

Permettre aux grossistes assurant les livraisons de bénéficier des appels à projet (AAP) « éco système véhicules lourds électriques »

Contexte

Les deux relèves de l'AAP « éco système véhicules lourds électriques » 2023 ont retenu 202 lauréats parmi lesquels on ne dénombre que deux entreprises grossistes. Cette situation qui est totalement anormale et anachronique (1) trouve son explication au sein même des règles de fonctionnement de l'AAP, plus particulièrement les critères d'évaluation conduisant à la sélection des candidats (2). La CGF formule des propositions pour rendre accessibles aux entreprises grossistes les aides publiques existantes pour l'électrification de leurs flottes de poids lourds (3).

1. Les grossistes, acteurs majeurs de la décarbonation du transport routier et de la dépollution de la logistique urbaine

Les entreprises des commerces de gros et apparentées sont dans une économie de flux et de stocks qui se matérialise par des exploitations en propre ou externalisée de nombreux entrepôts combinées pour certaines d'entre elles à une exploitation de flottes de véhicules de livraison dont le PTAC est en grande majorité inférieur à 19 tonnes. 80% de leurs clients sont implantés en zone urbaine dans un périmètre de chalandise situé le plus fréquemment à moins de 50 kms autour de leurs bases logistiques, occasionnant des tournées quotidiennes de distribution d'une distance se situant dans 70 à 80 % des cas entre 80 et 250 kms.

Les entreprises de commerce de gros réunissent ainsi un certain nombre d'atouts qui combinent :

- Des surfaces de toiture d'entrepôts pouvant potentiellement recevoir des panneaux photovoltaïques (sous réserve que les structures des bâtiments existants le permettent et des réserves en termes de couverture de sinistres par les assurances) ;
- Des gammes « basses » (PTAC jusqu'à 19 tonnes) de véhicules porteurs lourds dont la maturité¹ de l'offre électrique est en amélioration continue ;
- Des distances de tournées nécessitant des besoins d'autonomie couverts par la plupart des constructeurs de porteurs poids lourds jusqu'à 19 tonnes et de véhicules utilitaires légers (VUL) électriques mis sur le marché (exception faite des véhicules sous température dirigée pour lesquels l'énergie nécessaire à la réfrigération obère leur autonomie de circulation) ;
- Des organisations logistiques permettant les rechargements de nuit des véhicules électriques ne requérant que des bornes de recharge lente (moins coûteuses), hors coûts de raccordement au réseau ENEDIS qui peuvent faire flamber la facture.

En contrepoint de ces éléments plutôt favorables se dressent 3 principaux obstacles à une industrialisation de la conversion électrique des flottes des grossistes que seul un accompagnement financier permettrait de réaliser.

Le premier réside dans le coût d'achat des véhicules électriques qui, pour les VUL et les gammes basses de poids lourds, restent entre 2 et 3 fois plus chers que leur équivalent thermique pour une performance opérationnelle moindre (charge utile et autonomie qui gagneraient à être augmentées). Ce surcoût a pour origine principale le coût des batteries pour la fabrication desquelles - sans compter les incertitudes sur la disponibilité et le coût des matières premières - il ne faut pas attendre sur les court et moyen termes de substantielles économies d'échelle qui permettraient de le réduire.

Les entreprises de commerce de gros ont par ailleurs la particularité de travailler avec des marges faibles qu'elles parviennent à dégager par un effet volume. Cela limite leurs capacités d'autofinancement qu'elles ne peuvent compenser par le recours à l'emprunt dont les conditions peu favorables limitent les possibilités d'investissement à court terme.

Le deuxième obstacle est relatif aux coûts de possession des véhicules électriques supérieurs à leur équivalent thermique et dont les calculs sont aujourd'hui sous-estimés ou peu fiables car ne prenant pas en compte ou que partiellement plusieurs paramètres :

- les valeurs de reprise/revente des véhicules électriques à batteries (absence de recul pour évaluer le marché de l'occasion) ;
- l'obsolescence accélérée des batteries, victimes d'un vieillissement électrochimique altérant jusqu'à 30 % de leur autonomie au bout de 3 ans d'utilisation, qui pèse sur la performance du véhicule lors de son utilisation par la perte d'autonomie qu'elle génère ;
- le progrès technique des véhicules qui amène un déclassement rapide des générations précédentes (sur le modèle du téléphone portable mais avec des enjeux financiers qui n'ont rien de comparable) ;
- les prix de l'électricité sur les bornes de recharge qui varient d'un fournisseur à un autre jusqu'à 200 % autour de la moyenne ainsi que son évolution, incluant la dimension fiscale, qui est aujourd'hui incertaine mais qu'il est indispensable de stabiliser dans la durée.

Le troisième obstacle réunit tout ce qui concerne la production et la distribution de l'électricité qui nécessiteront des investissements conséquents. Les coûts d'installation de bornes électriques, hors subventions ADVENIR et hors coût de raccordement à ENEDIS qui atteignent vite plusieurs centaines de milliers d'euros, peuvent varier de 50 k€ pour une borne avec un point de charge de 50 kW jusqu'à 350 k€ pour une borne à 4 points de charge de 600 kW.

En conclusion, au regard de la dimension opérationnelle de leur modèle d'organisation, les grossistes peuvent compter sur un environnement favorable à la transition énergétique de leur flotte, notamment via une électrification de leur logistique dans une approche systémique combinant la production d'électricité via notamment l'équipement des toitures d'entrepôts en panneaux photovoltaïques, l'installation de bornes de recharge sur les sites, et enfin l'exploitation de véhicules électriques.

En revanche, cette transition se heurte à des contraintes de financement rendant indispensable un accompagnement financier. Le fait que les grossistes ne soient pas éligibles au bénéfice de l'AAP « éco système véhicules lourds électriques » de l'ADEME est d'autant plus regrettable et inacceptable qu'ils sont assujettis à des contraintes de circulation en zones urbaines et que l'électrification de leur parc contribuerait à réduire la pollution atmosphérique et à améliorer la santé des citoyens.

2. Les entreprises de commerce inéligibles de fait au bénéfice de l'AAP « éco système véhicules lourds électriques » de l'ADEME

La CGF s'est livrée à une analyse des raisons de la trop faible présence des grossistes parmi les lauréats de l'AAP 2023.

Le montage administratif de la candidature présente une certaine complexité peu compatible avec les moyens et les ressources des petites et moyennes entreprises au regard du fait que rien ne leur assure de voir leur dossier être éligible puis ensuite être retenu. Ce côté « loterie » qui met en compétition les pétitionnaires est l'un des premiers biais de tout AAP auquel celui qui nous intéresse n'échappe pas. Ce double obstacle n'est certes pas spécifique aux entreprises de commerce de gros mais a vis-à-vis d'elles un effet dissuasif d'autant plus important qu'elles font face à un autre obstacle rédhibitoire qui les prive a priori de toute chance de pouvoir bénéficier de l'AAP.

En effet, l'un des principaux critères d'évaluation des dossiers s'appuie, pour chaque entreprise candidate, sur le volume des émissions de CO₂ évitées (exprimé en tonnes) qui est associé à l'utilisation des véhicules électriques pour lesquels l'aide est sollicitée rapporté au montant de la subvention demandée. Le cahier des charges de l'AAP 2023 retient comme critère le rapport € publics demandé/t CO₂ évitées.

Dans la mesure où l'AAP sélectionne les dossiers qui présentent en la matière les meilleures performances, plus les distances parcourues par les véhicules sont importantes, plus les véhicules remplacés par des équivalents électriques consomment de gazole et moins le montant de la subvention demandé est important, plus les entreprises voient augmenter les probabilités d'être retenues. Ainsi, entre une entreprise de transport routier qui exploite en interrégional un tracteur routier de 44 tonnes qui consomme 32 litres de gazole aux 100 kms et parcourt annuellement 90.000 kms et une entreprise grossiste qui exploite en zone urbaine un porteur de 16 tonnes qui consomme 18 litres aux 100 kms et parcourt annuellement 45.000 kilomètres on voit immédiatement qu'en termes d'émissions de CO₂ évitées c'est sans ambiguïté le dossier du transporteur qui sera retenu, et ce alors que les efforts faits par le grossiste sont proportionnellement aussi importants et ne sont pas moins méritants que ceux du transporteur.

Ce critère du rapport € publics demandé/t CO₂ évitées a en outre paradoxalement pour effet de privilégier les entreprises disposant de bonnes capacités d'autofinancement ou d'emprunt, deux indicateurs ayant plutôt tendance à être corrélés à la taille de l'entreprise. Alors même que l'objectif politique recherché est de déployer le plus largement et rapidement possible l'électromobilité dans le transport routier de marchandises – et le renforcement des objectifs du futur règlement européen sur les émissions de CO₂ des poids lourds y conduira - et que l'accompagnement financier est sensé avoir pour but d'accompagner les entreprises qui n'ont pas les moyens d'assumer cette transition énergétique, on constate que l'AAP privilégie les entreprises qui demandent le moins de soutien financier.

Alors que l'aide demandée moyenne par véhicule avec son IRVE était de 117 K€ dans l'AAP 2022, elle est passée à 58 K€ lors de la première relève de l'AAP 2023 puis à 47 K€ lors de la seconde relève.

3. Des pistes d'évolution qui garantissent à toutes les entreprises de commerce de gros les mêmes droits d'accès aux aides

Les biais que présente l'AAP « éco système véhicules lourds électriques » de l'ADEME ajoutent au fait que ce dispositif, indépendamment du doublement de son enveloppe budgétaire (60 M€ en 2023

portés à 130M€ en 2024), n'est pas un outil budgétaire adapté à une politique publique de décarbonation du transport et à une nécessaire industrialisation de la transition énergétique vers l'électricité des véhicules.

Alors que les objectifs ambitieux que poursuit la France en vue d'atteindre sa neutralité carbone en 2050 imposent de ne négliger aucune piste ni d'évincer aucun acteur économique des mesures d'accompagnement de sa décarbonation, l'AAP « éco système véhicules lourds électriques » de l'ADEME offre un soutien financier qui peut permettre à certaines entreprises de mener des tests mais est insuffisant au regard des objectifs de décarbonation du transport routier.

Seul un dispositif de type aide à l'acquisition des poids lourds électriques couvrant au moins 50 % à 75 % du surcoût par rapport au prix du même véhicule thermique ou un dispositif neutralisant dans les mêmes proportions les écarts de coûts de possession² seraient véritablement à la hauteur des ambitions politiques et garantiraient un accès aux aides non discriminant.

Dans l'attente de la mise en place de tels outils budgétaires publics qu'elle appelle de ses vœux, la CGF propose d'explorer deux pistes permettant aux grossistes d'avoir les mêmes chances d'accéder aux futurs appels à projet « éco système véhicules lourds électriques », à commencer par celui de 2024.

La première piste consiste à apprécier la performance environnementale des entreprises pétitionnaires non pas au regard du montant de la subvention demandée rapporté au volume, exprimé en tonnes, des émissions de CO₂ évité par leur projet d'électromobilité mais, à périmètre constant, par un rapport entre les émissions de CO₂ évitées par le projet et le volume des émissions CO₂ émis avant le projet. Dans cette approche, plus le pourcentage de réduction serait élevé plus l'entreprise augmenterait ses chances d'être lauréate. Une telle orientation ne ferait pas totalement disparaître la logique de compétition qui est sous-jacente à tout AAP mais en réduirait fortement les effets de bord évoqués ci-dessus.

La seconde piste, combinée à la première, consiste à lancer des appels à projet sectoriels, dont l'un d'eux serait ouvert aux seules entreprises relevant des commerces de gros en fonction de leur code APE. Cette approche permettrait de mettre en compétition des entreprises dont les modes d'exploitation sont similaires.

Cette seconde piste pourrait trouver sa place dans la trajectoire de décarbonation du transport et de la logistique du commerce de gros à horizon 2030 que la CGF est en train d'élaborer et dont les scénarios varieront selon l'intensité des aides publiques allouées. Pour les seules entreprises relevant de la convention collective nationale des commerces de gros 3044, le scénario le plus optimiste s'appuyant sur un taux d'aide couvrant 75 % des surcoûts nécessiterait de mobiliser annuellement sur 2024- 2030 une enveloppe de 80 M€, correspondant au financement sur la période de 5000 véhicules poids lourds. Les travaux se poursuivent pour extrapoler ces résultats à l'ensemble des entreprises des commerces de gros.

¹ La maturité s'entend d'un véhicule dont les performances opérationnelles, financières et environnementales attendues des entreprises en fonction des différents usages, atteignent un optimal. S'agissant des véhicules électriques, leur coût, leur autonomie et leur poids à vide constituent les principaux éléments constitutifs de leur maturité, comparativement à leur équivalent gazole.

² Les écarts de coûts de possession entre un véhicule gazole et un véhicule électrique sont tels qu'ils risquent de placer « hors marché » les entreprises qui s'orienteraient massivement vers de l'électrique, ce qui constitue un frein que les constructeurs de poids lourds électriques commencent à ressentir avec

un tassement de leurs ventes. L'enjeu est d'éviter de casser une dynamique qui s'est engagée et qui ruinerait tous les efforts pour décarboner l'activité, et de passer d'un comportement de test des poids lourds électriques à une véritable stratégie pour les entreprises. Une réflexion gagnerait à être engagée entre les acteurs économiques et l'Etat pour imaginer le dispositif qui permettrait d'« effacer » les écarts de coûts de possession et encouragerait les entreprises à décarboner leurs flotte sans risquer de se mettre commercialement en danger.

Paris, le 25 janvier 2024