des éléments communs avec le secteur de transport de messagerie (secteur dans lequel les véhicules sont également particulièrement vieux):

- professions à **faibles marges**;
- **concurrence** exacerbée;
- transport qui ne demande **pas d'expertise**.

En comparaison, le transport de produits carnés est compliqué, il nécessite un agrément vétérinaire. Les bouchers se déplacent quotidiennement à Rungis, mais se font ensuite livrer par des meneurs de viande.

Un arbitrage en faveur d'une plus longue durée de vie du véhicule



Publicité Renault Master: « The vans that run and run and run... »

Un outil de travail qu'on souhaite faire durer

« J'achète neuf, parce que d'occasion, on ne sait jamais comment le précédent propriétaire a roulé avec ! »

- Le véhicule est **acheté neuf** ou d'occasion récente (moins de 4 ans), puis conservé longtemps.
- C'est un outil de travail indispensable, et qui est par conséquent **minutieusement entretenu**.
- Il roule peu, ce qui accroît sa durée de vie.

L'obstacle économique

« Si j'avais les moyens, je préférerais moi aussi avoir un véhicule neuf ... pas de pannes, plus confortable ! »

- Les marges des détaillants sont faibles, et leurs revenus fluctuants: tout investissement est une prise de risque.
- Les détaillants essaient donc de rentabiliser leur véhicule au maximum.

Amalgame entre passage du contrôle technique & performance environnementale

« Je peux vous dire : un camion qui a 4/5 ans peut fumer nettement plus que le mien... »

Cet amalgame, constaté de manière récurrente, est porté par la « visite technique complémentaire anti-pollution », obligatoire à intervalles réguliers.

Des solutions coûteuses à mettre en œuvre



Une mutualisation des véhicules séduisante ... mais qui ne séduit pas les détaillants.



Les véhicules stationnés dehors sont en proie au vandalisme. Certains nettoient régulièrement les graffitis, d'autres ne s'en préoccupent pas.

La mutualisation du véhicule n'est pertinente que s'il y a une mixité d'usages. Celle-ci serait permise par:

- une faible sollicitation du véhicule par les détaillants;
- une utilisation en dehors des heures de pointe.

En outre, le véhicule mutualisé a des avantages également pour le détaillant:

- **avantage financier** possible étant donné le faible kilométrage parcouru;

- affranchissement de l'**entretien** du véhicule, et en particulier des pannes et des graffitis;
- affranchissement des problèmes de **stationnement**.

MAIS : L'évocation de cette solution a néanmoins provoqué des **craintes**, concernant:

- la **disponibilité** du véhicule;
- la **fiabilité** du véhicule.

Se pose également la question du trajet du domicile aux véhicules partagés, à des horaires où les transports en commun ne circulent pas.



Véhicule électrique chez les détaillants sur marché : un développement possible, mais est-il pertinent ?

Le détaillant n'a que peu d'efforts d'adaptation à fournir:

- L'**autonomie** du véhicule électrique est suffisante.
- Le rechargement peut être effectué quotidiennement sur les marchés, où des bornes de charge standard peuvent être installées (les particuliers en bénéficieraient alors aussi).
- **MAIS** : Le **surcoût** est un obstacle. **Contreparties** possibles:
 - La **fiabilité** annoncée supérieure des véhicules électriques.
 - L'assurance de **pouvoir exploiter leur véhicule aussi longtemps que possible**, en présence d'une zone à faible émission par exemple.
- La pertinence du développement du véhicule électrique peut être mise en cause:
 - Le **temps de déploiement sera très long**, car limité par le temps de renouvellement des véhicules.
 - La **dégradation calendaire** de la batterie pose problème pour de petits kilométrages.