

## Entreprises de transport et carburant en vrac

Afin de mieux comprendre les rapports qu'entretiennent les entreprises de transports avec les acteurs présents sur le marché de la vente de carburant en vrac, le CNR a décidé de mener une étude sur ce secteur d'activité. Description du marché, contraintes techniques liées à l'installation d'une cuve de stockage, stratégie d'achat des entreprises, feront partie des thèmes abordés dans cet article.

La part du gazole dans le prix de revient d'une entreprise de transport effectuant du transport routier de marchandises, en longue ou en courte distance, est en moyenne comprise entre 17 et 25%.

Le carburant constitue le deuxième poste de coût dans la structure des prix de revient, après le personnel de conduite. Précisément, cette part était de 25,1% au mois de juin 2005 dernier, en référence à la structure des coûts publiée par le CNR pour un ensemble 40 tonnes, exploité en longue distance. Il y a 10 ans, cette part représentait moins de 18% dans la structure du prix de revient. Un litre de gazole revenait alors à moins de 0,500 euro/l. En 10 ans, le prix du gazole a augmenté de plus de 65%. Sur les douze derniers mois, cette hausse a été de plus de 24%.

La dérive des prix et la part relative du gazole dans la structure des coûts a, de toute évidence, un impact significatif sur la situation financière des entreprises de transport routier. Le poids de la fiscalité sur ce poste (environ 50% du prix hors TVA) contribue, de fait, à cette aggravation. Dans une étude publiée par le Service Economique et Statistique du Ministère des Transports en janvier 2005, il est d'ailleurs démontré que les différences afférentes à la fiscalité sur le gazole en France sont les causes objectives et prépondérantes de la baisse du pavillon français en Europe, dont la part de marché est, rappelons-le, passée de 49% en 1992 à 33% en 2002.

### TIPP

La TIPP (Taxe sur les produits pétroliers) est la quatrième ressource budgétaire de l'Etat après la TVA, l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés, et qu'au cours des 37 dernières années, la consommation du gazole a été multipliée par 9. Elle est passée de 3,5 Mt en 1967 à 30,8 Mt en 2004 (source : Direction Générale de l'Énergie et des Matières Premières), et ce principalement en raison de l'essor du transport de marchandises qui représente aujourd'hui 60% de la consommation (la part des poids lourds étant d'environ 40%).

Avec comme objectif de réduire le coût du poste gazole, et de mieux gérer ses stocks, un certain nombre d'entreprises ont donc choisi, et choisissent encore, de s'équiper d'une cuve de stockage. Cette solution permet d'obtenir de la part des distributeurs de carburants des prix plus intéressants que ceux proposés dans le réseau de distribution classique et d'être moins dépendants des fluctuations quotidiennes des prix. Ceci étant, un grand nombre de questions se posent aujourd'hui sur la stratégie à mener en terme d'achat de carburant. Est-ce toujours intéressant d'acheter son carburant en vrac, tandis que certains distributeurs de carburant croient discerner un resserrement de l'écart entre les prix proposés à la pompe et les prix négociés en vrac ? Est-il toujours intéressant de s'équiper d'une cuve de stockage, compte tenu de l'investissement et des contraintes réglementaires liés à la mise en place d'un tel dispositif ? Combien de temps faut-il pour optimiser son investissement ? Existe-t-il des solutions complémentaires, voire alternatives, pour payer son carburant moins cher ? Comment est organisé ce marché ? Quels en sont les acteurs ?, etc.

Grâce à l'aimable participation de responsables d'exploitation d'entreprises de transport, de responsables achats, de distributeurs ou revendeurs de carburant, d'installateurs de cuve, de transporteurs d'hydrocarbures, mais aussi grâce au concours de nombreuses organisations spécialisées (fédérations, comités professionnels, etc.), le CNR s'est efforcé dans cette étude, de répondre à ces questions.

## Le contexte

Certains des opérateurs interrogés dans le cadre de cette étude, et notamment les négociants ou revendeurs de carburant, subodorent un phénomène de "dévracisation", qui se traduirait à la fois par une baisse des quantités de carburant commandées en vrac en période de crise, mais aussi par une inflexion des installations de dispositifs de stockage dans les entreprises de transport, voire même de leur abandon. Cette présupposition s'expliquerait par plusieurs facteurs : un possible resserrement de l'écart des prix proposés à la pompe avec ceux négociés en vrac, un rétrécissement des trésoreries des entreprises limitant ainsi la potentialité d'acheter en grandes quantités, puis enfin, pour les entreprises désireuses de s'équiper, une réticence liée au coût de l'installation et aux contraintes réglementaires y étant associées.

En outre, le phénomène avéré suivant lequel les compagnies pétrolières sont présentes aux trois stades de la distribution, pourrait laisser penser à une possible convergence à terme de ces prix. En effet, il convient d'observer aujourd'hui que ces dernières ont la possibilité de vendre à des grossistes les produits qui sortent de leurs raffineries, elles ont la possibilité d'agir comme grossistes lorsqu'elles vendent ces produits à des détaillants et peuvent enfin agir en qualité de détaillants lorsqu'elles sont propriétaires de la station-service qui délivre le produit au consommateur final.

Par conséquent, les compagnies pétrolières se trouvent ainsi concurrencer directement les négociants et revendeurs indépendants, une situation que déplorent ces derniers (cf. Avis n°99-A-06 du Conseil de la concurrence en date du 16 février 1999 relatif à une demande d'avis de la Fédération française des pétroliers indépendants sur l'application de la loi du 31 décembre 1992 portant réforme du secteur pétrolier).

## Constate-t-on une convergence entre les prix du carburant négociés en vrac et ceux proposés à la pompe ?

Afin de répondre à cette question, il convient de procéder à l'examen des sources de références qui nous permettront de vérifier objectivement les évolutions de ces prix depuis 1997 (année prise comme référence pour notre observation).

### Les prix à la pompe

La Direction des ressources énergétiques et minérales (DIREM) publie chaque semaine des prix déclarés par "les sociétés distributrices de carburants en métropole". Ce sont des prix moyens nationaux, pondérés sur l'ensemble de leur réseau de distribution (stations-service de grandes surfaces, stations à la marque des compagnies pétrolières, stations indépendantes) et pratiqués au niveau du consommateur final.

Pour plus de simplicité, ces prix seront définis comme étant ceux pratiqués à la pompe.

### Les prix à la cuve

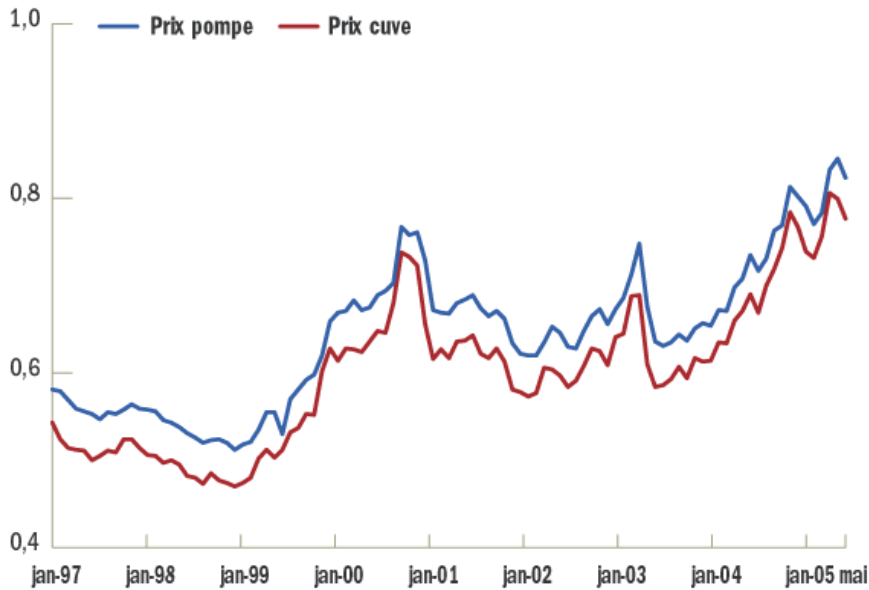
Le Comité National Routier réalise, depuis 1978, une enquête de prix du gazole hors TVA, livré en vrac aux entreprises de transport disposant d'une cuve de stockage. L'échantillon composé aujourd'hui de 115 entreprises a doublé depuis le mois d'octobre 2004, assurant ainsi une meilleure représentativité du transport régional et des petites entreprises. Le prix moyen, France entière, est calculé à partir des prix observés par région. Ces prix sont pondérés par le volume d'activité (tonnes kilomètres) produit par les véhicules immatriculés dans chaque région et exploités en transport routier pour compte d'autrui.

Le coefficient de détermination permet de savoir si une courbe de tendance peut se trouver en adéquation avec une représentation graphique. Si ce coefficient est inférieur à 1, ce qui est le cas dans notre exemple ( $R^2 = 0,0321$ ), cela signifie qu'aucune tendance ne peut être déterminée.
---

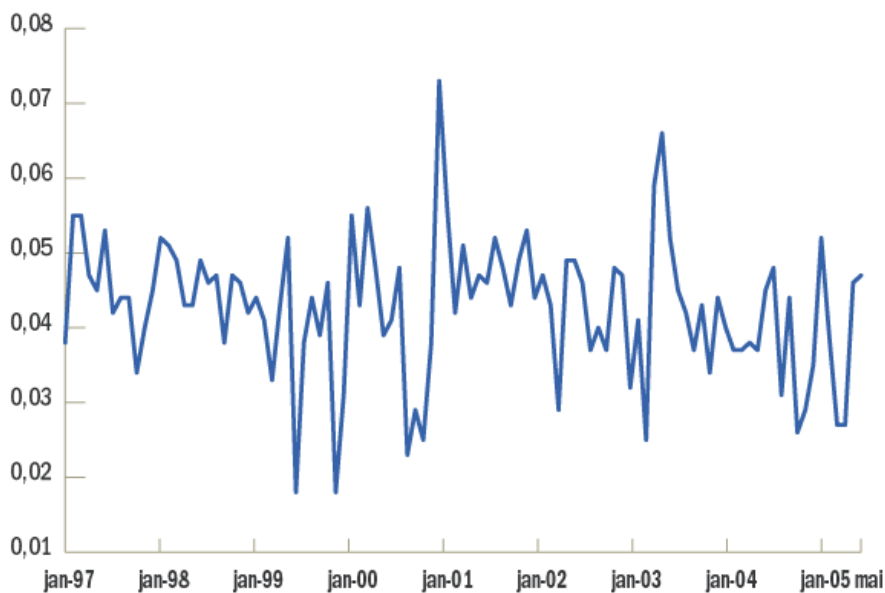
## Evolution comparée des prix à la pompe et des prix à la cuve

Qu'observe-t-on sur les graphiques ? D'abord, il apparaît que les prix à la pompe dérivent de la même manière que ceux à la cuve depuis janvier 1997. Durant cette période, l'écart entre ces prix moyens varie entre 1,8 centime d'euro par litre et 7,3 centimes d'euro par litre. L'écart moyen sur la période décrite est de 4,3 centimes d'euro par litre. Sur la tendance constatée, il n'est pas démontrable que cet écart se resserre dans le temps. En effet, l'évolution de ces écarts apparaît sans tendance.

### Evolution comparée des prix à la pompe et des prix à la cuve (en euros)



### Ecart des prix à la pompe et des prix à la cuve (en euros)



Par conséquent, l'hypothèse d'une possible "dévracisation" en raison exclusive d'une tendance au resserrement de l'écart entre les prix proposés à la pompe et ceux négociés en vrac est invalidée. Concrètement, cela signifie qu'il est toujours plus intéressant aujourd'hui pour une entreprise de

transport d'acheter son carburant en vrac plutôt qu'à la pompe, et qu'a fortiori, cet avantage économique continuera.

Il reste néanmoins que la très grande dispersion géographique des prix, aussi bien ceux pratiqués à la pompe que ceux négociés en vrac, pourra engendrer certaines exceptions locales difficilement quantifiables.

## Le rétrécissement des trésoreries des entreprises comme facteur explicatif d'une éventuelle "dévracisation"

Une étude publiée en octobre 2004, dans le numéro 209 des Cahiers de l'Observatoire, montrait que dans le transport routier, le paiement de 60 à 70% des charges s'effectue dans des délais très rapides et quasi comptant tandis que les recettes ne sont encaissées que dans un délai de 2 mois environ. Les délais de paiement consentis par les opérateurs tournent, en moyenne, autour de 75 jours. Il est bien évident que ces décalages peuvent poser de sérieux problèmes de trésorerie aux entreprises. Les charges salariales, qui représentent près de 40% du prix de revient, sont payées en fin de mois, les péages (5% en longue distance) sont payés souvent comptant, et le gazole (entre 20 et 25% des coûts en longue distance) est payé dans un délai de l'ordre de 20 à 30 jours. Pour faire face à toutes ses échéances, une entreprise de transport doit nécessairement disposer de deux à trois mois de trésorerie.

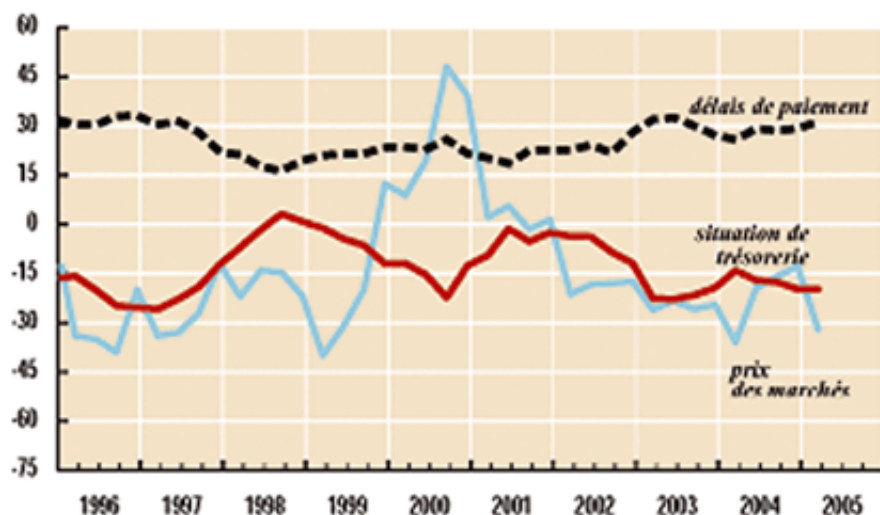
Le service Economique et Statistiques du Ministère des Transports publie chaque trimestre une enquête d'opinion des transporteurs routiers de marchandises portant sur leur activité. Il apparaît dans le numéro publié au mois de mai 2005 que le solde d'opinion relatif à la trésorerie des entreprises ne se dégrade certes pas davantage d'un trimestre à l'autre, mais que son niveau est très bas. En clair, les trésoreries se tendent.

Commander un volume de 32 m<sup>3</sup> de carburant, au prix moyen actuel d'environ 0,800 euro/l, et avancer la somme de 25 600 euros, exige donc un minimum de trésorerie. Aussi, dans ces conditions de flambée des prix et de fortes difficultés de répercussion sur les prix de vente, on peut comprendre que certains responsables des achats manifestent quelque hésitation et préfèrent, le temps que l'orage passe, demander à leurs conducteurs d'aller s'approvisionner en petite quantité, à la pompe la plus proche.

### La situation des entreprises

(en % des soldes d'opinion, cvs) - Source : SES

Graphique 6 (en % des soldes d'opinion, cvs)



## Réglementation technique

Lorsque le stockage est non enterré et en plein air, le réservoir doit être opaque et conçu pour stocker des produits pétroliers en extérieur. Il doit disposer obligatoirement d'une enveloppe secondaire ou être placé dans une cuvette de rétention. Le passage de canalisations (alimentation en eau potable, eaux usées, gaz, électricité), autres que celles nécessaires à l'exploitation du stockage, est interdit sous les réservoirs et dans les cuvettes de rétention. L'entreposage de matières inflammables à moins d'un mètre est interdit.

Lorsque le stockage a une capacité supérieure à 15 000 litres, il doit être clôturé sur 1,75 m de hauteur.

La cuvette de rétention doit être étanche. Elle peut être métallique ou en maçonnerie. Sa capacité minimale doit être au moins égale à la plus grande des deux valeurs suivantes : 100% de la capacité du plus grand réservoir, 50% de la capacité totale des réservoirs.

Lorsque le stockage est non enterré à l'intérieur d'un bâtiment, les règles diffèrent quelque peu.

Le stockage peut être implanté en rez-de-chaussée ou en sous-sol. Le local doit être convenablement ventilé. Il doit pouvoir être fermé par une porte pare flammes de degré un quart d'heure. Les murs, planchers haut et bas doivent être coupe-feu de degré une demi-heure. Les réservoirs peuvent être métalliques ou en matières plastiques. Ils doivent être posés sur un sol plan et maçonné. La cuvette de rétention ou l'enveloppe secondaire sont obligatoires. Dans le cas d'une enveloppe secondaire en matières plastiques celle-ci doit avoir satisfait à un test de résistance au feu. Les réservoirs doivent être implantés à un mètre minimum des générateurs.

Enfin, lorsque le stockage est enterré. Les réservoirs doivent obligatoirement être à sécurité renforcée, soit en acier à double paroi, soit en acier à simple paroi avec revêtement extérieur en béton, soit en acier à revêtement interne en plastiques renforcés, soit en acier à enveloppe intérieure en matières plastiques, soit enfin en plastiques renforcés au verre.

Les réservoirs peuvent être enterrés à l'extérieur ou à l'intérieur d'un bâtiment.

Si le stockage est situé à l'intérieur d'un bâtiment, il doit être implanté au niveau le plus bas.

Une distance de 0,5 m doit exister entre les parois des réservoirs et la limite de propriété.

Le passage de véhicules ou le dépôt de charges au dessus du stockage est interdit, sauf s'il existe un plancher ou une dalle de résistance suffisante.

L'amarrage des réservoirs à un radier en béton est obligatoire s'il y a risque de déplacement dû aux eaux ou aux trépidations. Le passage de canalisations (alimentation en eau potable, eaux usées, gaz, électricité...) autres que celles nécessaires à l'exploitation du stockage est interdit à moins de 0,50 m du réservoir. Les réservoirs, s'ils sont en acier, doivent être protégés et isolés électriquement de manière à éviter toute corrosion.

## L'installation d'une cuve de stockage sur le site de l'entreprise

La décision d'installer une cuve de stockage sur son site doit faire l'objet d'une étude détaillée.

Quelle est la procédure ? Quelles sont les contraintes réglementaires ? Combien cela va-t-il réellement coûter ? Combien de temps va-t-il falloir pour rentabiliser cet investissement ?

### La procédure administrative

Ce sont les Directions Régionales de l'Industrie de la Recherche et de l'Environnement (DRIRE) qui instruisent les demandes de création, de transfert et de reconduction des autorisations relatives aux stockages souterrains d'hydrocarbures liquides ou liquéfiés. Elles assurent, sous l'autorité du Préfet, la surveillance des sites du point de vue de la sécurité et de la protection de l'environnement.

### Les normes à respecter

Impossible d'installer une cuve n'importe où sur son site, et dans n'importe quelles conditions. En effet, des règles très précises existent en ce qui concerne les aspects techniques et réglementaires. La normalisation de l'installation génère des coûts liés aux travaux de génie civil (cf. encadré "Réglementation technique").

### Coût et retour sur investissement

L'installation d'un dispositif de distribution de carburant sur un site comprend donc plusieurs étapes. L'achat stricto sensu de la cuve bien sûr, mais également la normalisation de cette installation avec, à la clef, des coûts importants liés aux travaux de génie civil.

Enfin, il restera à mettre en place une borne de gestion qui permettra de gérer de manière informatique les débits de carburant. Les caractéristiques de cette borne de gestion sont variables et peuvent être très étendues : identification du véhicule ou de l'agent, par code ou clé

électronique, ou badge magnétique, mémoire des prises dans l'automate, calcul du stock en cuve, gestion d'une imprimante, logiciel pour programmer les paramètres, le fichier des véhicules, la date et l'heure, etc. Ces options ont bien entendu un coût.

Compte tenu de la grande diversité des variables susceptibles de faire varier le prix d'une installation complète, le CNR ne peut que communiquer sur les prix déclaratifs des entreprises.

Ces prix n'ont pas la prétention de refléter ceux du marché. Ils n'ont que valeur d'exemple.

### **Exemple d'installation d'une cuve de 50 000 litres non enterrée à l'intérieur d'un bâtiment**

<b>Cuve de stockage (tuyauterie, volucompteur et ventilation)</b>	<b>9500€ HT</b>
<b>Génie civil</b>	<b>7000€ HT</b>
<b>Borne de gestion</b>	<b>7500€ HT</b>
<b>Total</b>	<b>24 000 € HT</b>

Pour une entreprise consommant environ 2 millions de litres par an (soit exploitant en longue distance, une cinquantaine de véhicules), et considérant un écart moyen entre les prix à la pompe et ceux à la cuve de 4,3 centimes d'euro par litre (observation entre janvier 1997 et avril 2005), le retour sur investissement d'une telle installation serait donc réalisé en moins de 4 mois (taux de financement non compris).

## **L'organisation du marché**

La chaîne pétrolière se décompose en plusieurs étapes :

- l'exploration (recherche de nouveaux gisements, mise en exploitation des gisements),
- le transport du pétrole vers les raffineries (pipe en mer, pipe terrestre),
- le raffinage (traitement du pétrole pour fabriquer les différents produits),
- la distribution vers les consommateurs.

Seules les deux dernières étapes nous intéressent dans le cadre de cette étude. Selon les informations publiées par le ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie et actualisées le 10 mai 2005 il ressort que :

- d'une part, en France, il y avait 13 raffineries en France métropolitaine au début de l'année 2004, soit une capacité totale de raffinage de 97,7 Mt/an (ces dernières se situent principalement en Vallée de Seine 39,9 Mt, Méditerranée Rhône 35,5 Mt, Atlantique 11,3 Mt, Nord 7,7 Mt, Alsace 4 Mt),
- d'autre part, au 1er janvier 2004, la France comptait 239 dépôts civils de stockage/distribution de carburants et combustibles d'une capacité supérieure ou égale à 400 m<sup>3</sup>, dont 92 de plus de 50 000 m<sup>3</sup> et 99 de moins de 10 000 m<sup>3</sup>. En 2004, la France comptait 13 823 stations-service contre 49 400 en 1973.

D'après la Direction Générale de l'Energie et des Matières Premières (DGEMP), 35,8 Mm<sup>3</sup> de gazole ont été distribués en France en 2004. Le transport routier de marchandises représente 60% de la consommation de ce gazole (véhicules de - de 3,5 tonnes compris). Les ventes en vrac de gazole ont représenté cette même année un volume global de 4,4 Mm<sup>3</sup>, soit 12,3% de part de marché.

## **Les acteurs du marché**

### **Les vendeurs de carburant en vrac**

Les principaux acteurs de la vente de carburant en vrac sont :

- les entrepositaires agréés ou non affiliés à la Fédération Française des combustibles et carburants (FF3C) et les adhérents à la Fédération française des pétroliers indépendants (FFPI) : 33,3% de part de marché,
- les sociétés pétrolières affiliées à l'Union française des industries pétrolières (UFIP) : 28,3% de part de marché.

Source : Direction Générale de l'Énergie et des Matières Premières - Direction des Ressources Énergétiques et Minérales (L'industrie pétrolière en 2004)

Le fait que l'on s'adresse, en tant que client, à un entrepositaire agréé ou non n'influe pas sur le prix négocié. Les entrepositaires agréés, qui représentent une cinquantaine de sociétés en France, bénéficient d'un statut fiscal leur permettant de recevoir, détenir ou expédier des produits soumis à accises en suspension de droits d'accises (ne paient pas la TIPP).

Au contraire, les négociants ou revendeurs de carburant ne bénéficient pas de ce statut particulier. Ils travailleront donc "en acquitté", ce qui signifie qu'ils auront à verser aux Douanes le montant correspondant à la Taxe intérieure pour les produits pétroliers, dès lors que le produit sortira du dépôt.

Insistons sur le fait que ces subtilités fiscales n'entraînent aucune conséquence pour le client final, qui lui s'acquittera de toute manière de la TIPP (pour en demander le cas échéant, s'il remplit les conditions, un remboursement partiel a posteriori).

## **Les entreprises de transport disposant d'une cuve de stockage**

Le nombre exact d'entreprises de transport disposant d'une cuve de stockage en France est inconnu.

D'après l'enquête CNR 2004, réalisée auprès d'un échantillon représentatif de 220 entreprises, ayant comme activité la longue distance, environ 87% des entreprises de plus de 20 salariés disposeraient d'une cuve de stockage, contre 53% des entreprises de moins de 20 salariés. Plus l'entreprise est importante (nombre de salariés, de véhicules), plus la probabilité qu'elle soit équipée d'une cuve de stockage est grande.

Aucune estimation de cette nature n'est disponible pour les entreprises effectuant de la courte distance.

Les témoignages de responsables d'organisations professionnelles, et notamment celui des représentants de la FF3C, ainsi que les "impressions" de certains responsables d'exploitation d'entreprises de transport, sembleraient indiquer que le taux d'équipement continue d'augmenter. Cette "impression" est par ailleurs confirmée par l'un des installateurs de cuves interrogés qui observe une recrudescence des demandes d'installation de cuves de stockage depuis environ 5 mois, et ce malgré la flambée des prix de l'acier, note-t-il.

Selon une enquête interne réalisée par l'un des opérateurs interrogés dans le cadre de cette étude, 41% des entreprises européennes de transport disposeraient d'une cuve de stockage de carburant. Ce serait en France, en Italie, et au Portugal, que l'on compterait le plus d'installations, tandis que l'Allemagne et la Pologne sembleraient moins enclins à recourir à ce type d'équipement.

## **Les transporteurs spécialisés**

Le propos de cet article n'est pas de réaliser une étude sectorielle complète sur le transport routier de matières dangereuses, considéré, notons-le d'ailleurs au passage, comme étant plutôt opaque. Il convient cependant de noter que la très importante vague de concentration, ayant eu lieu ces dernières années dans l'industrie pétrolière (fusion de Elf-TotalFina en 2000), a eu les mêmes conséquences dans le secteur du transport de carburant en vrac, les chargeurs ayant voulu absolument limiter le nombre de leurs prestataires.

Ainsi, on sait aujourd'hui que les transporteurs spécialisés dans ce domaine sont très peu nombreux (une petite vingtaine à se tailler la part du lion). De surcroît, ils sont obligés de s'organiser pour faire face à une situation complexe : offrir de plus en plus de services, à des prix toujours plus bas, sur des zones d'interventions de plus en plus vastes.

En effet, l'un des premiers effets de cette concentration s'est traduit, et se traduit encore par la fermeture de dépôts pétroliers, ce qui entraîne comme conséquence un rallongement des kilométrages de traction routière. Or, les nombreuses contraintes réglementaires et techniques encadrant ce métier (cf. encadré "ADR"), ou sociales (coût d'un chauffeur supérieur à la moyenne), empêchent les transporteurs d'effectuer des trajets de plus de 300 km.

De là, l'absolue nécessité de constituer des réseaux solides...

## ADR

Le transport de matières dangereuses est soumis à des réglementations strictes, issues de recommandations de l'ONU. Pour l'Europe c'est l'ADR "Accord européen relatif au transport international des marchandises Dangereuses par Route" qui régit le transport sécurisé des marchandises dangereuses (conformité du matériel, formation du conducteur, etc.). Il n'a pas force de loi, chaque pays contractant en assure le contrôle sur son territoire selon sa propre législation.

## Articulation de l'offre et de la demande Négociation et transaction

Les entreprises de transport routier de marchandises disposant d'une cuve de stockage peuvent se trouver dans la situation où elles ont à effectuer plusieurs fois par mois une commande de carburant. Cette fréquence d'approvisionnement dépend bien entendu de l'étendue du parc de véhicules, de la consommation mensuelle, mais également pour certains d'une politique liée à une gestion plus stratégique du stock. En effet, on peut très bien anticiper une hausse du carburant, en fonction d'événements conjoncturels, et décider de faire le plein de sa cuve préventivement.

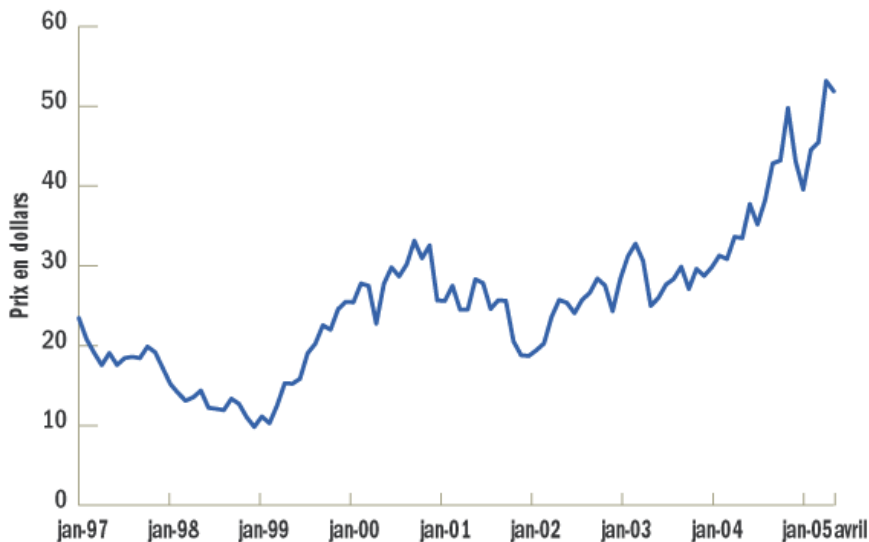
Dans la plupart des cas, les entreprises procèdent à une rapide étude de marché, en interrogeant des prestataires (distributeurs de carburants) situés à proximité de chez elles. Elles font jouer la concurrence entre ces derniers et commandent, in fine, au moins cher.

Il semblerait que seul le prix soit déterminant dans la relation commerciale qu'elles ont avec les prestataires, même si "l'argument du service rendu" revient souvent dans la bouche des distributeurs qui, il faut bien l'écrire, ont bien du mal à développer des stratégies de fidélisation.

### Les éléments de variation du prix

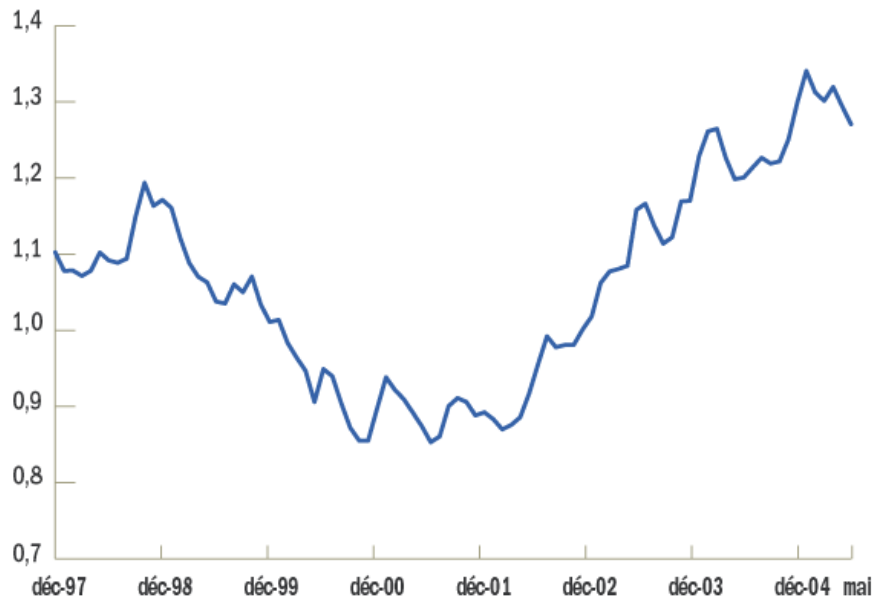
Outre les facteurs macroéconomiques connus, conduisant à la formation des prix pétroliers (rôle des stocks avec ajustement de l'offre à la demande, rôle des marchés à terme, impact du dollar), le marché de Rotterdam (cf. encadré "Le marché de Rotterdam"), la fiscalité, qui ont bien entendu une incidence, au final, sur le prix du gazole, il existe un certain nombre d'éléments moins en amont, plus microéconomiques, pouvant également faire varier le prix du gazole lors de la négociation.

### Evolution du prix du baril de Brent daté (en prix moyenne mensuelle)

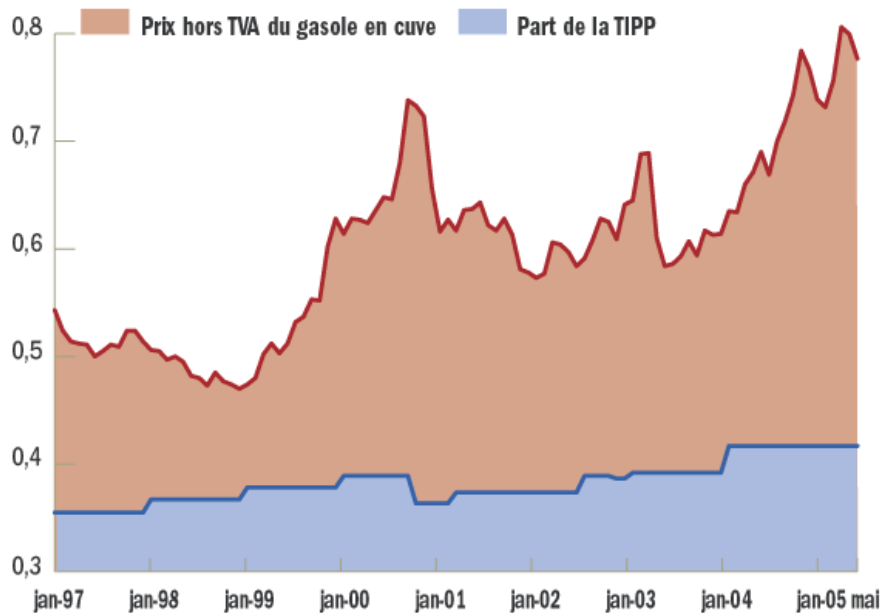




## La parité euro/dollar



## Part de la fiscalité dans le prix du gazole en cuve (en euros par litres)



## Le transport du gazole

Les distributeurs de carburant proposent, dans la grande majorité des cas, un "prix rendu", c'est-à-dire incluant le transport du gazole entre le dépôt et le site de livraison. Soit ils recourent à la location de véhicules avec chauffeur (choix de certaines compagnies pétrolières qui exigent que les véhicules soient mis à leur couleur), soit au transport public, soit ils disposent de véhicules en compte propre. En général, les prix négociés auprès des transporteurs sont très bas.

Ceci étant, rien n'empêchera un transporteur de se renseigner sur un prix en "sortie de dépôt", et d'assurer lui-même la livraison, soit avec ses propres véhicules, soit en recourant lui-même au transport public avec la perspective de prix mieux négociés.

## Le marché de Rotterdam

Le marché de Rotterdam est un marché spot (marché de gré à gré) pour une livraison instantanée de produits pétroliers qui couvre l'ensemble du commerce de l'Europe du nord. Le terme marché spot s'applique à l'ensemble des transactions spot réalisées sur une zone où se concentre une importante activité de négoce sur un ou plusieurs produits. Le cours de Rotterdam est donc le prix des produits pétroliers sur ce marché, rapporté par des agences de journalistes (Platt's, Argus).

### Le volume commandé

Le prix est négocié en fonction du volume commandé en spot, et non en fonction d'un engagement ou du calcul d'un volume acheté annuellement par l'entreprise. Ainsi et curieusement, l'entreprise de transport n'obtiendra pas un meilleur prix si elle commande cinq porteurs de 32 m<sup>3</sup> dans le mois, que l'entreprise qui n'en commandera qu'un.

### Les délais de paiement

Les délais de paiement ont une incidence sur le prix du gazole négocié au final. La majorité des entreprises participant à l'enquête de prix du gazole livré en vrac réalisée par le CNR, annonce des délais de paiement à 30 jours, fin de mois.

### La localisation de l'entreprise

Il existe de fortes disparités de prix entre les différentes régions françaises : entre 4 et 6 centimes d'euro par litre.

Cette différence s'explique par la proximité ou non de son site d'un dépôt pétrolier, mais également par le découpage géographique de la France, plus aléatoire, que réalisent les distributeurs de carburant, en zones de prix distinctes.

Ceci étant, on peut observer un phénomène structurel.

D'après la Direction Générale de l'Énergie et des Matières Premières, au 31 décembre 2003, on dénombrait 239 dépôts de distribution d'une capacité globale supérieure à 400 m<sup>3</sup> pour une capacité globale de stockage d'environ 12 000 000 m<sup>3</sup>.

En 2003, on a constaté la fermeture de 28 dépôts dont 24 d'une capacité de moins de 1 000 m<sup>3</sup> (-68 000 m<sup>3</sup>), et la création de 3 dépôts d'une capacité unitaire de 400 m<sup>3</sup>.

Au niveau départemental :

- 18 départements sont dépourvus d'installation de stockage,
- 41 départements ont une capacité globale inférieure à 10 000 m<sup>3</sup>.

Source : Direction Générale de l'Énergie et des Matières Premières - Direction des Ressources Énergétiques et Minérales (L'industrie pétrolière en 2003)

### La température du gazole

Le gazole "à chaud" est celui qui est livré directement à la sortie de la raffinerie, à environ 30°C. En refroidissant, il se produit une contraction du volume, par conséquent, il est un peu moins cher à l'achat.

Le gazole "à froid" (environ 15°C) est stable (pas de déperdition de volume). C'est un produit de dépôt.

### Gazole hiver – gazole été

Le gazole contient des paraffines qui se transforment en cristaux lorsque la température s'abaisse. Tout d'abord le gazole se trouble vers -5 °C : c'est le point de trouble. Par la suite, si la température s'abaisse encore, les cristaux de paraffine bloquent le filtre empêchant le gazole d'arriver à la pompe d'injection. La température à laquelle se produit ce phénomène est la "température limite de filtrabilité", fixée en hiver à -15 °C. Puis on atteint la température à laquelle le gazole se fige : c'est le point d'écoulement (-18 °C).

Le gazole ayant "une tenue au froid" plus importante est bien entendu plus cher. C'est la raison pour laquelle certains distributeurs, prêts à vendre leur gazole "hiver" au mois d'octobre, se sentent disqualifiés, lorsque certains moins scrupuleux continuent de vendre du gazole "été", forcément à des prix plus bas.

### La qualité du gazole

Depuis le 1er janvier 2005, de nouvelles spécifications sont entrées en vigueur. Elles concernent le soufre dont la teneur est abaissée à 50 ppm (50 mg/kg), ce qui correspond à une division par 7 de la teneur limite du gazole. Afin de basculer leur production vers des carburants à 50 ppm de soufre (unité de proportion = part par million, exemple : 50ppm = 50/1 000 000 de litre, soit, 0,05 mg/l)

et à les introduire progressivement dans la logistique de distribution, les sociétés françaises de raffinage ont effectué des efforts industriels et logistiques qui ont pu avoir une incidence sur le prix proposé au consommateur final.

Cette incidence ne peut être vérifiée, mais elle est possible.

Dans le courant du 1er semestre 2005, des carburants répondant à la dernière étape d'évolution des spécifications obligatoires prévues au 1er janvier 2009 seront mis partiellement sur le marché.

## **Les solutions complémentaires au vrac**

Plus qu'une solution alternative, la possibilité pour les entreprises de disposer de "cartes carburant" leur permettant d'obtenir des prix à la pompe plus intéressants que ceux proposés aux particuliers, ainsi qu'une panoplie de services annexes, est considérée comme complémentaire.

Trois types de cartes existent aujourd'hui sur le marché : les cartes de pétroliers, les cartes multiservices dédiées aux professionnels de la route, les cartes multiservices non uniquement dédiées aux professionnels de la route.

### **Les cartes de pétroliers**

Ce type de carte (ex : EUROTRAFIC, ROUTEX, ESSOCARD, etc.) permet aux professionnels, dont la consommation excède un volume défini, de bénéficier d'un certain nombre d'avantages sur le réseau de l'opérateur pétrolier (le conducteur n'a plus à avancer de liquidité, il peut parfois régler les péages sur l'ensemble d'un réseau autoroutier partenaire, etc.).

Ce type de carte permet également de faciliter et de personnaliser la gestion du parc de véhicules et de la comptabilité (facturation détaillée par véhicule ou par conducteur, paiement différé, récupération de la TVA simplifiée, etc.).

Dans la plupart des cas, ces cartes ne permettent pas de bénéficier de prix plus compétitifs que ceux affichés pour les particuliers.

### **Les cartes multiservices dédiées aux professionnels de la route**

Ce type de carte (ex : AS24, IDS, etc.) est une sous-catégorie des premières. Bien entendu, elles permettent de se ravitailler en carburant. Elles peuvent offrir, en plus d'un certain nombre de services du même type que ceux énoncés ci-dessus, mais surtout des réductions dépendant de l'accord entre l'opérateur sélectionné et le transporteur (qui fera, notons-le, l'objet d'un examen de solvabilité stricte). Ces réductions pourront s'opérer sur tout le réseau couvert par l'opérateur et seront calculées en fonction de barèmes spécifiques, tenant compte des volumes achetés, des prix d'approvisionnement, des marges, du marché, des cotations internationales, etc.

En général, ces stations, dédiées aux poids lourds, sont ouvertes 24 h/24 h, sont équipées d'automates, et ne disposent pas de personnel, ce qui réduit leurs coûts de fonctionnement et permet ainsi d'offrir des prix plus compétitifs à la pompe que ceux proposés au public.

### **Les cartes multiservices non spécialement dédiées aux professionnels de la route**

Comme les deux précédentes, ces cartes (ex : DKV, UTA, etc.) sont des cartes de crédit professionnelles permettant des paiements différés du carburant acheté dans les stations dans lesquelles l'opérateur a négocié des accords. Les autres avantages peuvent être des remises selon le volume acheté ainsi qu'une gestion simplifiée. Moins agressives en terme de prix, ces cartes peuvent néanmoins offrir toute une batterie de services, pas forcément liés au transport : assurances diverses, service d'assistance et d'information juridique, etc.

Selon une étude réalisée en interne par l'un des opérateurs interrogés dans le cadre de cette étude, 80% des transporteurs possèderaient aujourd'hui au moins deux cartes de carburant.

9% d'entre eux estiment que le développement des cartes de carburant devrait se poursuivre

## Conclusion

votre texte ici

Il n'existe pas de phénomène de "dévracisation" aujourd'hui en France. Malgré quelques doutes sur leur stratégie d'achat, il apparaît que les entreprises de transport accordent toujours leur préférence à l'achat de carburant en vrac.

Les raisons en sont simples.

Primo, les prix négociés en vrac sont et restent toujours inférieurs à ceux proposés à la pompe. Depuis 1997, on ne peut démontrer un resserrement de l'écart entre ces prix. Il semblerait que le retour sur l'investissement d'une cuve de stockage soit en plus très rapide.

Secundo, les entreprises préféreront toujours organiser la distribution du carburant de manière centralisée, et ce pour des raisons de simplicité de gestion. Le temps nécessaire au conducteur pour aller s'approvisionner à la pompe sera en effet toujours décompté comme du temps de travail et considéré comme improductif.

**Benjamin LEO**