CARA

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

EUROPEAN CLUSTER FOR MOBILITY SOLUTIONS

Véhicules lourds électriques longue distance : accélérer

Actions mises en place avec le soutien de

IVECO GROUP · IVECO BUS · VOLVO · RENAULT TRUCKS · Université Gustave Eiffel · IFP Energies nouvelles · La Région Auvergne-Rhône-Alpes · Liberté • Égalité • Fraternité RÉPUBLIQUE FRANÇAISE · MÉTROPOLE GRAND LYON · RÉGION CENTRE VAL DE LOIRE

Labellisé : les pôles de compétitivité · RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Représentant : PFA FILIÈRE AUTOMOBILE & MOBILITÉS · FIF · France Vélo

Poids lourds électriques : comment lever les derniers freins au passage à l'échelle ?

Surcoût, recharge, valeur résiduelle : trois verrous à traiter collectivement pour accélérer le déploiement des poids lourds électriques en Europe.

Le transport routier européen entre dans une phase décisive de sa décarbonation. Alors que les constructeurs mettent désormais sur le marché des poids lourds électriques capables d'assurer des missions longue distance, leur déploiement reste limité. Réunis lors d'une table ronde consacrée à l'avenir des véhicules lourds électriques, industriels, énergéticiens, transporteurs, financeurs et responsables publics ont dressé un constat partagé : la technologie est prête, mais son adoption à grande échelle dépend désormais de la capacité collective à lever trois freins majeurs. Le surcoût à l'acquisition, le déploiement des infrastructures de recharge et l'incertitude entourant la valeur résiduelle des véhicules constituent aujourd'hui les principaux défis à relever pour faire émerger un modèle économique durable.

Autour de la table, les points de vue étaient complémentaires :

- Pascal Canfin, député européen ;
- Gérard Leseul, député de l'Assemblée nationale ;
- Benoît Tinetti, Global Director of CSR & Sustainability de CEVA Logistics ;
- Jean-Yves Kerbrat, Directeur Général de MAN Truck & Bus France ;
- Said Kayal, Vice-Président Truck Solutions de TotalEnergies ;
- Bernard Dufermont, Directeur Général Adjoint du Crédit Mutuel.

Tous ont partagé une même conviction : la réussite de la transition passera nécessairement par une approche systémique faisant coopérer l'ensemble de la chaîne de valeur.

Une technologie mature, un marché encore en construction

Pour les constructeurs, le débat a profondément évolué. Il ne s'agit plus de démontrer la pertinence technologique du véhicule électrique mais de créer les conditions économiques de son adoption.
« Aujourd'hui, les véhicules existent et répondent à un nombre croissant de cas d'usage », explique Jean-Yves Kerbrat. Les performances des batteries, l'autonomie disponible et les capacités de recharge ont considérablement progressé ces dernières années, permettant désormais d'envisager des usages longue distance qui semblaient encore hors de portée il y a peu.

Cette maturité technologique ne suffit cependant pas à déclencher une adoption massive. L'ensemble des intervenants s'accorde sur le fait que les enjeux se sont déplacés vers l'organisation des flux, le financement des investissements et la structuration d'un écosystème capable d'accompagner les transporteurs dans leur transition.

Comme l'a rappelé Pascal Canfin, « la question n'est plus de savoir si le transport routier va s'électrifier, mais comment nous organisons collectivement cette transformation ».

Un surcoût qui impose de nouvelles logiques économiques

Premier obstacle identifié : le coût d'acquisition des véhicules.
Même si les coûts d'exploitation tendent progressivement à converger avec ceux du diesel, l'investissement initial reste significativement plus élevé. Pour les entreprises de transport, la question centrale n'est donc pas uniquement celle du prix du véhicule mais celle de son amortissement sur la durée.

Selon Benoît Tinetti, le passage à l'électrique oblige à repenser les modèles économiques du transport routier.
« Nous savons faire fonctionner des camions électriques. Nous avons démontré que c'était possible. L'enjeu est désormais de garantir un niveau d'activité permettant d'amortir les investissements. »
Les expériences menées par CEVA Logistics montrent que la rentabilité repose avant tout sur la capacité à sécuriser des flux réguliers et des engagements de long terme avec les chargeurs. Les investissements engagés ne peuvent être rentabilisés que si les véhicules roulent suffisamment et disposent d'une visibilité d'exploitation sur plusieurs années.

Cette réalité fait émerger un nouveau partage des responsabilités au sein de la chaîne logistique. Les donneurs d'ordres sont désormais appelés à jouer un rôle plus actif en accompagnant la transition à travers des contrats plus longs ou des engagements sur les volumes transportés.

Pour plusieurs intervenants, l'électrification du transport routier ne représente donc pas seulement une évolution technologique mais également une transformation profonde des relations commerciales entre les différents acteurs de la filière.

La recharge, un défi d'infrastructure…mais surtout de coopération

Le deuxième sujet au cœur des discussions concerne le déploiement des infrastructures de recharge.
Contrairement à une vision souvent centrée sur les grandes stations autoroutières, une part significative des recharges de demain devrait être réalisée directement sur les sites des transporteurs et des logisticiens.

Pour Said Kayal, le défi principal ne réside pas uniquement dans le nombre de bornes installées mais dans leur niveau d'utilisation. « Le véritable sujet est de construire un modèle économiquement viable autour des infrastructures de recharge. »

Les investissements nécessaires sont considérables. Au-delà des bornes elles-mêmes, ils impliquent souvent des renforcements de raccordement au réseau électrique, des équipements de pilotage énergétique ainsi que des capacités de stockage ou de production locale d'énergie.

Or de nombreuses infrastructures risquent d'être sous-utilisées si elles restent réservées à un seul exploitant.
C'est pourquoi plusieurs acteurs défendent désormais une logique de mutualisation. L'ouverture des infrastructures privées à d'autres opérateurs permettrait d'améliorer leur rentabilité tout en accélérant le maillage territorial.

Cette approche marque une évolution majeure dans un secteur historiquement organisé autour de moyens propres. Demain, le dépôt logistique pourrait devenir un véritable hub énergétique partagé, utilisé par plusieurs transporteurs selon les besoins.

Les intervenants considèrent qu'une telle coopération représente probablement l'un des leviers les plus efficaces pour accélérer la transition sans multiplier inutilement les investissements.
En parallèle, le développement de corridors de recharge longue distance demeure indispensable afin de sécuriser les grands flux européens et rassurer les opérateurs qui s'engagent dans l'électrification de leurs flottes.

Valeur résiduelle : le sujet qui préoccupe les financeurs

Moins visible mais tout aussi stratégique, la question de la valeur résiduelle concentre une grande partie des préoccupations des acteurs financiers.
Lorsqu'une banque ou une société de leasing finance un véhicule, elle doit être capable d'anticiper sa valeur à l'issue du contrat. Cette estimation constitue un élément essentiel dans la construction des offres de financement.
Or, comme l'a rappelé Bernard Dufermont, le marché de l'occasion des poids lourds électriques reste embryonnaire.

« Nous manquons encore de recul pour apprécier précisément la valeur future de ces actifs. »
Cette incertitude porte notamment sur la durée de vie effective des batteries, sur leur performance après plusieurs années d'exploitation intensive ainsi que sur leur valeur de revente ou de réutilisation.
Pour les financeurs, l'apparition progressive d'un marché secondaire constitue une étape essentielle.
À mesure que les premiers véhicules arriveront sur le marché de l'occasion, les modèles économiques pourront être affinés et les risques mieux évalués.

Les constructeurs travaillent déjà à apporter davantage de garanties sur les batteries tandis que se développent parallèlement des filières de réemploi, de seconde vie et de recyclage.
À terme, cette meilleure visibilité devrait permettre de réduire le coût du financement et faciliter l'accès des transporteurs aux véhicules électriques.

D'ici là, plusieurs intervenants estiment nécessaire de renforcer les mécanismes de partage des risques entre constructeurs, financeurs et puissance publique afin d'accompagner la montée en puissance du marché.

Le rôle clé des pouvoirs publics

Face à ces trois défis, les responsables politiques présents ont insisté sur la nécessité de maintenir un cadre de confiance.

Pour Gérard Leseul, le rôle de la puissance publique consiste à accélérer les investissements et à réduire les incertitudes qui freinent les acteurs économiques.
Aides à l'acquisition, soutien au déploiement des infrastructures, simplification administrative ou accompagnement de l'innovation font partie des leviers mobilisables.
À l'échelle européenne, Pascal Canfin a insisté sur l'importance de maintenir une trajectoire claire de décarbonation tout en veillant à préserver la compétitivité industrielle européenne.

« Nous devons transformer cette transition environnementale en opportunité économique et industrielle pour l'Europe.»

Pour l'élu européen, le défi est autant climatique qu'industriel. Les investissements réalisés aujourd'hui dans les véhicules, les batteries, les infrastructures énergétiques et les services associés contribueront à structurer la compétitivité européenne de demain.

Construire un nouvel écosystème du transport routier

Un consensus fort s'est dégagé au fil des échanges : aucune catégorie d'acteurs ne pourra réussir seule. Le transporteur dépend du chargeur pour sécuriser ses volumes. Le constructeur a besoin d'un réseau de recharge performant. Les énergéticiens doivent pouvoir s'appuyer sur des usages massifiés. Les financeurs ont besoin de visibilité sur les actifs qu'ils financent. Quant aux pouvoirs publics, ils doivent créer les conditions permettant à l'ensemble du système de fonctionner.

Cette interdépendance conduit les participants à défendre une approche beaucoup plus collaborative du marché.
La transition vers le poids lourd électrique apparaît ainsi moins comme une révolution technologique que comme un défi collectif d'organisation, de coopération et d'investissement.

Conclusion

À l'issue de la table ronde, un message s'est imposé : le camion électrique longue distance n'est plus une promesse mais une réalité industrielle. Les obstacles qui subsistent ne relèvent plus principalement de la technologie.
Le véritable défi consiste désormais à aligner les modèles économiques, les infrastructures, les mécanismes de financement et les stratégies des différents acteurs.
Surcoût à l'achat, recharge et valeur résiduelle constituent aujourd'hui les trois principaux leviers d'accélération. Leur résolution conditionnera non seulement la décarbonation du transport routier européen, mais également la capacité de l'Europe à bâtir une filière industrielle compétitive sur un marché appelé à croître rapidement dans les prochaines années.