



HAL
open science

Les transports routiers de marchandises au Mexique : un aperçu

Lourdes Diaz Olvera, Didier Plat

► **To cite this version:**

Lourdes Diaz Olvera, Didier Plat. Les transports routiers de marchandises au Mexique : un aperçu. 1986. halshs-00605709

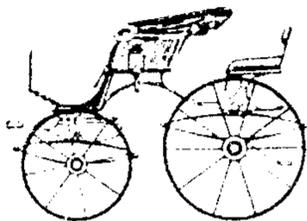
HAL Id: halshs-00605709

<https://shs.hal.science/halshs-00605709>

Preprint submitted on 4 Jul 2011

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



NOTE DE TRAVAIL

**LES TRANSPORTS ROUTIERS
DE MARCHANDISES
AU MEXIQUE :
UN APERÇU**

**L. DIAZ OLVERA
D. PLAT**

Septembre 1986

à l'Université Lumière Lyon 2 :

M.R.A.S.H.
14, avenue Berthelot
69363 Lyon Cedex 07
Tél. 72.72.64.03

Laboratoire d'Economie des Transports
Unité Mixte de Recherche du C N R S n° 0108

à l'Ecole Nationale
des Travaux Publics de l'Etat :

E.N.T.P.E.
rue M.-Audin
69518 Vaulx-en-Velin Cedex
Tél. 72.04.70.46

AVERTISSEMENT

Cette étude résulte d'une mission réalisée au Mexique en août 1986 et ne concerne que le transport routier de marchandises effectué sur le réseau fédéral. Son ambition se limite à donner une image fidèle de ses conditions réelles de fonctionnement.

Cette étude a été cofinancée par l'INRETS
Lettre de commande UR LEN 204.86.077

RESUME

Cette étude essaie de donner une image fidèle de la situation actuelle des transports routiers fédéraux de marchandises au Mexique, en mettant essentiellement l'accent sur les entreprises. Elle repose sur des entretiens réalisés en août 1986 auprès de fonctionnaires, de constructeurs et de transporteurs mexicains.

Le premier chapitre est consacré aux formes de l'intervention publique dans ce secteur. Les aspects liés à l'infrastructure sont vus séparément dans le deuxième chapitre.

L'offre de véhicules utilitaires fait l'objet du troisième chapitre. Les principaux constructeurs y sont recensés et on essaie d'évaluer les déterminants de leurs politiques techniques.

Le dernier chapitre porte sur les entreprises de transport. Les problèmes essentiels liés à leurs moyens de production sont diagnostiqués avant de déboucher sur une évaluation de leur santé financière.

SOMMAIRE

	Page
INTRODUCTION	1
CHAPITRE I - L'INTERVENTION PUBLIQUE	3
I - Les services administratifs compétents	4
II - L'organisation de l'activité	6
III - La tarification	8
IV - Les autres formes d'intervention	10
CHAPITRE II - L'INFRASTRUCTURE ROUTIERE	12
I - L'étendue du réseau	13
II - La qualité de service	14
CHAPITRE III - L'OFFRE DE VEHICULES	17
I - Les contraintes externes	18
II - Les constructeurs	21
1 - Une profession en évolution	21
2 - DINA	22
3 - FAMSA	24
4 - Une profession fragile	25
III - Les produits	26
CHAPITRE IV - LES ENTREPRISES DE TRANSPORT	29
I - La structure de la profession	30
II - Le personnel roulant	35
1 - Embauche et rémunération	35
2 - Conditions de travail	37
3 - Le chauffeur, ange ou démon ?	38
III - Les véhicules	40
1 - Choisir un véhicule	40
2 - Les conditions d'utilisation	41
3 - Les stratégies d'entretien-réparation	43
4 - Le véhicule, un mal nécessaire	45
IV - Le transport routier de marchandises, une activité rentable ?	46
CONCLUSION	48
BIBLIOGRAPHIE	50
ANNEXE : Les transporteurs rencontrés	

INTRODUCTION

A partir de la fin des années 30, le Mexique entre dans une phase de croissance économique. Jusqu'à la fin des années 50, c'est-à-dire pendant plus de 20 ans, le Produit Intérieur Brut croît à un taux annuel moyen de près de 6 % et la demande de transport de marchandises s'en trouve considérablement accrue. L'adaptation de l'offre de transport à ces nouvelles conditions s'impose et, au début des années cinquante, le gouvernement fédéral accepte de fait la libre circulation des véhicules utilitaires sur les routes placées sous sa juridiction. La réglementation antérieure d'entrée dans la branche tombant en désuétude (sans pour autant être abrogée), de nombreuses personnes physiques et entreprises s'improvisent alors transporteurs. Ce phénomène s'amplifie rapidement, d'autant que la décennie 60 voit un nouveau bond en avant de l'économie mexicaine qui présente un taux de croissance annuel moyen de 7,5 %. La profession montre alors deux visages : à côté d'entreprises puissantes, existe une foule de transporteurs "pirates". Ceux-ci dépendent d'intermédiaires, qui sans effectuer eux-mêmes aucune activité de véhiculage, perçoivent grâce à leur capacité d'accès au fret jusqu'à 20 % du prix du transport. Cette situation s'accompagne d'un avilissement des tarifs qui pèse sur la santé de la profession.

1971 est une année charnière pour le transport routier mexicain. Les "pirates" sont à leur apogée : selon les sources officielles, neuf véhicules sur dix de plus de trois tonnes sont en situation irrégulière. Avec l'accord et le soutien de la profession, le gouvernement fédéral entreprend alors l'assainissement des conditions d'activité. Des permis temporaires sont distribués, sous certaines réserves, aux transporteurs illégaux et leur regroupement en sociétés est favorisé. Mais le modèle de développement économique antérieur commence à s'épuiser et, dans un contexte mondial de récession, la croissance mexicaine perd de sa vitesse sans toutefois que ce déclin vienne entraver la réorganisation de la profession.

Néanmoins, la découverte en 1976 d'importants gisements pétroliers donne un nouveau coup de fouet à l'économie nationale dont le taux de croissance annuel dépasse les 8 % de 1978 à 1981. La demande de transport connaît une nouvelle poussée d'autant que s'ajoute à la flambée industrielle la nécessité d'importer des produits alimentaires de base, le développement industriel s'étant réalisé au détriment du

secteur agricole. Les transporteurs s'équipent massivement. 1978 et 1979 voient même l'obligation de recourir à des achats de tracteurs routiers aux Etats-Unis. Mais si la demande est pléthorique et le dollar bon marché, où est le risque ?

Le risque, toutefois, est bien là et apparaît clairement en 1982 lorsque le Produit Intérieur Brut recule d'un demi-point et que la chute du peso par rapport au dollar s'accroît. La manne pétrolière n'a été qu'un expédient et la réalité de la crise économique ne peut plus être mise en doute. La demande de transport, bien évidemment, se contracte et les transporteurs, comme l'ensemble des Mexicains, doivent apprendre à vivre avec la crise. Les efforts d'organisation du secteur sont, pour partie, remis en cause par la raréfaction du fret qui fait resurgir ou amplifie des pratiques illégales déjà anciennes.

En 1986, la crise économique est toujours là. L'indice de la production industrielle pour les six premiers mois est inférieur de 3,7 points à celui observé durant la même période de 1985, l'inflation sera de l'ordre de 110 % et il faut chaque jour quelques pesos de plus pour acheter un dollar. Bien que devant supporter l'essentiel de la baisse de trafic, la route reste néanmoins le premier mode de transport de marchandises : elle déplace 80 % des tonnes mues par voie terrestre. Quelle est alors la situation des entreprises de transport routier de marchandises ?

Trois premiers chapitres permettront un cadrage indispensable de l'environnement des entreprises. Nous y verrons successivement les différentes formes de l'intervention publique (chap. 1), les infrastructures routières existantes (chap. 2) et l'offre de véhicules (chap. 3). Le dernier chapitre sera consacré exclusivement aux entreprises dont, avant d'essayer d'évaluer la santé financière actuelle, nous montrerons les politiques en matière de personnel et de véhicules.

CHAPITRE I

L'INTERVENTION PUBLIQUE

C'est seulement depuis le 1er janvier 1983 que la "Secretaria de Comunicaciones y Transportes" (SCT - Ministère des Communications et des Transports) assure l'ensemble des fonctions concernant le transport routier de marchandises. C'est en effet à cette date que lui a été attribuée la charge d'élaborer et d'exécuter les programmes de construction et d'entretien des infrastructures fédérales de transport.

Nous verrons tout d'abord quelles sont les Directions de la SCT concernées directement par le transport routier de marchandises et quelles sont leurs tâches. Puis nous recenserons les diverses réglementations en vigueur en présentant simultanément l'évaluation qui en est faite par les transporteurs : les conditions d'entrée dans la profession, la tarification et enfin les règles pesant sur les personnels et sur les véhicules.

I - LES SERVICES ADMINISTRATIFS COMPETENTS

Quatre Directions de la SCT interviennent en matière de transport routier de marchandises.

La "Dirección General de Carreteras Federales" (Direction Générale des Routes Fédérales) est en charge des programmes de construction et d'entretien des infrastructures routières fédérales. Toutefois, les routes fédérales à péage (il s'agit en fait plutôt d'autoroutes) sont gérées par l'organisme sous tutelle "Caminos y Puentes Federales de Ingreso y Servicios Conexos" (Routes et Ponts Fédéraux à Péage et Services Connexes). Pour en rester au chapitre de l'infrastructure, il convient de remarquer que le système fédératif mexicain se traduit par la prise en charge par divers échelons publics d'un certain nombre de projets d'intérêt local. Pour ces routes non fédérales, la SCT exécute les programmes de construction, l'entretien étant à la charge des "Juntas Locales de Caminos", organismes bipartites regroupant la SCT et l'administration territoriale concernée.

La "Dirección General de Autotransporte Federal" (DGAF - Direction Générale du Transport Routier Fédéral) a pour attribution de programmer, autoriser, coordonner et contrôler les services de transport routier public et privé sur les routes fédérales ainsi que d'y surveiller la circulation des véhicules et d'édicter les mesures en matière de sécurité routière. Elle dispose pour ce faire de 5 sous-directions :

- la "Dirección técnica", chargée des travaux d'études et de programmation ainsi que de la définition des normes techniques,
- la "Dirección de concesiones y permisos", compétente en matière d'autorisations de transports,
- la "Dirección de operación", dont relèvent les délégations locales, la Police Fédérale Routière et la formation professionnelle,
- la "Dirección de supervisión" qui s'occupe du suivi des terminaux routiers ainsi que des travaux d'inspection,
- la "Dirección de administración" aux fonctions internes à la DGAF.

La "Dirección General de Medicina Preventiva en el Transporte" (DGMPT - Direction Générale de la Médecine Préventive pour le Transport) édicte les normes pour la réalisation des visites et examens médicaux et pour l'évaluation des aptitudes mentales et physiques des conducteurs et surveille leur application. Elle intervient aussi bien lors des demandes de délivrance de permis de conduire que sur route, en testant, avant leur départ en voyage, les capacités des chauffeurs.

La Dirección General de Tarifas, Maniobras y Servicios Conexos (DGTMySC - Direction Générale des Tarifs, de la Manutention et des Services Connexes) a pour fonction d'approuver, enregistrer, modifier ou annuler les tarifs et leurs règles d'application pour l'ensemble des moyens de transport ainsi que pour les opérations de manutention et les services connexes réalisés dans les zones fédérales, terrestres et portuaires. En ce qui concerne plus spécifiquement le transport routier, elle dispose au sein de la "Dirección de Tarifas de Transporte Terrestre

y Servicios Conexos" d'une "Subdirección de Tarifas de Autotransporte".

Les transporteurs adressent deux reproches principaux à cette organisation administrative :

- la lenteur des démarches, aussi bien lors de la maturation des décisions que pour leur application,
- la méconnaissance du fonctionnement réel du secteur qui amène les fonctionnaires à prendre des décisions inadaptées.

Il s'agit là, on le voit, de réflexes traditionnels envers les "bureaucrates" du monde entier. Plus profondément, il s'y ajoute un fort rejet de l'action de la Police Fédérale Routière, service avec lequel les transporteurs ont les contacts les plus étroits. Ces contacts leur paraissent d'ailleurs trop fréquents, les interventions policières étant parfois plus tournées vers la recherche d'un profit individuel que vers celle du bien public.

Un dernier intervenant doit être mentionné dans ce panorama. La "Camara Nacional de Transportes y Comunicaciones" (CNTC - Chambre Nationale des Transports et Communications) qui est la chambre des métiers du transport routier. Toute entreprise doit y être affiliée. Pour favoriser la collaboration entre les autorités et les prestataires d'un service de transport, des "Comités de Autotransporte Federal" (Comités du Transport Routier Fédéral) ont été créés en 1977. Ils regroupent des représentants de la CNTC et des fonctionnaires et se répartissent en Comités des Etats ou régionaux, Comités de lignes et Comités techniques. Ils ont un rôle consultatif, de conseillers et d'auxiliaires de la SCT, et tout particulièrement de la DGAF. La politique générale de la CNTC n'est pas toujours bien comprise par la base, pour qui l'affiliation débouche rarement sur un militantisme forcené.

Au Mexique comme ailleurs, l'individualisme des transporteurs les amène à se défier des instances chargées de les contrôler ou de les représenter.

II - L'ORGANISATION DE L'ACTIVITE

Le transport routier peut être effectué pour compte propre ou pour compte d'autrui.

Le transport pour compte propre ("servicio particular") est lié à l'obtention, auprès de la DGAF, d'une autorisation de circulation à caractère temporaire. Destinée à empêcher les particuliers de concurrencer les entreprises de transport, cette autorisation s'obtient sur simple présentation de documents attestant la concordance entre la nature du fret et l'activité du demandeur. Nous ne reviendrons plus ultérieurement sur le transport privé.

Le transport public ("servicio publico") est effectué par des mexicains de naissance ou par des sociétés les regroupant, une même personne physique ne pouvant posséder plus de 5 véhicules. Mais si cette personne appartient à une grande famille ...

Le transport public est divisé en deux catégories : le service régulier et le service spécialisé.

Le service régulier ("carga regular") assure l'offre permanente de transport. Il nécessite la possession d'une concession ("concesion"), autorisation valable 10 ans, renouvelable et permettant d'offrir un service de transport sur une ligne, itinéraire donné et fixe ("ruta"), pour toute marchandise ne nécessitant pas une manutention spéciale. La loi précise que les transporteurs disposant d'une concession doivent être organisés en société. L'attribution de concessions sur de nouvelles lignes se fait par appel d'offre. En plus de satisfaire les conditions requises pour la prestation du service, le transporteur doit présenter une caution garantissant le paiement d'indemnités en cas de pertes ou d'endommagement de la marchandise. Si plusieurs entreprises opèrent sur le même itinéraire, la DGAF les encourage à la signature d'accords de coordination afin d'optimiser la gestion et le transport du fret. La concession est donc théoriquement la norme pour le service régulier. Toutefois, nous avons rappelé dans l'introduction que la réorganisation de la profession initiée en 1971 passait par la distribution de permis ("permiso") temporaires aux anciens transporteurs "pirates". Il reste encore de nombreux permissionnaires (environ 49 000 en 1983) dont le rattachement au système des concessions s'effectue peu à peu.

Le service spécialisé ("carga especializada") s'effectue sans itinéraire fixe et concerne des marchandises très spécifiques (produits agricoles non élaborés et d'origine animale, meubles, liquides en bouteille, produits en véhicule citerne, ...). Il nécessite un permis qui précise la nature du fret transportable. Les titulaires de ces autorisations ne sont pas obligés de se regrouper en sociétés, bien qu'y étant vivement incités.

De fait, bon nombre de transporteurs théoriquement spécialisés dans les produits agricoles et animaux recherchent des frets de toute nature. Ils viennent ainsi concurrencer les entreprises de service

régulier, d'autant qu'ils peuvent couvrir l'ensemble du territoire sans entrave. L'ampleur de ce phénomène doit toutefois être minorée par la faiblesse du parc dont ils disposent (voir chapitre IV).

En cas d'insuffisance conjoncturelle de l'offre de transport, la DGAF, en coordination avec les comités des Etats ou ceux de lignes, peut délivrer des permis temporaires autorisant la circulation hors itinéraire aux concessionnaires de lignes voisines. Ce système s'utilise notamment pour satisfaire les demandes exceptionnelles de transport de produits agricoles.

Simultanément à la réorganisation de la profession de transporteur, la SCT a encouragé, à raison d'une par Etat, la création de centrales de service aux transporteurs de marchandises ("centrales de servicios de carga"). Il s'agit de sociétés regroupant sur la base du volontariat les sociétés de transporteurs opérant sur un secteur géographique donné. Elles bénéficient d'une concession de la SCT pour la construction et la gestion d'installations fixes permettant la mise en rapport de l'offre et de la demande, le respect des tarifs et la coordination intermodale. Elles abritent également divers services décentralisés de la DGAF accomplissant des opérations de contrôle (conformité de la lettre de voyage, médecine préventive, ...). En 1985, sont en fonction 34 terminaux centraux (situés dans les villes importantes), 28 terminaux ruraux (répondant aux besoins des régions à vocation agricole) et 5 bureaux de coordination (terminaux temporaires).

Initialement, les centrales ont été vivement critiquées. Les transporteurs n'y appartenant pas les accusaient d'accaparer les frets et donc d'accroître les taux de retour à vide. Cette critique a maintenant considérablement diminué, mais il n'en reste pas moins que les appréciations demeurent très mitigées : seuls les achats en commun présentent un intérêt certain. Or, toutes les centrales n'en proposent pas.

Ainsi, apparemment, les transporteurs acceptent les règles d'organisation de l'activité, reprochant plus à l'administration sa lenteur à les appliquer (voir la section précédente) que leur contenu.

III - LA TARIFICATION

Les activités liées au transport (manutention, véhiculage, ...) sont, comme le véhiculage lui-même, soumises à tarification. Nous ne présenterons toutefois ici que les règles de tarification du transport routier fédéral de marchandises.

Quelles que soient la nature de la marchandise et la distance à parcourir, l'activité de transport public doit respecter une tarification fixée par la SCT. Ces tarifs sont régulièrement modifiés, à la demande de la profession représentée par la CNTC. Avant tout changement tarifaire, la DGTMYSO réalise, pour les différents types de véhicules, des simulations afin de tenter d'évaluer l'évolution de la structure de coûts des entreprises. Ces études se fondent sur différents scénarios d'évolution des prix de chacun des postes de coûts, fournis soit par des organismes publics (Banque du Mexique, autres ministères, ...), soit par les chambres de métier concernées (industries du pneu, des pièces détachées, ...).

Lorsque le déplacement a lieu entre deux dépôts du transporteur ou entre les terminaux de deux centrales de service ou entre un terminal et un dépôt, le tarif du transport de marchandises sur routes fédérales s'obtient très simplement à partir de la connaissance de la nature de la marchandise, de son tonnage et de la distance à parcourir. Les produits sont regroupés en cinq classes, en fonction de leur valeur marchande, de leurs caractéristiques physiques et de leur conditionnement. Le tarif à la tonne s'obtient par la formule $ax + b$ où a est un facteur variable selon la classe de la marchandise, x mesure la distance et b représente un facteur fixe.

En août 1986, les valeurs des deux facteurs étaient les suivantes (à cette date, 1 franc vaut environ 100 pesos) :

Facteur fixe	3 458.590	pesos/tonne
Facteur variable			
classe 1	16.245	pesos/tk
classe 2	14.382	"
classe 3	12.221	"
classe 4	11.424	"
classe 5	10.662	"

Toutefois, certains frets bénéficient soit d'une réduction soit d'une augmentation du tarif de base : 15 % d'augmentation pour les marchandises d'importation lors de leur arrivée dans le pays ou, a contrario, baisse de 8 % pour certains produits "de base" (charbon, sable, céréales, ...). Si dans les exemples cités, il s'agit plus de taxations ou de subventions déguisées, dans d'autres cas, ces dérogations sont la reconnaissance de conditions d'exploitation spécifiques. Il en est ainsi pour les majorations touchant les transports en camions citernes ou ceux sur routes non revêtues.

Lorsque l'origine ou la destination du déplacement n'est ni un dépôt du transporteur ni un terminal, un surcoût correspondant aux

trajets terminaux vient se greffer au coût du transport sur route fédérale calculé comme précédemment. Ce surcoût est fonction du poids du fret et de la nature de la localité de chargement ou de déchargement : très grossièrement, il augmente avec le poids et avec la taille de l'agglomération.

Les prix de transport peuvent différer sensiblement du tarif. En effet, les chargeurs ont intérêt à faire transporter leurs marchandises au plus bas prix et, surtout en période de raréfaction du fret, les transporteurs peuvent être amenés à proposer des rabais pour accroître leur compétitivité.

Les prix réels s'établissent ainsi souvent en dessous des tarifs légaux, les transporteurs essayant parfois de négocier cette réduction en échange d'un tonnage plus important. Les moyens de frauder sont aisés car les rares contrôles effectués par la SCT portent essentiellement sur les lettres de voyage. Or, rien empêche, en les remplissant, de déclasser la marchandise ou de minorer son poids pour donner un vernis légal à la transaction.

La tarification joue alors le rôle d'une référence, d'une base de négociation plus que celui d'un strict impératif.

IV - LES AUTRES FORMES D'INTERVENTION

Les pouvoirs publics interviennent également en ce qui concerne le personnel des entreprises et les caractéristiques physiques des véhicules.

Vis-à-vis du personnel, l'intervention concerne essentiellement les chauffeurs et se présente sous deux formes. Depuis 1972, la Loi sur les Voies Générales de Communication ("Ley de Vias Generales de Comunicacion") fait obligation aux chauffeurs de disposer d'un permis de conduire spécifique. Ce permis fédéral nécessite deux certificats : l'un d'aptitude physique et mentale délivré par la DGMPPT et l'autre attestant les connaissances techniques et réglementaires nécessaires à la conduite des véhicules de transport de marchandises. Sa validité est de 10 ans mais il doit être renouvelé tous les 2 ans. De nombreux conducteurs n'en disposent pas encore, souvent faute de pouvoir exhiber le certificat d'études ("certificado de educacion basica") ou le livret militaire ("Cartilla del Servicio Militar Nacional").

La formation professionnelle est le deuxième grand domaine de l'intervention publique. L'action de la SCT s'exerce soit à travers des centres de formation spécifiques au monde du transport (créés à son instigation), soit à travers l'Institut National pour l'Education des Adultes ("Instituto Nacional para la Educacion de los Adultos"), soit enfin par une collaboration avec le Collège National d'Education Technique Professionnelle ("Colegio Nacional de Educacion Profesional Técnica"). Destinée à l'ensemble des personnels, elle est toutefois plus centrée sur les conducteurs. L'idée de formation est cependant encore assez mal acceptée par la profession et, avant même d'essayer de motiver les chauffeurs, il convient de motiver les entreprises. La demande de délivrance du permis peut alors être l'occasion de pousser le chauffeur à terminer au moins le cycle d'études primaires.

En 1977, à l'occasion de la définition du premier Plan de Développement du Transport Routier ("Programa de Desarrollo del Autotransporte Federal 1977-1982"), fut ressentie la nécessité de réformer le "vieux" règlement des poids et dimensions des véhicules qui datait de 1960 et ne correspondait plus guère à la situation réelle des véhicules en circulation. Trois ans après, était promulgué un nouveau texte, toujours en vigueur actuellement. Il comprend le décret de modification et trois annexes : la première précise la classification des véhicules et des routes ainsi que certains termes techniques, la seconde concerne les poids et dimensions autorisés et la troisième porte sur le transport des frets très volumineux ou très pesants.

Le règlement impose aux véhicules de plus de trois tonnes de charge utile de disposer d'un certificat de poids et de dimensions et d'une attestation de bonnes conditions mécaniques et de sécurité. Ces documents sont délivrés par la SCT, à travers la DGAF. Le certificat doit être validé tous les deux ans, à l'occasion du changement des plaques du véhicule tandis que les inspections mécaniques et de sécurité s'effectuent théoriquement, si l'on en croit le règlement, tous les 6 mois. Le règlement fixe pour chaque type de route (voir la classification

technique du réseau dans le chapitre II) et chaque silhouette de véhicule les charges maximales à l'essieu et pour chaque silhouette de véhicule les dimensions autorisées. De plus, certains véhicules, du fait de leur silhouette, ne peuvent emprunter les routes de basse catégorie.

Si l'on met à part le problème de la surcharge des véhicules sur laquelle nous reviendrons plus en détail ultérieurement, les dimensions maximales ne sont pas toujours respectées pour deux raisons : d'une part le manque de contrôle sur les carrossiers, certains proposant des habillages hors normes, et d'autre part l'influence des Etats-Unis où les normes sont plus généreuses et dont la présence si proche encourage le mimétisme. Le règlement des poids et dimensions devrait être tôt ou tard adapté à cet état de fait.

Une dernière contrainte technique pèse sur les véhicules de transport de marchandises : la limitation de leur vitesse maximale. Le premier Plan de Développement du Transport Routier Fédéral imposait aux transporteurs de faire modifier la relation finale du train moteur (couronne - pignon) de leurs véhicules afin qu'ils ne puissent dépasser les 85 km/h. Si, depuis 1983, les véhicules neufs présentent systématiquement cette caractéristique, les véhicules plus anciens n'ont pas encore été tous adaptés.

Il en est de l'intervention publique en matière de personnel et de véhicules comme des autres domaines de cette intervention. La profession s'y plie ou s'y adapte en apparence mais cherche de fait à la tourner à son profit autant que faire se peut.

CHAPITRE II

L'INFRASTRUCTURE ROUTIERE

La première approche possible du réseau routier mexicain est une caractérisation quantitative et vise en fait à répondre à la question "quelle est la longueur de voie disponible ?", si possible en la ventilant selon le type de chaussée, les caractéristiques géométriques, ... Cette approche est toutefois insuffisante et doit être complétée par une description des performances réelles permises par l'infrastructure, c'est-à-dire par une évaluation qualitative.

Nous observerons tout d'abord l'étendue du réseau avant d'en venir à la qualité de service offerte.

I - L'ETENDUE DU RESEAU

Les classifications utilisées pour rendre compte du réseau mexicain sont multiples. Trois vont nous permettre de cerner son extension.

La première est administrative et nous rappelle qu'à côté du réseau routier fédéral existent quatre autres réseaux interconnectés dépendant d'échelons publics locaux ou d'organismes parapublics. Les routes des Etats, les routes de voisinage, les routes rurales ainsi que les routes privées permettent d'assurer des liaisons d'intérêt local ou particulier alors que les voies fédérales relient les villes les plus importantes entre elles et autorisent l'ouverture du pays sur ses voisins. Actuellement, le réseau fédéral compte 45 500 kilomètres soit le cinquième du réseau total du pays. Il se divise en routes d'accès libre et routes à péage (pratiquement 1 000 km d'autoroutes). Entre 1980 et 1985, ce réseau a crû de près de 5 %.

La seconde classification est technique. Nous l'avons déjà évoquée à propos du règlement des poids et dimensions concernant les véhicules. Utilisée lors de l'élaboration des projets routiers, elle rend compte des spécifications de qualité requises pour la voie. Trois catégories sont utilisées : par ordre de qualité croissante, il s'agit des routes de type C, de type B et de type A (on en extrait parfois les autoroutes alors dénommées "spéciales"). Les routes fédérales se partagent pratiquement à part égale entre voies de type A et de type B. Toutefois, du fait de particularités physiques des sites concernés, quelques routes fédérales appartiennent au type C.

La troisième classification est dite géométrique et se base sur les caractéristiques... géométriques de la route, le type de surface de roulement étant toutefois fréquemment utilisé comme indicateur. Là encore, trois types coexistent : les routes peuvent être goudronnées, revêtues superficiellement ou en terre. Il existe un quatrième type, la "brèche", mais il concerne en fait uniquement les chemins ruraux. Selon cet indicateur, le réseau fédéral est très homogène : plus de 93 % du réseau est goudronné.

Ainsi, le réseau fédéral semble de bonne qualité. Mais, qu'en est-il réellement ?

II - LA QUALITE DE SERVICE

La qualité de service du réseau fédéral sera appréhendée ici à travers deux éléments complémentaires : l'empreinte spatiale et les conditions de circulation.

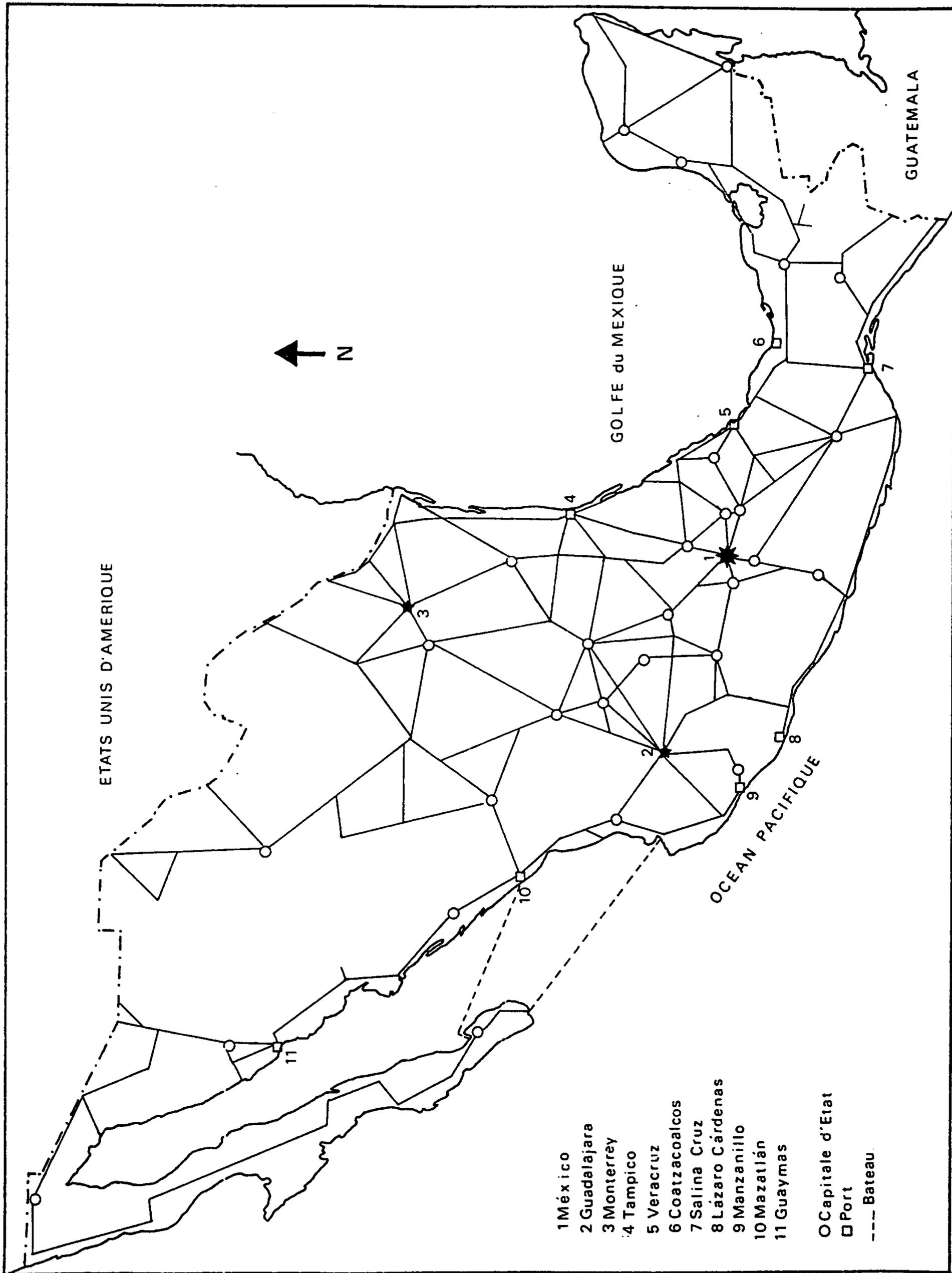
L'examen de l'empreinte spatiale du réseau vise non seulement à mesurer son degré de couverture du territoire national mais aussi à mettre en évidence sa configuration, c'est-à-dire sa capacité à connecter les centres importants. La figure II.1, qui recense les principaux axes routiers, permet d'appréhender simultanément ces deux aspects. Toutes les capitales d'Etat ainsi que les villes importantes (démographiquement ou économiquement) sont reliées à la capitale du pays, via le réseau fédéral. La ville de Mexico constitue en effet historiquement et géographiquement le coeur des réseaux de transport, aussi bien routier que ferré ou aérien. Il n'est donc guère étonnant que le centre du pays soit mieux doté en infrastructures que les autres régions. Mais dès lors que l'on s'éloigne de Mexico, les liaisons transversales s'affaiblissent. Ce phénomène est surtout sensible au nord du pays où les liaisons Est-Ouest deviennent de plus en plus rares au fur et à mesure que l'on se rapproche des Etats-Unis. Le poids économique et politique du voisin du Nord qui pèse depuis longtemps sur le Mexique s'est traduit par une polarisation du réseau. Ainsi, la couverture spatiale des routes fédérales est globalement satisfaisante mais sa configuration complique la réalisation de certaines liaisons.

Trois dimensions permettent de rendre compte des conditions de circulation sur le réseau fédéral mexicain : son état physique, la sécurité des biens et des personnes y transitant et le coût d'usage de l'infrastructure.

Tant les transporteurs que les concessionnaires estiment que l'état du réseau est très inégal. Les autoroutes sont unanimement appréciées, tout au moins en référence à l'itinéraire alternatif perçu comme mal entretenu et de caractéristiques géométriques dissuasives. En ce qui concerne les autres voies fédérales, l'appréciation des utilisateurs dépend fortement de la localisation : les routes des zones montagneuses sont très critiquées alors qu'en plaine la voirie est considérée comme acceptable. Cette distinction vient de ce qu'à côté du manque général d'entretien s'ajoutent en montagne l'étroitesse de la plate-forme et, à la saison des pluies dans les régions les plus tropicales, la difficulté à trouver des itinéraires de dégagement lorsque des portions de route sont inondées. Ces problèmes, et tout particulièrement les deux derniers, déjà importants pour des entreprises du service régulier deviennent cruciaux pour les transporteurs spécialisés dans les frets volumineux ou pesants.

En matière de sécurité, on retrouve également une division géographique à la base des appréciations portées par les transporteurs. Deux Etats du littoral sud du Pacifique (Guerrero et Oaxaca) sont particulièrement redoutés par les chauffeurs. Les attaques y semblent fréquentes et certaines entreprises demandent à leur personnel de ne pas y circuler de nuit. Les vols portent non pas sur les marchandises mais

Figure II.1 Les principaux axes routiers



sur l'argent liquide dont disposent les conducteurs : les sommes peuvent en effet être très élevées car, aux avances de frais consenties par les entreprises (voir chapitre IV), s'ajoutent parfois, lors des voyages de retour, le montant du transport aller (s'il a été payé à destination). Les effectifs de la Police Fédérale Routière (1550 personnes pour tout le pays) s'avèrent insuffisants pour contrôler ces zones et certains souhaiteraient l'intervention de l'armée. Toutefois, il s'agit d'Etats traditionnellement troublés, la violence trouvant peut-être sa source dans la grande pauvreté. Si l'on range les 32 Etats mexicains selon le revenu moyen par habitant décroissant, Guerrero et Oaxaca occupaient en 1980 respectivement l'antépénultième et la dernière place.

Le dernier aspect auxquels les transporteurs nous ont paru très sensibles concerne les péages autoroutiers. Ils sont ressentis comme exorbitants et venant grever les coûts d'exploitation. Toutefois, ces réactions doivent être nuancées par deux remarques. Sur les 45 500 km de voies fédérales, moins de 1 000 sont à péage. Les tarifs réels ne sont guère élevés : ainsi pour aller de Mexico à Cuernavaca, soit 80 km, un ensemble routier ayant 5 essieux paiera à la mi-août 1986 1 700 pesos, soit la moitié de la valeur du facteur fixe par tonne à la même époque. La forte sensibilité des transporteurs nous semble liée d'une part à la quasi-obligation d'emprunter les autoroutes (voir plus haut les handicaps de l'alternative routière) qui les fait apparaître comme un dû plus que comme un service exceptionnel et d'autre part aux récentes hausses de tarif.

Les conditions de circulation s'avèrent donc très inégales. Les meilleurs tronçons pâtissent du péage qui y est imposé alors que les régions les plus défavorisées cumulent à la fois un réseau vétuste en mauvais état et une insécurité latente. Reste entre ces deux cas extrêmes la majeure partie de l'infrastructure dont le défaut majeur est le manque d'entretien.

Quantitativement satisfaisant en dépit du manque de certaines liaisons transversales, le réseau routier fédéral mexicain pêche ainsi essentiellement par un mauvais état de conservation.

CHAPITRE III

L'OFFRE DE VEHICULES

L'industrie automobile mexicaine est, depuis plus de dix ans, la deuxième d'Amérique latine, loin toutefois derrière le Brésil. En 1981, lors de son apogée, elle employait un salarié du secteur industriel sur dix et captait le quart de l'investissement brut de l'industrie. Mais il s'agit d'un secteur fortement aidé par l'Etat, le quart des subventions à l'industrie, et fortement consommateur en devises, plus de la moitié du déficit de la balance commerciale.

Nous verrons tout d'abord les contraintes externes pesant sur cette industrie, puis nous passerons en revue les principaux constructeurs de poids lourds avant de terminer par une présentation des produits disponibles et leurs tendances d'évolution.

I - LES CONTRAINTES EXTERNES

Deux types de contraintes sont susceptibles de peser sur les constructeurs mexicains de poids lourds : l'un tient à la volonté publique d'encadrement de l'activité, l'autre repose sur l'étroitesse relative d'un marché très sensible à la conjoncture économique.

L'intervention publique dans le secteur de la construction automobile est déjà ancienne. Promouvoir le développement d'une industrie construisant des véhicules les plus "mexicains" possibles, tel était l'objet du décret de 1962. L'augmentation du taux d'intégration nationale qui en découla fut l'un des facteurs de la très forte croissance économique des années soixante. Il faut ensuite attendre 15 ans et les débuts du mandat de LOPEZ PORTILLO pour voir promulgué un nouveau décret. Ce second texte fixe, pour chaque type de véhicule, un taux d'intégration minimal à respecter à partir de 1981 et précise l'échéancier devant permettre de l'atteindre. Le tableau III.1 indique les valeurs requises pour les camions et les tracteurs routiers. Les taux souhaités sont fort élevés, plus d'ailleurs pour les poids lourds que pour les voitures particulières.

	1978	1979	1980	1981 et après
Camions < 13,5 t	70	75	80	85
Tracteurs et Camions > 13,5 t	75	80	85	90

Tableau III.1 : Taux d'intégration par type de véhicule, selon le décret de 1977 (%)

Ce second décret s'avéra rapidement trop ambitieux, mais il fallut attendre le début du sexennat suivant, celui de De La MADRID, pour que la puissance publique propose un nouveau texte. Promulgué après discussions avec la puissante fédération patronale de l'industrie automobile (l'"AMIA"), le troisième décret sur la rationalisation de l'industrie automobile fixe trois objectifs principaux à la profession : un assainissement financier, une réorganisation de la production et une "mexicanisation". Le premier objectif implique le passage à une autosuffisance en devises et l'arrêt des subventions. Le second passe par une diminution des lignes et des marques et la suppression des moteurs 8 cylindres à essence; il ambitionne de rendre les véhicules mexicains compétitifs sur les marchés internationaux. Le troisième signifie la fixation de nouveaux taux d'intégration et s'accompagne de l'interdiction faite aux entreprises dont le capital n'est pas majoritairement mexicain de fabriquer des véhicules diesel.

L'échéancier qui accompagne le décret montre un double recul par rapport au précédent texte (tableau III.2). D'une part l'ensemble du programme est décalé de six ans, d'autre part les taux minimaux envisagés au terme du processus sont en retrait par rapport à ceux du second décret. Qui plus est, les taux de l'année de départ (1984) sont sensiblement inférieurs à ceux qui auraient dû être atteints 6 ans plus tôt. En dépit de cette réduction des ambitions publiques, le nouveau texte devrait connaître un sort très semblable à celui de son prédécesseur : le secteur de la fabrication des pièces détachées dont l'importance est évidente pour la réussite du plan global demeure très éclaté et sans réelle capacité de répondre à un accroissement quantitatif et qualitatif de la demande. De plus, ce troisième décret a pris un mauvais départ : les circulaires d'application sont sorties après que les programmes industriels pour 1984 aient été définis ...

	1984	1985	1986	1987 et après
Camions < 5 t	65	70	70	70
Camions de 5 à 13,5 t	65	70	75	80
Tracteurs et Camions > 13,5 t	70	90	90	90

Tableau III.2 : Taux d'intégration par type de véhicule, selon le décret de 1983 (%)

Les objectifs visés par l'intervention publique paraissent donc hors de portée de l'industrie automobile. Cet excès d'ambition implique alors que, plus qu'un cadre rigide imposant des limites d'action, elle n'aboutit qu'à tracer les grandes lignes des évolutions souhaitables, les entreprises conservant de fait une large marge de manoeuvre. Le marché du poids lourd semble un maître plus exigeant.

Dans la suite de ce chapitre, nous désignerons par poids lourd d'une part les camions de 9 à 13,5 t de PTAC, dits "camions lourds", et d'autre part les camions de plus de 13,5 t de PTAC et les tracteurs routiers, dénommés "tractocamions". Deux mots peuvent servir à caractériser ce marché : instabilité et étroitesse. Si l'on observe son évolution sur les dix dernières années, l'extrême sensibilité des ventes de véhicules lourds à l'état général de l'économie s'impose de suite (tableau III.3). De 1977 à 1981, l'économie connaît une forte croissance, le marché des camions lourds est multiplié par 3,3 tandis que celui des tractocamions est pratiquement septuplé. 1982 et surtout 1983 sont deux années noires. Le PIB recule et les ventes s'effondrent. Les deux années suivantes voient une légère reprise (tout au moins par rapport à 1983) et le marché se redresse légèrement : en 1985, les ventes de camions lourds doublent par rapport à 1983 et celles de

tractocamions sont multipliées par 8. On reste toutefois, en 1985, très loin des scores euphoriques atteints en 1981 : le tiers pour les camions lourds et 45 % pour les tractocamions. Enfin, les quatre premiers mois de 1986 montrent une nouvelle chute : - 72 % pour les camions lourds et - 41 % pour les tractocamions par rapport à la même période de 1985 ! Les difficultés de financement subies par les entreprises de transport combinées à la chute de l'activité laissent mal augurer d'une amélioration sur le reste de l'année.

	1977	1981	1983	1985
Camions lourds	12 538	41 319	7 031	13 902
Tractocamions	1 169	8 002	451	3 600

Tableau III.3 : Evolution des ventes de poids lourds entre 1977 et 1985
(en nombre de véhicules)

Ce comportement erratique et la faiblesse du marché rendent difficile la rentabilisation d'investissements de recherche-développement tant au niveau des moteurs qu'en ce qui concerne les cabines. Il en découle la nécessité de recourir à des technologies déjà éprouvées et donc de travailler sous licence. Nous allons voir maintenant comment les constructeurs mexicains évoluent dans un tel environnement.

II - LES CONSTRUCTEURS

Avant de présenter l'évolution récente des deux constructeurs présents à la fois sur le marché des camions lourds et sur celui des tractocamions, dressons un rapide tour d'horizon de l'ensemble de la profession.

1 - Une profession en évolution

Les marchés des camions lourds et des tractocamions ne voient pas s'affronter les mêmes entreprises. Aussi allons nous les considérer séparément.

Ainsi que l'imposait le troisième décret de rationalisation, la production de camions lourds à essence a cessé à partir du premier novembre 1985. Le panorama des constructeurs de ce type de véhicules s'en est trouvé bouleversé, le nombre de fabricants passant de 5 à 2. Alors que jusque-là le marché était dominé par les filiales de firmes américaines (70 % en 1984, 64 % en 1985), Diesel Nacional S.A. (DINA) et Fabrica de Autotransportes Mexicana S.A. de C.V. (FAMSA) restent en 1986 les seuls producteurs de camions lourds et se partagent le marché (tableau III.4).

	1985	1986
Chrysler de Mexico (Dodge)	20	0
Diesel Nacional	23	64
FAMSA	3	36
Ford Motor Company	30	0
General Motors de Mexico (Chevrolet)	24	0

Tableau III.4 : Parts de marché des différents constructeurs de camions lourds en 1985 et 1986 (%)

En ce qui concerne les tractocamions, on retrouve depuis 1984 les cinq mêmes constructeurs. Mais leur poids relatif est très fluctuant (tableau III.5). Toutefois la poussée de DINA en 1985 ne semble pas confirmée par les premiers mois de 1986 qui montrent un retour au partage de marché de 1984. Le point important reste néanmoins la domination des trois firmes DINA, Kenworth Mexicana et FAMSA qui réalisent 90 % des ventes.

	1984	1985
Diesel Nacional	23	45
FAMSA	18	15
Kenworth Mexicana	46	30
Trailers de Monterrey	7	8
Victor Patron	6	2

Tableau III.5 : Parts de marché des différents constructeurs de tractocamions en 1984 et 1985 (%)

Les constructeurs de poids lourds sont donc peu nombreux, le décret de 1983 ayant encore renforcé cette concentration. La quasi-totalité de ces véhicules est fabriquée par trois constructeurs : DINA, FAMSA et Kenworth. Mais cette très relative diversité doit encore être atténuée par la nécessité de recourir aux mêmes fabricants pour bon nombre de pièces importantes. Ainsi, actuellement seule DINA est autorisée à fabriquer des moteurs diesel et se trouve amené à fournir ses propres concurrents. Deux entreprises seulement proposent des directions et la situation est identique voire plus concentrée encore en ce qui concerne les transmissions, les essieux (arrière ou avant) ou les suspensions. Cette situation trouve ses racines à la fois dans la volonté publique d'augmenter le taux d'intégration nationale des véhicules, qui passe par l'édification d'une industrie compétitive des pièces détachées, et dans l'étroitesse du marché, qui ne permet pas la coexistence de multiples entreprises dans des domaines technologiquement (relativement) complexes.

Le siège social de Kenworth Mexicana, filiale de Kenworth USA, se trouve à Mexicali, au nord-ouest du Mexique et à quelques kilomètres des Etats Unis où la firme exporte d'ailleurs certains de ses véhicules depuis 1982 (435 tractocamions en 1984, 353 en 1985). N'ayant pu obtenir plus d'informations sur cette entreprise, nous ne considérerons maintenant que DINA et FAMSA.

2 - DINA

Diesel Nacional S.A. (DINA) est un holding national, "sinon nationaliste", qui coiffe dix entreprises, emploie environ 10 000 personnes et fabrique des autobus, des autocars, des camions mais aussi des moteurs (marques CUMMINS et PERKINS), des essieux arrière (marque ROCKWELL) et des plastiques renforcés. Il est placé sous la tutelle de la "Secretaria de Energia, Minas e Industrias Paraestatales" (SEMIP - Ministère de l'Energie, des Mines, et des Entreprises Publiques).

DINA Camiones S.A. de C.V. est l'entreprise la plus importante du groupe avec actuellement 2 500 personnes. Son siège social est à

Mexico, l'usine se trouvant à Ciudad Sahagun à moins de cent kilomètres de la capitale. Elle propose des camions lourds et des tractocamions sous la forme chassis plus cabine, l'habillage des véhicules étant à la charge de sous-traitants. L'option "nationaliste" du holding amène l'entreprise à retenir systématiquement des fournisseurs mexicains, tout en sachant que pour certaines pièces la qualité peut être moindre que celle de la concurrence étrangère. Toutefois, il n'est pas toujours possible d'échapper à la signature d'accords avec des firmes transnationales. Ainsi, DINA est liée à International Harvester depuis 1981 pour la construction sous licence de certains véhicules. Afin de tenter de limiter les sorties de devises, DINA essaie de réaliser des trocs : actuellement, elle bénéficie d'une cabine d'I.H. en échange du montage par cette entreprise d'autobus urbains DINA au Venezuela.

Les véhicules DINA Camiones sont garantis un an. Théoriquement stricte, la garantie est appliquée avec souplesse. Ainsi le dépassement de capacité serait une cause d'annulation mais, dans la pratique, le transporteur qui surcharge son véhicule en garde le bénéfice. De même, la pose d'un troisième essieu sur les petits camions (10 tonnes) et leur allongement pour permettre de charger 16 ou 20 tonnes n'annule que la garantie sur le chassis mais pas celle sur le moteur et ses accessoires bien que certaines pièces (la transmission par exemple) fatiguent plus.

Le deuxième aspect important du service après-vente touche à la formation, le choix étant offert entre plusieurs formules. Si le transporteur possède une flotte importante, DINA peut lui envoyer des instructeurs, aussi bien en ce qui concerne la conduite que l'entretien et les réparations. Pour les mécaniciens, l'entreprise dispose d'une école spécifique dont l'accès est gratuit. Enfin, elle a élaboré un système de cours par correspondance, également gratuits. L'originalité de ces cours est de s'adresser prioritairement à des personnes sachant à peine lire et écrire. Ils touchent actuellement 30 000 personnes, le succès étant d'ailleurs particulièrement important en Amérique Centrale et du Sud.

L'exportation vers l'Amérique latine pourrait être une porte de sortie permettant d'échapper aux vicissitudes du marché mexicain. Depuis quelques années, DINA Camiones réalise quelques opérations en direction du Pérou et de l'Equateur et il se pourrait qu'à terme le premier de ces pays assemble des véhicules DINA. L'espoir de pénétrer ces marchés repose sur la conviction que l'environnement des véhicules est très similaire au Mexique et dans les autres pays d'Amérique latine et qu'un véhicule adapté au Mexique devrait donc l'être aussi dans ces différents pays. Toutefois les quantités exportées restent encore très faibles.

Résolument mexicaine en ce qui concerne ses fournisseurs, DINA pourrait, en se tournant vers les autres pays latins, conforter l'avantage que lui a procuré le Décret de rationalisation.

3 - FAMSA

L'entreprise Fabrica de Automotores Mexicana S.A de C.V. est possédée aujourd'hui à hauteur de 51 % par le puissant groupe mexicain Hermes dont l'une des autres filiales a pour activité le transport (flotte d'environ 500 ensembles routiers, essentiellement des véhicules citernes). De 1979 à 1982, FAMSA a été associée avec International Harvester pour produire des véhicules de cette marque de gamme moyenne et haute.

FAMSA possède deux usines à Santiago Tianguistenco (Etat de Mexico). L'une produit des moteurs, l'autre est consacrée à la fabrication des véhicules. Aujourd'hui, l'entreprise emploie environ 800 personnes.

1985 a marqué une double évolution dans la stratégie de la firme. D'une part, Daimler-Benz a acquis 49 % du capital. Actuellement l'usine de moteurs est en cours de transformation pour pouvoir produire les moteurs Mercedes, les premiers devant sortir en juin ou juillet 1987 et être mis en vente à la fin de l'année. Si ce calendrier est respecté, les premiers véhicules seraient alors fournis dans un délai de deux ans. D'autre part, Ford s'est rapproché de FAMSA et lui a ouvert son réseau de concessionnaire. Il s'agit là d'une conséquence du décret de rationalisation de 1983 qui, en interdisant les camions lourds à essence, fermait au constructeur américain tout un pan du marché. Pour continuer à proposer des poids lourds, Ford n'avait d'autre choix que de s'allier à FAMSA. Le réseau de concessionnaires FAMSA, tombé de 56 en 1981 à 21 ces dernières années du fait de la crise, est ainsi remonté actuellement à plus de 120.

L'alliance avec Daimler-Benz signifie pour FAMSA le passage d'une stratégie de "vente" à une stratégie de "service". Ce changement se reflète dans le délai qui existera entre la sortie des premiers moteurs et leur commercialisation. Ces quelques mois seront utilisés pour fournir les concessionnaires en pièces détachées et les familiariser avec cette nouvelle technologie. Jusqu'à maintenant, la "tradition" consistait plutôt à se précipiter pour vendre les moteurs dès que possible, les pièces n'arrivant qu'après. Cette évolution devrait contribuer à améliorer l'image de la marque.

De même que DINA, FAMSA essaie de mettre l'accent sur la formation des transporteurs. Elle dispose pour cela d'un centre de formation fonctionnant à la demande. Ce centre propose différents cours (conduite, mécanique, ...) ouverts aux chauffeurs, aux mécaniciens mais aussi aux chefs d'atelier (pour les problèmes de gestion de stock notamment). Les actions sont tournées aussi bien vers les entreprises effectuant du compte propre que vers les transporteurs publics.

Favorisée comme DINA par le Décret de rationalisation, FAMSA devrait, grâce à son accord avec Daimler-Benz, consolider sa pénétration du marché mexicain.

4 - Une profession fragile

A l'issue de cette rapide présentation de l'industrie du poids lourd au Mexique, deux conclusions apparaissent.

Tout d'abord, la concentration de l'industrie des pièces détachées, tout au moins en ce qui concerne la plupart des organes technologiquement complexes, implique un soupçon de mimétisme dans les produits proposés par les constructeurs. Aussi certaines pièces détachées peuvent-elles être obtenues indifféremment chez un concessionnaire DINA, FAMSA ou Kenworth. La concurrence porte alors essentiellement sur les prix, surtout en période d'inflation rapide. On verra toutefois dans le prochain chapitre que les transporteurs préfèrent certaines marques, plus d'ailleurs pour des questions d'image que de prix ou de service après-vente.

En second lieu, force est de constater que la mexicanisation de l'industrie automobile ne signifie pas, en tout cas à court ou moyen terme, la fin de la dépendance technologique. Il est certes difficile de concevoir des modèles totalement originaux et internationalement compétitifs alors que le marché national, même dans ses périodes d'euphorie, reste réduit. La construction de véhicules pour l'exportation pourrait être un moyen de rentabiliser plus rapidement les investissements de recherche-développement indispensables, mais le potentiel des marchés d'Amérique latine est déjà très convoité, sinon exploité, par les grandes firmes automobiles transnationales.

Les entreprises construisant des poids lourds au Mexique paraissent ainsi marquées par une fragilité due tant à la faiblesse du marché qu'à leur dépendance vis-à-vis de l'étranger. A travers les décrets de rationalisation, le rôle réel de l'Etat s'avère alors plus celui d'un protecteur que celui d'un guide.

III - LES PRODUITS

Plutôt que de se lancer dans une longue description des différents véhicules proposés actuellement par les constructeurs présents au Mexique, nous allons essayer de repérer leurs tendances d'évolution passées et les facteurs qui les déterminent. Mais tout d'abord, voyons un exemple du phénomène de standardisation entre constructeurs.

Les cinq constructeurs de tractocamions proposent bien évidemment des modèles de tracteurs routiers. N'ayant pu obtenir de documentation technique qu'en ce qui concerne DINA, FAMSA et Kenworth, nous ne pourrions donc pas donner un panorama fidèle de l'ensemble de la production mexicaine. Toutefois, il convient de se souvenir que ces trois marques représentaient en 1985 90 % du marché des tractocamions, ce qui limite l'ampleur du biais.

Chacun des trois constructeurs propose deux modèles de tracteurs routiers. Dans les trois cas, la différence essentielle entre les deux modèles repose sur la puissance susceptible d'être développée, 350 CV pour l'un (moteur CUMMINS) et 432 CV pour l'autre (moteur D.D.A.). Si l'on en vient à la comparaison entre marques, on constate que les moteurs (aussi bien le CUMMINS que le D.D.A.), les transmissions, les essieux avant et arrière et les embrayages sont identiques. En ce qui concerne tant les suspensions avant et arrière que les directions, deux constructeurs ont choisi le même modèle du même constructeur. Les différences sensibles apparaissent dès lors que l'on considère le système électrique, les freins ou bien évidemment le châssis ou l'aménagement de la cabine. Ainsi, plus la pièce est élaborée, plus le choix des constructeurs se réduit.

La diversité augmente au fur et à mesure que l'on descend dans la gamme mais les véhicules les plus utilisés par les transporteurs professionnels (les tractocamions) présentent les plus fortes similitudes. L'arrivée de Daimler-Benz devrait toutefois apporter un peu plus de diversité dans cette catégorie de véhicules, tout au moins en ce qui concerne les moteurs.

Ce rappel de l'arrivée de Daimler-Benz désigne l'un des deux facteurs d'évolution des poids lourds : l'influence des techniques étrangères. Le second facteur tient à la perception qu'ont les constructeurs des souhaits des transporteurs. Nous allons maintenant voir comment ils se combinent en regardant tant les transformations récentes que les modifications potentielles à court terme.

En ce qui concerne les performances des véhicules, la croissance des charges transportées fait l'unanimité. La réponse des constructeurs à cette exigence prend deux formes. La première touche à une adaptation physique des véhicules existants. DINA nous en fournit un bon exemple. Les camions proposés sur le marché mexicain sont systématiquement déclassés par rapport aux normes étrangères (un camion qui serait vendu pour 12 tonnes aux Etats-Unis sera ici livré pour 8) afin de prendre en compte la surcharge endémique. Or une forte proportion

des acheteurs de camions DINA de 12 tonnes allongent immédiatement le châssis et rajoutent un second essieu afin de pouvoir charger 16 ou 20 tonnes. Ils perdent ainsi le bénéfice de la garantie sur le châssis (voir supra). Prenant acte de ces conditions d'utilisation, DINA proposera dorénavant ce véhicule avec un essieu supplémentaire d'origine et une transmission renforcée (l'une des pièces qui souffraient le plus). La seconde réponse, commune cette fois à tous les constructeurs, se traduit par une montée en puissance des véhicules. Les moteurs de 432 CV que nous évoquions plus haut représentent actuellement la dernière avancée dans ce domaine et facilitent l'accrochage d'une seconde semi-remorque derrière un ensemble routier. Cette augmentation de la puissance s'accompagne d'ailleurs de plus en plus du recours à la turbocompression qui permet de s'affranchir (en partie seulement ...) du relief tourmenté. Une grande partie du centre du pays est à plus de 2 000 mètres d'altitude. Or, à 2 400 mètres, un moteur à aspiration naturelle travaille à 80 % de sa puissance ! Cette montée en puissance n'est pas un phénomène uniquement mexicain et donne un exemple de convergence entre les volontés locales et les grandes tendances mondiales.

En matière de silhouette des véhicules, une évolution se dessine actuellement avec l'apparition des premières cabines avancées. Jusqu'à maintenant, la totalité des véhicules de transport de marchandises disposait d'une cabine normale, du fait de l'influence des constructeurs américains longtemps dominants sur le marché mexicain. DINA avait envisagé de commercialiser il y a quelques années un camion à cabine avancée mais avait dû y renoncer devant l'hostilité des transporteurs. En dépit de ses avantages en termes de maniabilité et de consommation, la cabine avancée paraissait moins sûre aux chauffeurs que la silhouette traditionnelle. S'y ajoutait probablement la crainte d'une remise en cause de la "hiérarchie" latente entre conducteurs : leur position dépend fortement des dimensions physiques du véhicule, de son aspect plus ou moins massif (voir chapitre IV). Ces opinions ont lentement évolué, moins parce que les constructeurs devenaient plus convaincants que sous l'influence des transporteurs de personnes. L'amélioration de la qualité de service du transport interurbain de personnes s'est en effet produite à l'occasion du renouvellement progressif du parc, les autocars à cabine normale cédant la place à des véhicules à cabine avancée. Les transporteurs de marchandises ont ainsi pu constater de visu l'intérêt de la nouvelle silhouette et les constructeurs (tout au moins DINA et Kenworth) sortent actuellement leurs premiers poids lourds à cabine avancée. Dans ce cas, l'évolution trouve donc ses racines dans les choix techniques des constructeurs, le marché se pliant peu à peu à cette innovation.

Deux tendances lourdes se dégagent en ce qui concerne l'évolution des véhicules. D'une part, la montée en puissance s'avère un phénomène inéluctable, le seul fait susceptible de la remettre en cause étant le risque d'insolvabilité des entreprises de transport dans une période où les prix augmentent et le fret diminue. D'autre part, plusieurs éléments semblent poser les prémisses d'une européanisation : l'arrivée de Daimler-Benz et l'apparition de cabines avancées. Un de nos interlocuteurs nous a d'ailleurs affirmé que si, pour les poids lourds, le Mexique était toujours en retard de quelques années sur les Etats-Unis, ceux-ci étaient eux-mêmes en retard sur l'Europe.

Sous l'oeil tutélaire de l'Etat, l'industrie mexicaine du poids lourd, confrontée à un marché difficile, évolue donc lentement sur le chemin de l'intégration nationale, balisé d'un côté par les avancées technologiques des firmes transnationales et de l'autre par les pratiques des transporteurs.

CHAPITRE IV

LES ENTREPRISES DE TRANSPORT

Après avoir planté le décor dans lequel s'exerce l'activité de transport de marchandises, nous allons en venir maintenant au principal acteur, les entreprises de transport.

Nous nous attacherons dans une première étape aux hommes, nous limitant toutefois au personnel roulant qui est le seul sur lequel nous ayons recueilli des informations. La seconde étape sera consacrée aux véhicules l'accent portant sur les stratégies d'équipement et d'entretien-réparation. Enfin, nous essaierons d'évaluer leur santé financière. Mais commençons par rappeler les grandes lignes de la structure de la profession.

I - LA STRUCTURE DE LA PROFESSION

De 1977 à 1985, le nombre d'entreprises de transport routier de marchandises recensées au Mexique croît continûment, de 3,1 % par an en moyenne (tableau IV.1). 1980 marqua un bond en avant très important (+ 7,7 %) mais depuis cette date le taux de croissance annuel se réduit peu à peu (1 % en 1985). En 1985, on dénombrait 2 895 entreprises, la très grande majorité étant des sociétés anonymes à capital variable (S.A. de C.V.)

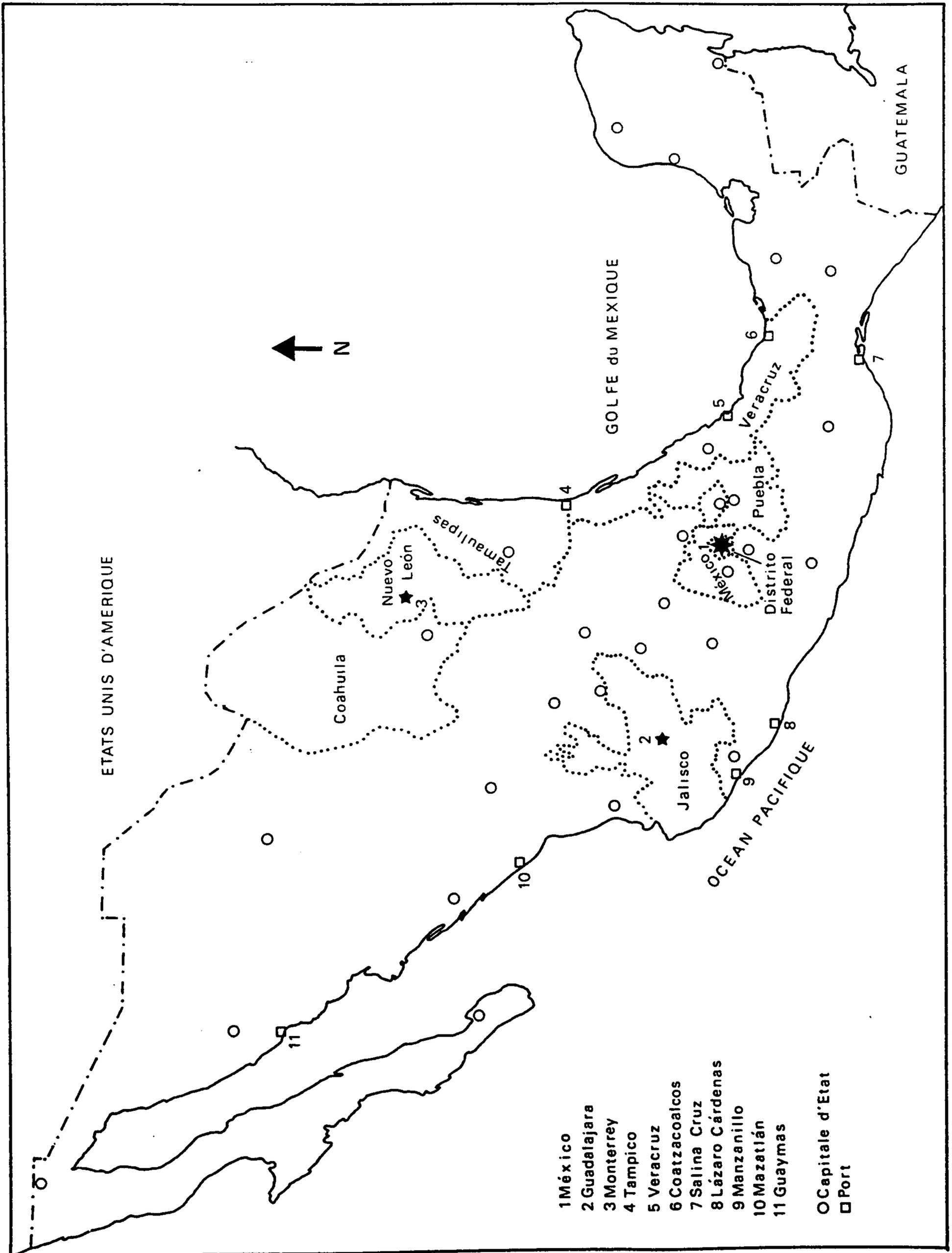
	1977	1980	1985
Nombre d'entreprises	2 259	2 518	2 895
Service régulier (%)	65	58	51
Service spécialisé (%)	30	38	45
Service mixte (%)	5	4	4

Tableau IV.1 : Evolution du nombre d'entreprises et de la structure par type de service (1977 - 1985)

51 % de ces entreprises se consacrent exclusivement au service régulier (voir chapitre I), 45 % exclusivement au service spécialisé et 4 % proposent des prestations des deux types. Depuis plusieurs années, on observe une tendance très nette au développement du service spécialisé, l'accroissement de la population d'entreprises entre 1977 et 1985 lui étant presque totalement imputable.

Les sièges sociaux des entreprises sont géographiquement très concentrés. Un sur deux se trouve soit à Mexico même, soit dans les Etats de Nuevo Leon et de Jalisco dont les capitales constituent respectivement les troisième et deuxième agglomérations du pays. La structure par type d'entreprises diffère toutefois fortement entre ces trois zones : dans le District Fédéral une entreprise sur deux est spécialisée alors que dans les deux autres Etats c'est le cas respectivement d'une sur trois et d'une sur quatre. Si, enfin, on considère les huit Etats comptant en 1985 plus de 100 entreprises, on s'aperçoit qu'ils regroupent 70 % des transporteurs. Géographiquement, on les rencontre soit sur la façade est du pays, soit limitrophes du sud des Etats-Unis, soit enfin dans la région centrale (figure IV.1). Seul Jalisco borde l'Océan Pacifique. Globalement, cette localisation rend compte de la distribution de la richesse dans le pays, mais il n'existe toutefois pas de relation simple entre le Produit Intérieur Brut de l'Etat et le nombre d'entreprises y ayant leur siège social. Il serait intéressant d'analyser la structure de la population d'entreprises par nombre d'employés, nombre de véhicules, Mais il semble que cette information ne soit pas encore disponible.

Figure IV.1 Les huit Etats comptant plus de 100 entreprises en 1985



S'il n'est pas possible de croiser l'étude de la structure des entreprises avec celle du parc, on peut par contre observer les évolutions de celui-ci.

En 1985, le parc de camions comprenait 111 800 véhicules moteur et 38 300 véhicules non moteur. Ces dernières années, son évolution a reflétée celle de la situation économique du pays. En effet, si entre 1978 et 1981 il augmente avec des taux de croissance exceptionnels (surtout pour la partie non motorisée), dès 1982 cette croissance amorce son déclin et en 1985 les statistiques montrent une perte sèche qui ramène l'équipement à son niveau de 1981 (tableau IV.2). Le nombre d'entreprises continuant d'augmenter, la chute du ratio nombre de véhicules par entreprise est donc encore plus forte. Nous verrons dans la section III de ce chapitre que l'année 1986 s'annonce pire.

	Véhicules moteur	Véhicules non moteur
1970 - 1977	4,3	4,5
1978 - 1981	7,2	16,4
1982 - 1984	1,0	1,7
1985	-2,3	-0,8

Tableau IV.2 : Taux de croissance du parc de véhicules utilitaires entre 1970 et 1985 (%)

Le tableau IV.2 fournit un autre renseignement sur l'évolution du parc : les taux de croissance des parcs motorisés et non motorisés, pratiquement identiques jusqu'en 1977, divergent sensiblement à partir de 1978. Cette tendance, qui signifie la recherche d'une plus grande productivité des camions et tracteurs, se confirme lorsque l'on regarde la structure des deux parcs par type de véhicule (figure IV.2). Un véhicule moteur sur deux est un camion à deux essieux (un C2, voir chapitre I) et neuf véhicules non moteur sur 10 sont des remorques à deux essieux (S2). Toutefois, depuis quelques années, ces deux types sont en recul au profit d'engins de plus grande capacité (essentiellement les T3 et les S3). L'examen de la structure par âge reflète naturellement ce phénomène. 13 % seulement des C2 comme des T2 ont moins de 5 ans alors que c'est le cas d'un T3 sur trois et d'un C3 sur quatre. Parallèlement, les trois quart des S3 sont apparus sur le marché il y a moins de 5 ans.

La montée en capacité du parc combinée à sa montée en puissance constitue un phénomène positif. Mais ce signe de bonne santé de la profession qui apparaît en comparant 1977 et 1985 doit tout de suite être nuancé. En effet, les principaux résultats étaient acquis dès 1981. Depuis cette date, le parc vieillit et sa structure n'évolue plus

Figure IV.2 Structure des parcs motorisé et non motorisé par type de véhicule en 1977 et 1985 (%)

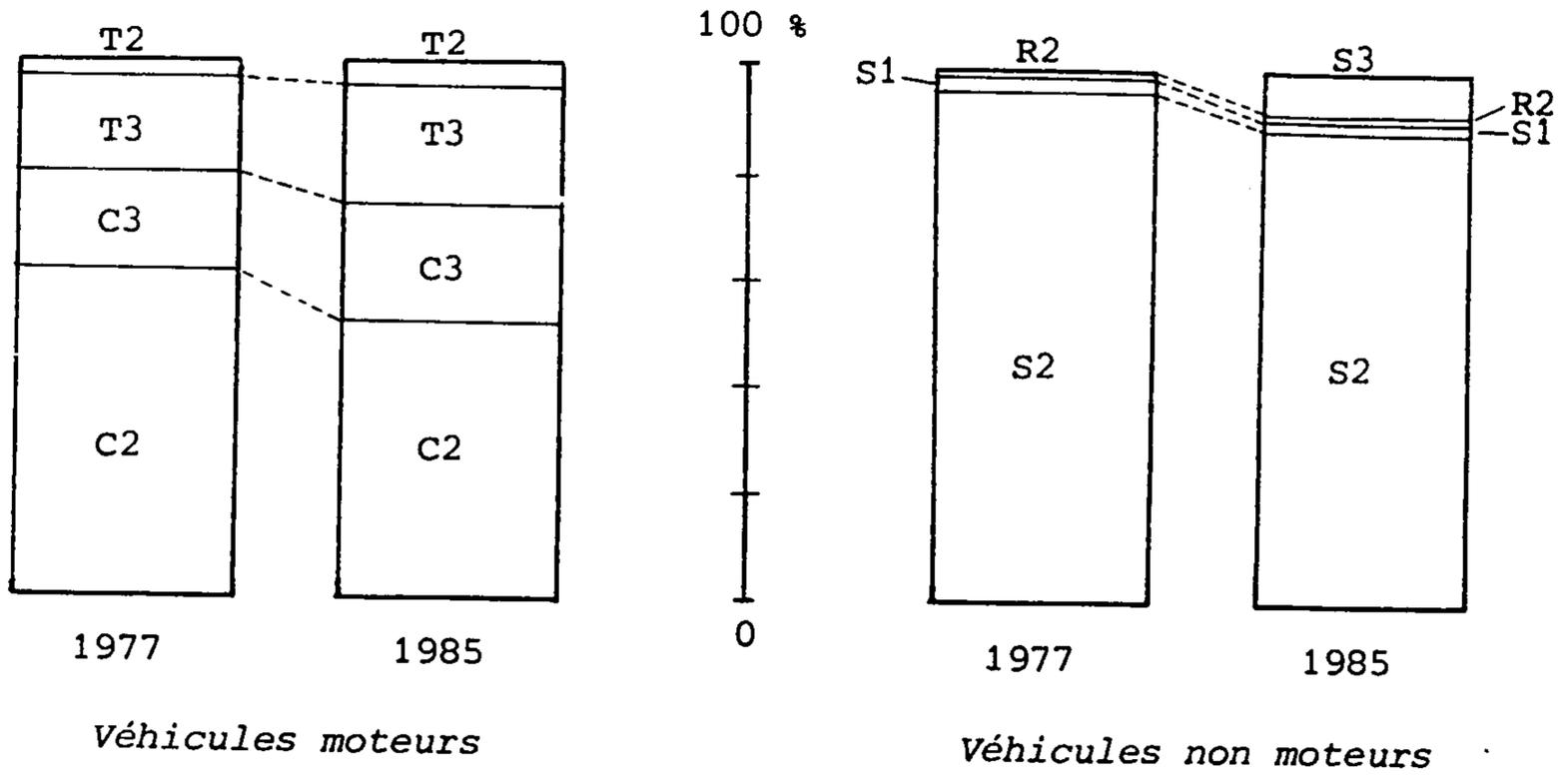
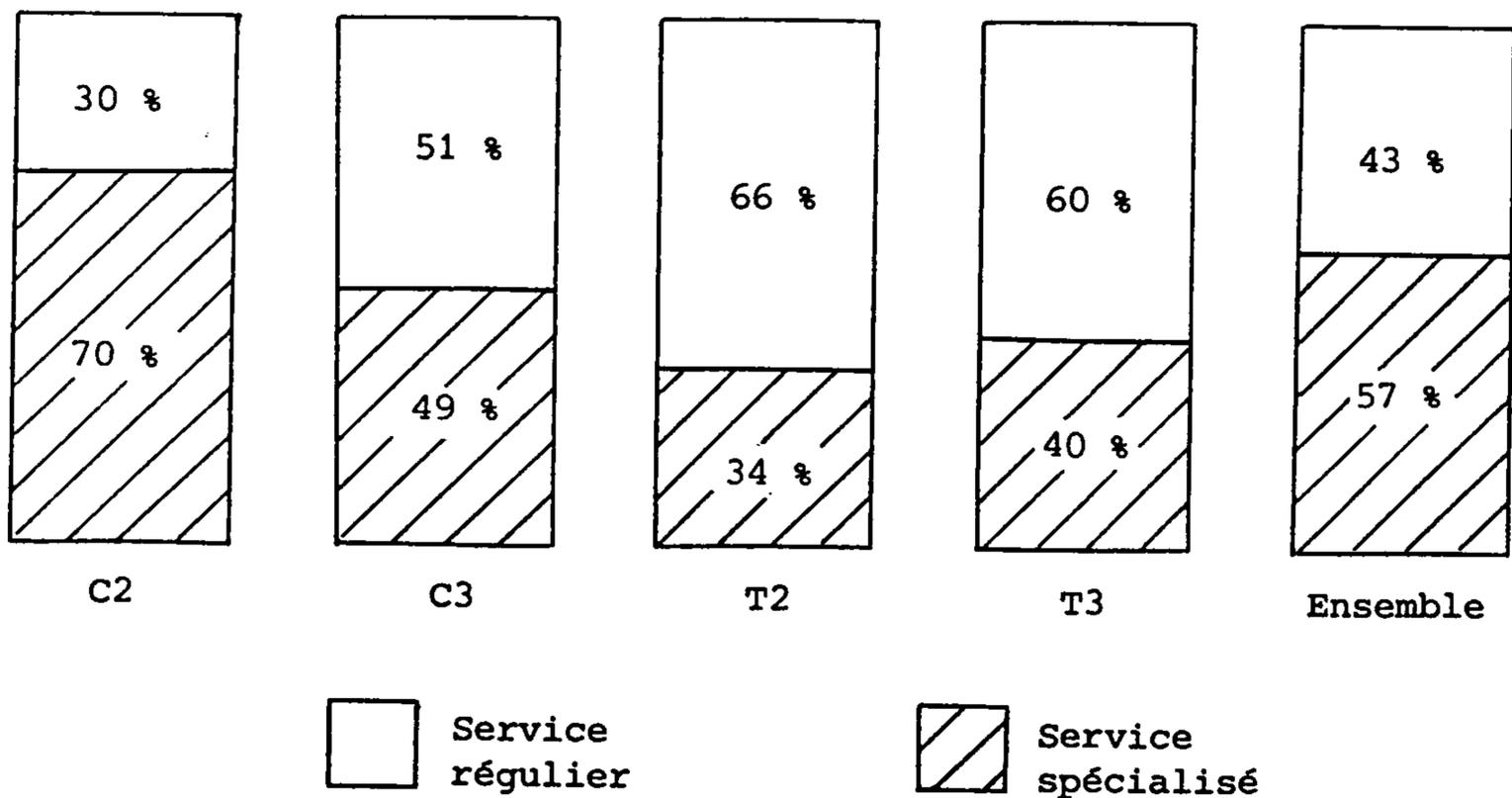


Figure IV.3 Répartition des différents types de véhicule moteur entre les deux services



que marginalement.

La date charnière de 1981 se retrouve lorsque l'on sépare le parc entre service spécialisé et service régulier, la répartition entre les deux n'ayant pas évolué depuis. Le premier utilise 57 % du parc motorisé mais seulement 37 % du parc non motorisé alors que pour le second ces chiffres atteignent respectivement 43 % et 63 %. Ce déséquilibre entre les deux catégories est tout aussi clair dès lors que l'on considère les types de véhicule moteur (figure IV.3). Les C2 appartiennent principalement au service spécialisé alors que les tracteurs assurent plutôt l'offre permanente de transport. Un tel phénomène s'explique par la composition du service spécialisé. Les permissionnaires transportant les "produits agricoles non élaborés et animaux" y prédominent et possèdent les trois quarts du parc moteur (soit autant que l'ensemble des transporteurs du service régulier !). Or, il s'agit bien souvent de producteurs ou de coopératives pour lesquels l'activité de transport n'est qu'accessoire et qui ne nécessitent donc que des véhicules moteurs peu puissants, sans remorque ou semi-remorque. De par leur poids dans le service spécialisé, ils tirent celui-ci vers les "petits" véhicules.

Ainsi, depuis 5 ans, la profession de transporteur de marchandises subit l'évolution économique défavorable du pays. Bien que la population d'entreprises continue à croître, le parc stagne. Son taux de renouvellement diminuant, la tendance à l'acquisition de véhicules plus efficaces, plus productifs perdure mais ne concerne plus que de faibles volumes d'achat. La crise est passée par là.

II - LE PERSONNEL ROULANT

Deux images très contrastées se révèlent lorsque l'on parle des conducteurs avec les responsables d'entreprises. Avant de les présenter, nous analysons les politiques en matière d'embauche et de rémunération puis les conditions de travail.

1 - Embauche et rémunération

Actuellement, le métier de chauffeur ne s'apprend guère dans les écoles : la voie royale de l'apprentissage est la formation sur le tas. Généralement, le jeune apprendra à conduire un véhicule en accompagnant régulièrement dès 15 ou 16 ans un membre de sa famille, le métier se transmettant souvent de père en fils. L'entreprise à la recherche de nouveaux employés dispose alors de trois moyens de recrutement.

Le premier consiste à tolérer cette formation "semi-clandestine" sur les véhicules de l'entreprise et, en cas de besoin, à recruter un jeune dont le comportement en tant qu'aide a paru efficace.

Le second moyen consiste en une formalisation du précédent. Le jeune est d'abord engagé pour réaliser de petits travaux sédentaires (manutention, petites réparations) grâce auxquels il se familiarise avec les véhicules. S'il donne satisfaction, il monte peu à peu en "grade" pour terminer chauffeur de poids lourd. Dans ce cas, comme d'ailleurs dans le précédent, l'avantage principal pour l'entreprise est que l'embauché présente l'"esprit-maison" et ne risque pas d'apporter les "vices" acquis chez d'autres transporteurs.

La troisième solution revient à un recrutement hors de l'entreprise. Dans ce cas, l'embauche se fait souvent par relation. Le milieu des conducteurs de poids lourds est assez fermé et les conducteurs, même s'ils travaillent dans des entreprises différentes, se connaissent bien et se rencontrent, que ce soit à l'occasion de pannes sur la route ou dans les restaurants. Ils sont ainsi à même de s'apprécier mutuellement et n'hésitent pas à recommander un collègue compétent au responsable de l'entreprise. Dans ces cas-là, le nouvel arrivant doit toutefois subir une période probatoire. L'avantage ici est de pouvoir disposer immédiatement d'un chauffeur opérationnel.

Enfin, dans le cas où l'un des employés est indisponible pour une courte période, l'entreprise a toujours l'option de recourir à un chauffeur recruté spécialement à cette occasion. Néanmoins cette possibilité demeure peu appréciée car le remède peut être pire que le mal : les "intérimaires" ont la réputation de moins bien soigner le véhicule qui leur est confié que les chauffeurs habituels.

L'embauche effectuée, le contrat de travail peut prendre trois formes : soit il reste purement verbal, soit il s'agit d'un contrat individuel, soit, dans les grandes entreprises, il s'inscrit dans le

cadre d'un contrat collectif. Le mode de rémunération est, relativement, indépendant du type de contrat.

Fondamentalement, le chauffeur est payé à la commission. Toutefois, certaines entreprises garantissent à leur personnel le salaire minimum professionnel, la commission sur chaque fret, toujours supérieure, s'en trouvant réduite d'autant. Dans ce cas, le chauffeur doit venir aider le personnel sédentaire lorsqu'il n'est pas en déplacement. Il semble toutefois que la rémunération à la seule commission soit la formule la plus répandue. Le chauffeur touche alors pour chaque déplacement un pourcentage fixe du prix du transport, généralement entre 13 et 20 %. Ce montant est rarement négociable, sauf parfois lorsque le transport présente des caractéristiques spéciales (marchandises entraînant un risque pour le chauffeur, denrées périssables, ...).

Lorsque le contrat de travail est écrit, la rémunération ne peut être inférieure au salaire minimum professionnel. C'est alors sur la valeur de ce salaire que l'entreprise se base pour payer les contributions sociales (sécurité sociale et retraite), qu'il soit réellement versé en tant que tel ou qu'il résulte d'un jeu d'écriture, une partie des commissions étant fictivement distraite pour y correspondre.

Le chauffeur perçoit sa commission en deux fois. A chaque voyage, l'entreprise lui confie de l'argent liquide. Celui-ci doit couvrir les frais de route (carburant, péages, petites réparations, pots de vin, ...) et permettre la rétribution des manutentionnaires; le solde, d'un montant indéterminé au départ, constituant une avance sur la commission. A l'arrivée, les comptes sont faits, le chauffeur étant tenu de présenter des justificatifs (toutefois certains postes, tels les pots de vin, peuvent difficilement donner lieu à facture ...). Le solde de la commission lui est alors remis.

A côté de cette rémunération, sinon officielle, du moins reconnue par l'entreprise, existent des revenus "inavouables", obtenus en fraudant. Le chauffeur, lorsqu'il se trouve sur la route, échappe au contrôle de l'entreprise. Il peut alors être tenté d'"arrondir ses fins de mois". Plusieurs possibilités s'ouvrent à lui : elles vont du transport de marchandises à son compte (lorsque le véhicule n'est pas totalement rempli) à la vente des outils de bord (il déclare ensuite se les être faits voler) en passant par de fausses factures de réparation ou de carburant. Ces pratiques, dont l'ampleur est méconnue, contribuent à accentuer chez certains transporteurs l'image du chauffeur escroc. Mais si certains y paraissent extrêmement sensibles, d'autres les considèrent comme tout à fait mineures.

Le personnel roulant se trouve ainsi dans une situation très instable en matière de ressources. Le revenu "officiel" (le salaire minimum professionnel) est de l'ordre de 75 000 pesos, la rémunération réelle peut atteindre aisément le double ou le triple de cette somme et il vient s'y ajouter parfois le montant des fraudes (impossible à évaluer). Cette précarité s'accroît en période d'inactivité, que ce soit pour maladie ou après la retraite. Les chauffeurs perçoivent en effet

dans ces deux cas des indemnités ou des pensions calculées sur la base du revenu déclaré. Les entreprises ne pouvant légalement être tenues de verser des rémunérations complémentaires, les sommes reçues sont alors très inférieures au revenu réel d'un actif.

2 - Conditions de travail

La fonction première du chauffeur de poids lourd est bien évidemment la conduite du véhicule. Cette tâche s'accompagne de la réception et de la remise de la marchandise, de l'encaissement du prix du transport lorsqu'il est payé à destination et de la réalisation de petites réparations sur route. Les opérations de manutention ne relèvent normalement pas de son travail. Certaines entreprises confient parfois au chauffeur la recherche d'un fret de retour, notamment lorsqu'il se trouve dans une ville où son employeur ne dispose pas de correspondants.

Le chauffeur voyage seul, l'entreprise ne contractant qu'un conducteur par voyage. S'il souhaite bénéficier d'un aide, l'engagement de celui-ci est à sa charge et sous sa responsabilité. Cet aide est très souvent un parent, qui en profite pour apprendre le métier sur le tas. En période de vacances scolaires, certains chauffeurs voyagent en compagnie de leur famille, afin de passer plus de temps qu'à l'accoutumée avec femme et enfants. En cas d'accident, l'entreprise n'assume aucune responsabilité vis-à-vis de ces proches du chauffeur.

De même que la formation initiale, la formation continue a lieu sur la route : le chauffeur se perfectionne ou s'adapte à de nouveaux véhicules "naturellement", en conduisant. Les expériences institutionnelles, dues aux constructeurs ou à la DGAF, ne donnent que peu de résultats. Les tentatives des constructeurs s'adressent essentiellement aux grandes flottes et restent modestes en regard du nombre de chauffeurs. Les cours proposés par les pouvoirs publics, destinés à une plus large audience, pâtissent de leur origine même. L'idée reste bien ancrée que des "bureaucrates" ne sauraient apprendre quoi que ce soit aux hommes de terrain et que le contenu des séances de formation ne peut donc pas correspondre aux véritables besoins du secteur. Dans les mentalités, la route reste la véritable école.

L'affectation du fret au sein de l'entreprise s'effectue dans la majorité des cas selon le principe du tour de rôle. Le chauffeur se trouve généralement contraint à accepter le voyage, soit parce que le fonctionnement de l'entreprise l'y oblige, soit parce que l'attente d'un autre fret signifie pour lui une perte financière. Sa marge de manoeuvre se limite à tenter de négocier une commission légèrement plus importante, opération difficile sauf dans certains cas particuliers ainsi que nous l'avons déjà signalé.

C'est le cas des denrées périssables ou de certains produits tels que le goudron qui imposent des temps de parcours minimaux. Pour vaincre la fatigue et conduire plus longtemps, le chauffeur est amené à prendre des stimulants. L'usage de ces drogues devient rapidement une habitude pour les conducteurs spécialisés dans ces secteurs : les

chauffeurs de véhicules-citerne ont ainsi une réputation bien établie de dépendance vis-à-vis de divers excitants. Mais s'ils sont peut-être les plus touchés par le problème, c'est en fait toute la profession qui, à des degrés divers, s'avère concernée. Sans vouloir affirmer que tous les chauffeurs sont drogués, ce qui serait stupide, force est de constater que le mode de rémunération présente des effets pervers. En effet, la rémunération à la commission, si elle présente le côté positif d'inciter le chauffeur à obtenir des frets de retour lorsque l'entreprise n'est pas en mesure de les rechercher elle-même, n'a pas que des avantages. En basant le revenu sur la productivité, c'est-à-dire en fait sur la maximisation du produit tonnes.kilomètres en charge, elle pousse aussi à tenter de rouler le plus possible. Pour gagner un peu plus, le chauffeur en arrive à reprendre la route dès lors qu'un fret est disponible et donc à rogner sur ses périodes de repos. La récupération n'est pas toujours suffisante et il est alors tentant de recourir aux stimulants.

La pénibilité du métier de chauffeur se voit ainsi accentuée par ses conditions d'exercice. Aussi les difficultés pour revalider le permis de conduire apparaissent chez des chauffeurs encore jeunes et souvent en charge d'une famille. Ceux qui ne peuvent satisfaire à l'examen médical se voient alors contraints de choisir entre une baisse très forte de leur revenu et la conduite sans permis. Une infraction au code de la route pouvant toujours donner lieu à un "arrangement", la décision se prend facilement, d'autant qu'une entreprise appréciant un chauffeur ne se formalisera guère de son absence de permis. Le chauffeur reste là encore à la merci du bon vouloir de l'entreprise.

3 - Le chauffeur, ange ou démon ?

Le transporteur attend d'abord d'un chauffeur qu'il sache conduire un poids lourd. Mais il en attend tout autant qu'il soit honnête. Deux clans s'opposent sur ce second aspect.

Pour les uns, le chauffeur est nécessairement, par nature pourrait-on dire, malhonnête. Il ne songe qu'à escroquer l'entreprise en ajoutant de l'eau dans le diesel, en remplaçant un pneu neuf par un pneu d'occasion, en revendant les outils, ... Il peut même, arrivé à destination, réaliser plusieurs petits voyages à son compte, voire confier le véhicule à un autre chauffeur, et déclarer qu'il ne trouve pas de fret de retour. Si l'entreprise forme elle-même ses conducteurs, elle s'assure qu'ils n'y amèneront pas leurs "vices" antérieurs. Mais, de toute manière, les mauvaises habitudes s'attrapent vite... Alors, que faire ? C'est très simple, il suffit de se séparer de ses véhicules pour devenir affrèteur !

Pour les autres, le chauffeur est au contraire un homme de confiance. Il assume, seul sur la route, la responsabilité de son véhicule, il est capable de repérer, avant qu'il soit trop tard, un organe au fonctionnement defectueux, il manipule des sommes d'argent importantes, surtout lorsqu'il doit encaisser le prix d'un transport payé à destination, il affronte les voleurs au péril de sa vie. Bref, c'est plus un ami ou un frère qu'un employé.

Ces deux descriptions rendent compte des discours que nous avons entendus, pas même caricaturés, le trait à peine grossi. Mais la position réelle du chauffeur dans l'entreprise s'avère plus complexe et plus ambiguë et le place en situation d'être à la fois ange et démon. Ange parce qu'effectivement il manipule d'importantes sommes d'argent, conduit un véhicule coûteux et représente l'entreprise vis-à-vis de ses clients. Démon parce que, dans l'exercice de son activité, il échappe à l'oeil du maître et peut se livrer à de multiples détournements sans qu'aucun (ou presque) contrôle soit possible. Ange parce que le chauffeur dépend du transporteur par le biais de la commission. Démon parce que le transporteur est à la merci du chauffeur, incontrôlable sur route. Ainsi, de la même façon que la commission est le symbole du pouvoir de l'employeur sur l'employé, les détournements potentiels montrent la marge d'autonomie conservée par l'employé. Ni totalement victime, ni totalement coupable, le chauffeur n'en demeure pas moins toujours à la merci des décisions de l'employeur et reste celui qui, dans le jeu maître-esclave dont il n'a pas fixé les règles, joue le rôle de l'esclave.

III - LES VEHICULES

Dans la première section de ce chapitre, nous avons donné un premier aperçu du parc des véhicules. Ce cadrage global était purement quantitatif et laissait de côté les stratégies des entreprises, aussi bien en matière d'acquisition que d'usage. Nous envisagerons ici successivement les déterminants des choix d'équipement, les conditions d'utilisation et les politiques d'entretien-réparation.

1 - Choisir un véhicule

L'aspect extérieur du véhicule définit la position sociale de son chauffeur au sein de sa profession. Ainsi que nous l'avons déjà mentionné (chapitre III), plus le véhicule est grand, large, haut, plus son apparence est massive, voire rébarbative, plus le conducteur sera apprécié et respecté par ses collègues. Mais le "dis-moi quel véhicule tu conduis, je te dirais qui tu es" se transpose aisément en "dis-moi quel véhicule tu possèdes, je te dirais qui tu es". L'aspect du véhicule fournit en effet également des informations sur l'entreprise.

En termes généraux, trois catégories se dégagent. Les petits véhicules (les camions légers et moyens selon la terminologie mexicaine) appartiennent plutôt à des petits commerçants pour lesquels l'activité de transport n'est qu'accessoire. Les camions lourds (véhicules de 9 à 13,5 tonnes) constituent l'échelon suivant. On y trouve encore des commerçants mais aussi les premiers véritables transporteurs : le véhicule devient le principal outil de travail. Enfin les tractocamions (camions de plus de 13,5 tonnes et tracteurs) représentent l'"aristocratie" du transport de marchandises et désignent les véritables professionnels. Il va de soi que cette hiérarchie n'est guère originale et surtout n'est pleinement valable que si l'on considère l'ensemble d'une flotte et non pas un véhicule isolé. Mais nous la réutiliserons avec profit lorsque nous passerons en revue les politiques d'entretien-réparation.

Une fois le type de véhicule défini, il reste à choisir la marque. Qu'importe ici l'activité ou les caractéristiques de l'entreprise, la préférence se porte presque systématiquement sur les constructeurs étrangers. Pour les camions lourds, leur disparition du marché rend ce réflexe caduc mais il demeure très vivace sur le créneau des tractocamions. Les transporteurs citent systématiquement Kenworth Mexicana comme fabricant préféré. Deux raisons à cette préférence sont avancées : d'une part les véhicules de cette marque sont techniquement plus satisfaisants et de meilleure qualité et d'autre part leur valeur résiduelle à la revente est plus élevée. Ces deux arguments sont d'ailleurs fortement liés, le second découlant largement du premier. Toutefois l'aspect "meilleure qualité" mériterait sans doute d'être relativisé. Tout d'abord, nous avons déjà signalé (chapitre III) qu'une forte standardisation régnait entre les constructeurs, notamment en matière de tracteurs routiers. L'avantage de Kenworth découlerait alors essentiellement d'un contrôle de qualité plus sérieux. Le second élément

susceptible de minorer cet avantage technique trouve sa source dans l'idiosyncrasie du Mexicain. Depuis des siècles, il tend à dénigrer les réalisations nationales au profit des produits, des idées importées de l'étranger. La force de cette attitude se manifeste dans l'existence d'un terme spécifique pour la désigner, le "malinchismo", du nom de la concubine indienne du premier conquérant espagnol du Mexique, Cortés. Les éléments nous manquent pour évaluer dans quelle mesure les véhicules Kenworth bénéficient effectivement d'un avantage technique sur leurs concurrents. Mais l'image attachée à chaque constructeur n'importe-t-elle pas autant (sinon plus ?) que les caractéristiques réelles de leurs produits.

La situation économique actuelle brouille toutefois les cartes. La situation financière difficile des entreprises les amène lors de l'achat d'un véhicule neuf à rechercher, plus que les qualités techniques, les facilités ou les avantages monétaires. Constructeurs ou concessionnaires proposent essentiellement deux formules : soit un rabais en cas d'achat de plusieurs véhicules (ce qui pousse les sociétaires à grouper leurs achats), soit une réduction sur le prix de la semi-remorque. Mais ces formules ne suffisent pas, on l'a vu, à relancer le marché. De plus, les interventions publiques dans ce domaine (création d'une banque spécifique, organisation de programmes coordonnés entre DINA, financeurs et transporteurs), appuyées par la Chambre Nationale des Transports et Communications, n'ont pas eu les retombées espérées. Les transporteurs n'arrivent pas à dégager les sommes nécessaires au paiement comptant (environ 50 millions de pesos pour un ensemble routier) et le crédit est prohibitif : qu'il soit proposé par le constructeur ou par une banque, les taux annuels atteignent 80 ou 90 %, le transporteur devant de plus apporter à l'achat de l'ordre de 40 % du prix de vente. Cette situation amène les transporteurs à se tourner vers le marché de l'occasion quitte ensuite à adapter le véhicule à leurs besoins.

Ainsi actuellement, lors du choix d'un véhicule, le coeur ne l'emporte plus que très rarement sur la raison : les préférences techniques (réelles ou imaginées) cèdent le pas devant les exigences financières.

2 - Les conditions d'utilisation

Les problèmes relevant des conditions d'utilisation des véhicules s'articulent autour de deux thèmes : la surcharge et la qualité des fluides.

Constructeurs et transporteurs s'accordent au moins sur un point : les véhicules circulent habituellement surchargés. Un véhicule autorisé pour 20 ou 25 tonnes transportera ainsi tout naturellement 30 ou 35 tonnes (et parfois plus). L'administration, si elle subodore le phénomène, n'en parle que comme d'une rumeur et s'avoue impuissante à le quantifier. L'absence de bascules publiques permettant un pesage systématique ou même seulement partiel des véhicules et le manque de fiabilité des feuilles de route dans ce domaine ne contribuent pas à

l'éclairer sur l'ampleur du problème. Les transporteurs demeurent les mieux placés pour la mesurer, mais ont-ils intérêt à rechercher la transparence dans ce domaine ? Les perceptions de l'impact de la crise sont très partagées. Pour les uns, la raréfaction du fret a aiguisé la compétition pour son obtention et entraîné une augmentation de la surcharge pour reconstituer les bénéfices d'exploitation. Pour les autres, rien a changé, les taux de surcharge demeurent identiques. Plus que de vouloir trancher entre ces deux perceptions, il convient de remarquer que la crise n'a de toute manière pas contribué à assainir la situation.

Tant les constructeurs que les transporteurs savent que la surcharge risque d'endommager le véhicule. Pour en réduire les effets, les premiers disposent de deux types d'actions. La première consiste à renforcer systématiquement les poids lourds qu'ils proposent afin que le châssis gagne en résistance. La seconde, déjà évoquée dans le chapitre III, revient à surdimensionner l'ensemble du véhicule en le déclassant : un poids lourd vendu ailleurs pour 12 tonnes sera présenté au Mexique pour 8. Les transporteurs se voient donc livrer des véhicules déjà "préparés" pour la surcharge, tant en ce qui concerne la structure que les organes moteur, la transmission, ... Néanmoins, l'un de leurs premiers soucis après l'achat se manifeste par un nouveau renforcement du châssis. A l'usage, ils révisent les pièces sensibles lorsque le poids lourd revient d'un trajet pour lequel la surcharge était manifeste. Mais leur comportement peut aussi se révéler négatif : connaissant la puissance "réelle" du camion, ils peuvent en arriver à rallonger son châssis afin d'ajouter un second essieu arrière et donc augmenter sa capacité.

On se trouve ainsi en présence d'un cercle vicieux. Constatant le phénomène de surcharge, les constructeurs surdimensionnent leurs véhicules; constatant le surdimensionnement des véhicules, les transporteurs n'hésitent pas à surcharger. Ce mouvement circulaire peut d'autant plus difficilement s'inverser ou stopper que les deux autres acteurs concernés par le transport de marchandises ne peuvent ou ne veulent intervenir. Les chargeurs n'ont aucun intérêt à ce que les capacités effectives des poids lourds diminuent, leurs coûts de transport étant ainsi minorés. La puissance publique n'a pas (ou ne se donne pas) les moyens d'action pour venir à bout de la surcharge. Mais dans la mesure où elle estime que le réseau serait susceptible de supporter sans dommage des charges plus importantes, n'a-t-elle pas également intérêt à maintenir les coûts de transport au plus bas ?

Si l'ensemble du secteur accepte finalement très bien le "problème" de la surcharge, il n'en est pas de même en ce qui concerne la mauvaise qualité des fluides (carburants et lubrifiants).

L'adjonction d'eau au diesel par les chauffeurs constitue l'un des moyens dont ils disposent pour accroître leur revenu. Mais le véritable problème du carburant n'est pas là. Le diesel mexicain, pour la fourniture duquel l'entreprise nationale PEMEX dispose d'un monopole, contient un très haut degré de polymères et correspond plutôt à un usage industriel. Les injecteurs supportent difficilement les effets de friction qui en résultent et, plus globalement, les moteurs (qu'ils

soient mexicains ou d'importation) se détériorent trop rapidement. Certaines stations-service ont installé des centrifugeuses pour améliorer la qualité du diesel, mais le carburant ainsi obtenu étant vendu plus cher que le normal ne s'utilise généralement que pour les véhicules les plus lourds. Quelques entreprises importantes disposent également de centrifugeuses. Les transporteurs acceptent maintenant avec résignation cette inadaptation : "il faut bien faire avec", "on n'a pas d'autre solution", "on s'habitue". En effet, on voit mal qui ou quoi pourrait amener actuellement la PEMEX à changer sa politique, alors même que la DGAF ne peut proposer dans le Programme de Développement du Transport Routier Fédéral d'autre solution que l'augmentation du nombre de stations-service équipées de centrifugeuses ...

Si pour le diesel les avis convergent, en ce qui concerne les lubrifiants, eux aussi fournis par la PEMEX, constructeurs et transporteurs avancent des opinions contradictoires. Pour les premiers, la qualité s'est grandement améliorée et permet même l'exportation. Pour les seconds, le diagnostic s'inverse, la qualité s'est dégradée, les nouvelles formules assurant une moins bonne compression et nécessitant des vidanges plus fréquentes. Nous ne disposons pas d'informations complémentaires pour trancher entre ces deux positions.

Les conditions d'utilisation nuisent à la bonne conservation des véhicules. Deux handicaps majeurs y prennent racine : la surcharge et la mauvaise qualité du diesel. Si, pour le second problème, les transporteurs ne peuvent que subir une contrainte externe, le premier résulte par contre d'un consensus tacite au sein de l'ensemble du secteur.

3 - Les stratégies d'entretien-réparation

Ainsi que nous l'avons indiqué plus haut, une hiérarchie grossière en matière d'entretien peut être rapprochée du type de véhicule : plus celui-ci est puissant, plus son entretien sera soigné. De la même manière, un véhicule sera en général mieux entretenu s'il appartient à une grosse flotte plutôt qu'à une petite. Ces relations s'expliquent en fait par la typologie implicite des entreprises qui se dissimule derrière le type ou le nombre de véhicules. Au fur et à mesure que l'on monte dans la gamme ou que la flotte s'accroît, les chances que le poids lourd appartienne à un transporteur professionnel augmentent. Or, un véritable transporteur, tirant ses revenus du seul véhiculage, entretiendra mieux son véhicule que, par exemple, un commerçant-transporteur, pour qui ce n'est qu'une activité annexe. Mais il ne s'agit là que de tendances, de comportements "moyens". En dernière instance, tout dépend du gérant de l'entreprise et de l'arbitrage qu'il rend entre le court et le long terme : les dépenses liées à l'entretien préventif visent à permettre des économies ultérieures.

Les concessionnaires, qui fournissent pour chaque véhicule des règles d'entretien, méconnaissent le nombre d'entreprises qui les appliquent. Même si la réorganisation du secteur initiée au début des années 1970 entraîna une amélioration de l'état général des véhicules,

ils estiment que rares sont les transporteurs se conformant à leurs recommandations. La crise actuelle joue d'ailleurs un rôle néfaste, les entreprises cherchant à reconstituer leurs marges en réduisant au minimum l'entretien préventif.

Les transporteurs se fient plus à l'expérience de terrain des conducteurs qu'au livret d'entretien du constructeur, toujours soupçonné d'exagérer et de pousser à la consommation. Le chauffeur s'avère ainsi la pièce maîtresse des politiques d'entretien. Au retour de chaque voyage, il informe le gérant sur l'état de santé du véhicule, signalant les anomalies de fonctionnement, les pièces qu'il conviendrait de vérifier, celles devant être changées, ... En fonction du diagnostic, le véhicule est alors envoyé ou non à la révision.

Trois modes de réalisation des opérations d'entretien-réparation s'offrent aux transporteurs, les associés d'une même entreprise pouvant choisir des options différentes : utiliser un atelier propre, recourir au concessionnaire, s'adresser à un garage indépendant.

La possession d'un atelier propre ne se justifie que pour une flotte importante. L'atelier comprend systématiquement les outils nécessaires aux réparations mécaniques de base, mais il peut être beaucoup plus complet et permettre la réalisation des travaux les plus complexes. Le personnel y travaillant n'appartient pas toujours à l'entreprise. En effet, des mécaniciens indépendants peuvent être embauchés temporairement, à la tâche ou à la journée. Deux éléments militent en faveur de cette solution : la possibilité d'économies d'échelle (si la flotte est suffisamment importante) et le meilleur contrôle des travaux effectués. Les opérations non réalisables sur place sont bien évidemment confiées à l'extérieur.

Le recours au concessionnaire est peu fréquent. Les temps d'immobilisation des véhicules, comme les prix pratiqués y sont jugés trop importants. De plus, certains estiment que la qualité du travail laisse parfois à désirer : soit des travaux jugés inutiles par le transporteur ont été réalisés à son insu, rallongeant ainsi les délais annoncés, soit le travail n'est pas fiable. Toutefois, les transporteurs retenant cette option le font au contraire parce qu'il leur semble avoir ainsi la garantie d'un travail sérieux.

Les garages indépendants représentent la solution médiane. Moins chers que les concessionnaires, et parfois spécialisés dans tel ou tel type de réparation, ils évitent à l'entreprise d'assumer la charge d'un atelier propre. Les petits transporteurs adoptent préférentiellement cette solution. Dès que le travail dépasse les réparations de base, le transporteur mettra en concurrence divers garages, choisissant en fonction d'un compromis entre délai, prix et compétence.

S'ils disposent d'un atelier propre ou s'ils s'adressent à un garage indépendant, les transporteurs doivent se charger de la fourniture des pièces détachées. Les pièces étrangères, mêmes plus chères (ce qui n'est pas toujours le cas), même de contrebande (mais il en existe certaines importées légalement), même non disponibles immédiatement, sont presque systématiquement préférées aux mexicaines.

L'explication justifiant ce choix ressemble à s'y méprendre à celle avancée lors de l'achat des véhicules : la différence de qualité. Les anecdotes ne manquent pas pour stigmatiser la déficience des pièces détachées locales, mais il convient là encore de nuancer les propos des transporteurs. S'il est vrai que certaines pièces laissent encore à désirer, les constructeurs eux-mêmes l'admettent, d'autres se montrent tout à fait compétitives, notamment toutes celles ne faisant pas appel à une technologie trop élaborée. Mais le "malinchismo" est aussi passé par là ... Actuellement, la crise favorise le développement du marché des pièces d'occasion, obtenues soit chez des revendeurs spécialisés ou des casses, soit en désossant les autres véhicules de l'entreprise. Le neuf est réservé aux organes sensibles, dont une défaillance aurait des conséquences importantes sur le véhicule dans son ensemble. Le recours aux concessionnaires s'effectue en dernière instance, les prix qu'ils pratiquent étant trop dissuasifs.

Les politiques d'entretien-réparation pâtiennent du contexte de crise économique actuel. Reposant essentiellement sur la connaissance que le chauffeur a de son véhicule et de ses dysfonctionnements, elles tendent de plus en plus à se limiter à l'indispensable.

4 - Le véhicule, un mal nécessaire

A l'issue de ce sombre panorama, on pourrait se demander si le véhicule ne représente pas une charge trop importante pour l'entreprise.

Dès l'achat, les problèmes commencent. Certes, le choix offert par les constructeurs n'est pas démesuré. Mais les conditions de financement ne permettent pas toujours d'obtenir le véhicule idéal, ni même parfois le meilleur sur le marché et il faut se contenter d'un poids lourd mexicain ! A l'usage, les problèmes continuent. La mauvaise qualité du carburant détériore les moteurs et les pratiques "traditionnelles" de surcharge fatiguent l'ensemble des organes du véhicule. Le poids lourd endommagé, fatalité inéluctable, de nouvelles dépenses s'imposent : pièces détachées, main d'oeuvre, mais aussi immobilisation du véhicule et donc manque à gagner. Le véhicule engloutit perpétuellement de nouvelles quantités d'argent.

Pourquoi donc ne pas se débarrasser des véhicules, ce qui élimine également tous les "inconvenients" liés aux chauffeurs ? Conservant ses concessions, conservant sa clientèle, l'entreprise se contente d'affréter des permissionnaires au gré de la demande et prélève une commission sur le prix de transport. Mais il ne s'agit là que d'un cas limite, non pas inexistant mais marginal. Si les entreprises de transport continuent à exister, plus nombreuses même que jamais, peut-être est-ce que l'activité, en dépit de tout, continue à être rentable ?

IV - LE TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES, UNE ACTIVITE RENTABLE ?

La rentabilité éventuelle de l'activité apparaît si l'on confronte coûts et prix de transport. Mais lorsque l'inflation annuelle avoisine les 100 %, un troisième élément intervient : les délais de paiement.

Les coûts réels de transport sont encore très mal connus et les entreprises elles-mêmes n'en possèdent qu'une vision très confuse. Le premier réflexe, lorsqu'on les interroge sur la structure de leurs coûts, est de mettre tous les postes sur le même pied, en reprochant à chacun sa trop grande importance. Si l'on insiste, quelques rubriques se détachent : le carburant, puis les pneus et enfin l'entretien-réparation (et bien sûr les péages). La main d'oeuvre serait plutôt considérée comme relativement bon marché et l'amortissement des véhicules est systématiquement oublié. Ainsi, n'ayant qu'une mauvaise appréhension de l'importance relative des différentes rubriques, les transporteurs se montrent surtout sensibles à celles enregistrant de fortes hausses.

Nous avons vu dans le premier chapitre qu'avant chaque hausse de tarif l'administration réalisait des études prévisionnelles de déformation de la structure des coûts. Aussi dispose-t-elle en permanence d'une évaluation de cette structure. En mars 1986, les postes les plus importants concernaient l'entretien-réparation (16,5 %), la rémunération du personnel roulant (16 %) et, à un moindre degré, les combustibles et lubrifiants (13,9 %) et l'amortissement des véhicules (13,9 % également). Cette hiérarchie diffère donc sensiblement de celle avancée implicitement par les transporteurs. Pour être provocateur, on pourrait affirmer que les deux sont erronées : les transporteurs ne savent pas toujours (ou ne veulent pas !) réaliser un bilan financier correct, l'administration ne prend pas en compte les pratiques réelles de la profession ...

Si l'on en vient à la relation entre tarifs et coûts, la situation paraît au premier abord beaucoup plus simple : ainsi que nous venons de le rappeler, selon les pouvoirs publics, les tarifs couvrent en permanence les coûts, étant régulièrement réévalués en fonction de la dérive prévisible des différents postes de coût. Mais les transporteurs ne partagent guère cette analyse. Ils se plaignent d'une part d'un retard continu dans le réaligement des tarifs sur les coûts et d'autre part d'un décrochage des premiers sur les seconds, revendications somme toute très traditionnelles. Toutefois le rapport entre tarif et coût ne présente qu'un intérêt limité dans la mesure où la marge dégagée par l'entreprise résulte de la confrontation entre le prix de vente et le coût de la prestation de transport. Or, il convient de se souvenir que la tarification ne sert en fait que de référence lors de la négociation du prix de transport. La détermination de la marge réelle du transporteur se complique encore.

Enfin, les chargeurs n'effectuent pas toujours le paiement du service dans les délais convenus. Subissant eux aussi les effets de la crise, ils pallient leurs difficultés économiques soit en différant les règlements le plus longtemps possible, soit en payant à l'aide de

chèques sans provision. Face à ce phénomène, qui concerne essentiellement le secteur privé, les transporteurs se sentent démunis. S'il s'agit de clients fidèles, mieux vaut se montrer compréhensif et attendre des "jours meilleurs". Dans le cas contraire, la seule mesure de rétorsion réaliste consiste à refuser de travailler ultérieurement avec ce chargeur, le stockage de la marchandise jusqu'à paiement nécessitant des entrepôts trop importants ... Devant intégrer les phénomènes d'inflation sur des durées méconnues, la détermination de la marge réelle du transporteur devient impossible.

S'il n'est pas possible de connaître cette marge, il est néanmoins possible de répondre à la question de la rentabilité du transport routier de marchandises. Certes, aux inconvénients liés au personnel et aux véhicules s'ajoutent l'insuffisance des prix de transport et les difficultés de paiement. Qui plus est, l'activité, au moins depuis le début de 1986, s'est fortement réduite : les transporteurs déclarent une chute de l'ordre de 20 à 40 %. Ces indicateurs ne doivent cependant pas laisser croire à une profession sinistrée. En effet, ils n'indiquent que des évolutions relatives. La situation, il est vrai, s'est considérablement dégradée, mais par rapport à un état de référence exceptionnellement favorable : selon l'un de nos interlocuteurs, les marges bénéficiaires sont tombées de 40 à 20 % en quelques années. Sans affirmer que toutes les entreprises présentent des résultats aussi florissants, il n'en reste pas moins que, globalement, leur santé reste correcte.

Le transport routier demeure donc une activité rentable, le pessimisme des transporteurs, leurs réticences à investir s'expliquant plutôt par une crainte : jusqu'à quand ? Les craintes qu'inspirent le transport routier de marchandises ne portent pas tant sa situation actuelle que sur sa situation future.

CONCLUSION

Bon nombre de questions restent pendantes à l'issue de ce rapport. Il n'était de toute manière pas concevable, à l'issue d'une brève mission, de pouvoir cerner correctement l'ensemble du fonctionnement du secteur des transports routiers de marchandises. En conclusion, nous voudrions insister sur trois d'entre elles, chacune en rapport avec l'un des trois domaines de l'environnement des entreprises étudiés ici.

Quelles seraient les conséquences d'une modification du système des concessions, remplaçant la division en lignes ("rutas") par une division en zones ? Ce mode d'organisation permet normalement une meilleure optimisation de la gestion des frets et accroît la marge de manoeuvre des entreprises en leur ouvrant la possibilité de s'adresser à de nouveaux chargeurs. Mais le jeu du chat et de la souris entre l'Etat et les transporteurs, mode de fonctionnement "usuel", hypothèque sérieusement l'impact des décisions publiques et complique l'évaluation préalable de leur impact réel. Celle-ci est d'autant plus indispensable qu'une telle mesure se traduirait, au moins dans un premier temps, par un renforcement de la concurrence entre transporteurs.

Jusqu'à quand le réseau routier pourra-t-il supporter l'accroissement des charges à l'essieu ? La fuite en avant vers des véhicules toujours plus lourds implique d'apporter un soin accru à l'entretien de l'infrastructure. Il n'est pas sûr qu'en période de crise l'Etat affecte à ce secteur les crédits nécessaires. Le risque serait alors d'isoler, au moins durant certaines périodes de l'année, les régions du pays déjà les plus défavorisées économiquement.

Les lacunes de l'offre de véhicules ne tiennent-elles pas plus à la faiblesse du secteur des pièces détachées qu'à une mauvaise évaluation de la demande par les constructeurs ? Il semble en effet que les produits proposés par l'industrie automobile correspondent assez bien aux exigences des transporteurs. En particulier, tant les offreurs que les demandeurs s'accordent pour avoir comme préoccupation première la montée en puissance du parc. Par contre les véhicules souffrent d'un entretien déficient, certes imputable d'abord au transporteur, mais aggravé par les carences des pièces détachées. L'éparpillement actuel

des fabricants de pièces automobiles est un luxe qui prohibe les améliorations de qualité mais aussi de productivité.

Toutefois, quelles que soient les questions posées, il reste que les réponses dépendront pour une bonne part de l'évolution du contexte économique du pays. La crise actuelle, figeant ou dégradant les situations, permettrait difficilement, si elle se prolongeait, d'améliorer le fonctionnement du secteur.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages généraux

DIAZ OLVERA, Lourdes.- Les transports routiers de marchandises au Mexique.- in : Les pistes du développement, ouvrage collectif du Laboratoire d'Economie des Transports, à paraître.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA.- La Industria Automotriz en México 1980-1985.- México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 1986.- 115 p.

Ley de Vías Generales de Comunicación.- México, Editorial Porrúa, 1986 (15a. edición).- 252 p.- (coll. Leyes y Códigos de México)

Reglamento de Tránsito en Carreteras Federales.- México, Gómez Gómez Hermanos Editores, 1986.- 94 p.

SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES, DIRECCION GENERAL DE AUTOTRANSPORTE FEDERAL.- Estadísticas Básicas del Autotransporte Federal 1970-1984.- México, Dirección General de Autotransporte Federal, 1985.- 213 p.

SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES, CAMARA NACIONAL DE TRANSPORTES Y COMUNICACIONES.- Programa de Desarrollo del Autotransporte Federal 1984-1988.- México, Secretaría de Comunicaciones y Transportes, sans date.- 141 p.

SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO, PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO.- Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Bruto por Entidad Federativa, 1980.- México, Secretaría de Programación y Presupuesto, 1982.- 37 p.

Chapitre I - L'intervention publique

SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES, DIRECCION GENERAL DE AUTOTRANSPORTE FEDERAL.- Capítulo XI del Reglamento del Capítulo de Explotación de Caminos de la Ley de Vías Generales de Comunicación que Trata del Peso y Otras Características de los Vehículos.- México, Dirección General de Autotransporte Federal, marzo-abril, 1981.- 105 p.

SECRETARIA DE COMUNICACIONES Y TRANSPORTES.- Manual General de Organización.- México, Secretaría de Comunicaciones y Transportes, 20 de junio de 1984.

Tarifa General de Autotransporte de Carga de Concesión o Permiso Federal.- México, Cámara Nacional de Transportes y Comunicaciones, julio 1986.- non pag.

Chapitre III - L'offre de véhicules

ASOCIACION MEXICANA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, A.C.- La Industria Automotriz Terminal en 1985.- México, Asociacion Mexicana de la Industria Automotriz, A.C., boletin 241, enero 1986.- 36 p.

ASOCIACION MEXICANA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ, A.C.- Venta y Produccion a Abril 1986.- México, Asociacion Mexicana de la Industria Automotriz, A.C., boletin 245, mayo 1986.- 28 p.

FOURT, Gilles.- Crise et restructuration de l'industrie automobile mexicaine.- in : Problèmes d'Amérique latine, 1984, No 73, 3e trimestre.- pp. 69-89.

ORTIZ, Ramon.- El Gran Reto de FAMSA.- in : Siempre !, 1986, No 1728, agosto 6.- pp. 74-75.

Chapitre IV - Les moyens de production

CAVAZOS FLORES, Baltazar et alii.- Nueva Ley Federal del Trabajo, Tematizada y Sistematizada.- México, Editorial Trillas, 1983 (14a. edicion).- pp. 241-243.

ANNEXE

LES TRANSPORTEURS RENCONTRES

Transporteur 1 - entreprise, service spécialisé (produits agricoles); pas de véhicules appartenant à l'entreprise, travaille uniquement avec des permissionnaires.

Transporteur 2 - entreprise, service régulier, concession sur l'itinéraire Mexico-Tijuana-La Paz avec prolongements à Torreon, Durango et Monterrey; possède 7 tracteurs routiers et travaille aussi avec des permissionnaires.

Transporteur 3 - entreprise, service régulier, concession sur l'itinéraire Mexico-Acapulco avec prolongements à Lazaro Cardenas et à Puerto Angel; possède au total 70 véhicules dont 35 tracteurs, 20 camions lourds (9-13,5 tonnes) et 15 camions moyens (5-9 tonnes).

Transporteur 4 - commerçant-transporteur, service spécialisé (produits agricoles); le parc est constitué par un camion de 10 tonnes, un autre de 3 tonnes et un pick-up.

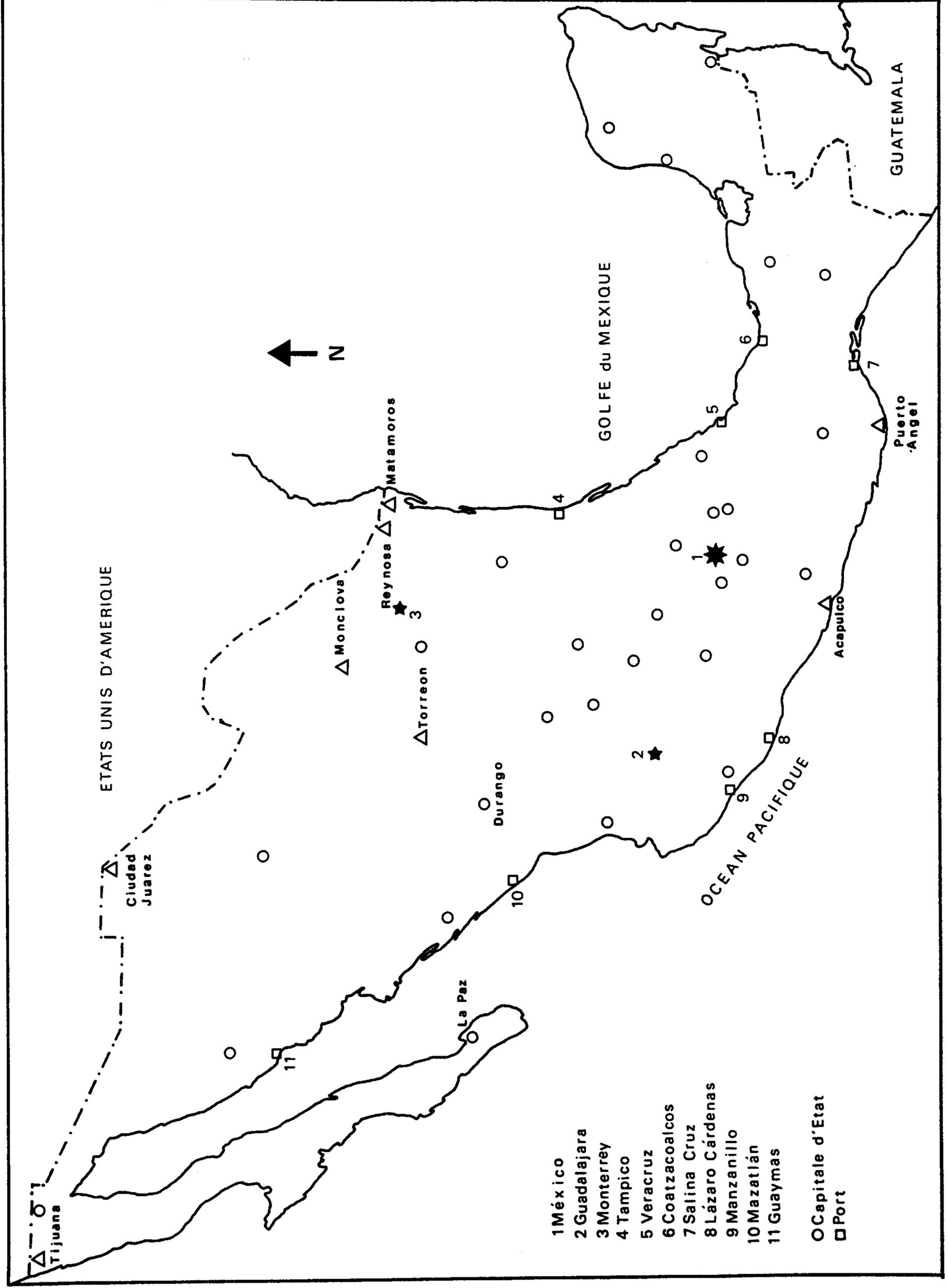
Transporteur 5 - entreprise, service spécialisé (transport de produits encombrants); possède 7 tracteurs dont un avec un moteur de 525 CV.

Transporteur 6 - entreprise, service régulier, concession sur l'itinéraire Mexico-Acapulco avec prolongements à Lazaro Cardenas et à Puerto Angel; 70 véhicules dont 60 tracteurs et 10 camions de 5-13,5 tonnes.

Transporteur 7 - entreprise, service régulier, concession sur l'itinéraire Mexico-Monterrey avec prolongements à Monclova, Matamoros et Reynosa; dispose de 5 tracteurs mais travaille aussi en collaboration avec d'autres entreprises de transport.

Transporteur 8 - entreprise, service régulier, concession sur l'itinéraire Mexico-Ciudad Juarez; le parc est constitué par 230 tracteurs, 80 véhicules citernes et 70 camions de 9-13,5 tonnes.

Transporteur 9 - chauffeur de tracteur routier, service régulier, travaille sur l'itinéraire Mexico-Tijuana; l'entreprise possède 20 véhicules, essentiellement des tracteurs.



- 1 México
- 2 Guadalajara
- 3 Monterrey
- 4 Tampico
- 5 Veracruz
- 6 Coatzacoalcos
- 7 Salina Cruz
- 8 Lázaro Cárdenas
- 9 Manzanillo
- 10 Mazatlán
- 11 Guaymas
- Capitale d'Etat
- Port

△ Tijuana

△ Ciudad Juarez

ETATS UNIS D'AMERIQUE

△ Monclova

★ Reynosa △ Matamoros

△ Torreon ○

○ Durango

○ La Paz

□ 10

★ 2

OCEAN PACIFIQUE

□ 9

□ 8

△ Acapulco

GOLFE du MEXIQUE

□ 6

○ 5

□ 7

△ Puerto Angel

GUATEMALA

